



INNOVA CHILE

INFORME TÉCNICO
MISIÓN TECNOLÓGICA VITIVINÍCOLA
SUDÁFRICA
CÓDIGO PROYECTO: 206-5952

ENERO DE 2007

Empresa gestora

CODESSER

Proyecto apoyado por

PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO VITIVINÍCOLA DE LA REGIÓN
DEL MAULE
VINOS DE CHILE 2010



INNOVA CHILE

Índice

ÍNDICE	2
1.1. Empresas Participantes de la Misión Tecnológica Vitivinícola a Sudáfrica	4
1.2. Perfil de los representantes que integran la Misión Tecnológica	5
2. ESPECIFICACIONES DEL PROYECTO	6
2.1. OBJETIVOS DEL PROYECTO	6
2.1.1. Objetivo general y específicos del proyecto.	6
2.1.2. Objetivos y beneficios planteados por cada empresa	8
2.2. PROGRAMA DESARROLLADO	9
2.2.1. Actividades programadas del proyecto	9
2.3. Informe de las visitas realizadas	15
2.3.1. ANCHOR YEAST.	15
2.3.2. SPIER WINE FARM AND CHEETAH RESERVE	16
2.3.3. MULDERBOSCH VINEYARDS	18
2.3.4. UNIVERSIDAD DE STELLENBOSCH E INSTITUTO DE BIOTECNOLOGÍA EN VINO DE LA FACULTAD DE AGRICULTURA Y CIENCIAS FORESTALES	21
2.3.5. INSTITUTO DE NIETVOORBIJ	23
2.3.6. KWV TOUR AND TASTING	24
2.3.7. CAPE CHAMONIX	26
2.3.8. STERHUIS	28
2.3.9. BOSCHENDAL	29
2.3.10. ZORGVLIET WINES	32
2.3.11. THELEMA MOUNTAIN VINEYARDS	33
2.3.12. SAXENBURG WINE FARM	35
2.3.13. ROOIBERG WINERY	37
2.3.14. GRAHAM BECK	38



INNOVA CHILE

3.	LOGROS DESTACABLES DE LA GIRA TECNOLÓGICA	42
4.	RESULTADOS Y CONCLUSIONES:	43
4.1.	GENERALES	44
4.2.	CONCLUSIONES ESPECÍFICAS	46
4.2.1.	VITICULTURA	46
4.2.2.	ENOLOGIA	47
4.2.3.	COMERCIALES	48
4.2.4.	TURISMO	50
5.	ANEXOS	52

1.1. Empresas Participantes de la Misión Tecnológica Vitivinícola a Sudáfrica

La Misión Tecnológica Vitivinícola a Sudáfrica estuvo conformada por 5 empresas, provenientes del Valle del Maule.

N	Razón Social	Año constitución	Nº Empleados	Exportación MUS\$	Principales productos	Socios Mayoritarios Nombre/%participación	
1	Viña Concha y Toro S.A.	1921	1495	159.881.545	Producción y comercialización de vinos	The Bank of New York Rentas Santa Bárbara S.A. Inversiones Totihue S.A. AFP Provida S.A. Fundación Cultura Nacional AFP Habitat S.A. Cía. De Inversiones El Milagro Constructora Santa Marta Ltda. AFP Cuprum S.A. AFP Santa María S.A. La Gloria S.A. Inversiones Quivolgo S.A. Foger Soc. Gestión Patrimonial Ltda. Inversiones El Maitén S.A. Taipei Offshore Inc.	12.25% 11.13% 11.00% 5.84% 4.87% 4.56% 3.29% 2.98% 2.93% 2.16% 2.09% 2.06% 1.80% 1.75% 1.33%
2	Viña Correa Albano	1991	25	1.154.698	Vinos y viñas	Sebastián Astaburuaga M. Elena Blanco Inv. Angelus Ltda Inv. Yunque Ltda.	25% 25% 25% 25%
3	Bodegas y Vinos Bosques del Maule Chile S.A.	2001	13	4.000.000	Vinos a granel y envasado	Promotora Placilla Ltda. Comercio y Serv. Sta. Eliana Ltda	35% 35%
4	Elia del Río Enríquez	1983	7	---	Uvas viníferas	Elia del Río Enríquez	100%
5	Codesser	1976	620	---	Educación, Servicios y Otros.		



INNOVA CHILE

1.2. Perfil de los representantes que integran la Misión Tecnológica

N	Empresa	Participante
1	Viña Concha y Toro S.A.	Mario Miranda Concha
2	Viña Correa Albano	Fernando Torres Torrent
3	Bodegas y Vinos Bosques del Maule Chile S.A.	Pablo Chianale Cerda
4	Elia del Río Enríquez	Felipe Zúñiga Peña
5	Codesser	Pablo Molinos Collins

Cargo
Enólogo Principal
Enólogo
Enólogo de planta
Enólogo asesor
Enólogo

Profesión
Ingeniero Agrónomo-Enólogo
Ingeniero Agrónomo-Enólogo
Ingeniero Agrónomo-Enólogo
Ingeniero Agrónomo-Enólogo
Ingeniero Agrónomo-Enólogo

2. ESPECIFICACIONES DEL PROYECTO

2.1. OBJETIVOS DEL PROYECTO

2.1.1. Objetivo general y específicos del proyecto.

Conocer en la zona de Sudáfrica, las similitudes que posee este país como productor de vinos, con una superficie superior a las 100.000 há, apreciar como se ha estructurado la industria en donde el 85% está constituido por cooperativas, evaluar las diferentes prácticas en tecnología vitivinícola, relativos a los procesos productivos de fruta, la elaboración de distintos estilos de vino y su relación con las distintas zonas de producción vitícola; apreciar el valor agregado que entrega el turismo enológico a la imagen del vino de estas regiones; conocer la estructura legal productiva del vino delimitada en zonas o WO, Wine Origin Zones; y las estrategias de desarrollo de la industria en su conjunto, con el objeto de evaluar la incorporación de dichas prácticas exitosas a la industria vitivinícola chilena.

Los objetivos específicos planteados, se detallan en la tabla a continuación y su grado de cumplimiento para cada uno de los puntos:

Objetivos específicos	Cumplimiento Si/ Parcial/ Nulo
1. Apreciar, comparar y evaluar la producción de vinos en la zona oeste del cabo, con clima frío ubicada en latitud 35 sur, con clima mediterráneo, precipitaciones de 250 mm en el interior y 1000mm en la costa.	
Conocer la selección de variedades productivas existentes de acuerdo a las condiciones de clima y suelo, y la importancia de este en la zonificación (WO).	Si
Conocer la influencia de la denominación de origen y su relación con la calidad de la uva y los vinos producidos, y como esto influye en su comercialización.	Si
Conocer la viticultura y el manejo de la variedades en suelos limosos en el distrito de Robertson y como se hace posible la producción vitivinícola en este clima árido, gracias a la utilización de una represa; para evaluar zonas de estas característica en los valles de la Región del Maule, como por ejemplo Cauquenes.	Si
Conocer en el distrito de Worcester el funcionamiento exitoso de las cooperativas que aportan el 25% de la producción de vino de Sudáfrica, con variedades como Riesling, Sauvignon blanc y la producción de vinos del tipo Late harvest.	Si

2. Conocer en Sudáfrica el manejo y producción de variedades existentes en Chile y de variedades emergentes para mejorar la calidad de los vinos y evaluar la incorporación de nuevos estilos de vinificación.	
Conocer el estilo de producción de vinos blancos como Sauvignon Blanc, Chardonnay y Hanepoot (Moscatel de Alejandría) para evaluar la incorporación de estas técnicas de producción en la Región del Maule, la que posee una de las más altas concentraciones de estas variedades.	Si
Manejo técnico, vitícola-enológico de la variedad Chenin Blanc en la mayor zona productiva de Sudáfrica, el distrito de Paarl.	Parcial
Manejo técnico, vitícola-enológico de variedades para producir vinos fortificados en la región de Boberg.	Si
Conocer el manejo de viñedo y la vinificación del cepaje Pinotage (originada del cruzamiento entre Pinot Noir y Cinsault), que ha entregado una diferenciación de la producción vitivinícola sudafricana y su posicionamiento en el mundo enológico.	Parcial
Evaluar la producción de vinos licorosos a partir de botrytis noble en base a Chenin blanc, semillón, y moscatel para el desarrollo de nuevas líneas de producto en Chile.	Parcial
3. Analizar las líneas de investigación de los principales centros de estudio relacionados con el área vitivinícola, comprendiendo sus vías de financiamiento, su forma de interacción y trabajo con las cooperativas y con la empresa privada.	
Conocer el mejoramiento genético del material de producción a través de la evaluación de distintos clones y porta injertos.	Si
Conocer la Universidad de Stellenbosch donde se han desarrollado estudios en el área de viticultura y enología, para adaptar la producción de las distintas variedades a los tres tipos principales de suelo: Table Mountain, arenosos con presencia de gravas en el oeste, favorable para los blancos; Suelos aluviales alrededor del río Eerste; y graníticos en el este mejor para los tintos y la importancia del terroir para el manejo del viñedo sin irrigación.	Si
Conocer la selección y producción de levaduras enfocadas a la extracción de aromas para realzar las características de las variedades.	Si
Estudio de tecnología de vinificación y procesos de elaboración para diferentes calidades de vinos.	Si
4. Conocer y evaluar el negocio del turismo asociado al vino desde la perspectiva del desarrollo de productos, servicios, infraestructura y mercado objetivo al que está dirigido.	
Conocer las instalaciones turísticas y los diferentes productos que ofrecen las Bodegas a sus clientes.	Si
Conocer el concepto de rutas del vino en Sudáfrica y su organización.	Si
Conocer los productos que son parte de la industria turística de Sudáfrica. y que han desarrollado para satisfacer las demandas turísticas, como el desarrollo de la gastronomía, restaurantes, hoteles, rutas de vino y productos de mercadeo y souvenirs en torno a la industria del vino.	Si

2.1.2. Objetivos y beneficios planteados por cada empresa

N	Razón Social	Principales productos	Objetivos y Beneficios Esperados
1	Viña Concha y Toro S.A.	Producción y comercialización de vinos	Conocer a través de la visita a bodegas y viñedos de diferentes tamaños; Universidades y Centros Tecnológicos; los últimos avances en tecnología vitivinícola relativos a los procesos productivos de la uva, elaboración de vino, comercialización y turismo enológico, y las estrategias de desarrollo de la industria en su conjunto, con el objeto de incorporar dichas prácticas exitosas.
2	Viña Correa Albano	Vinos y viñas	Adquirir conocimiento de diferentes formas de competir en el globalizado mundo del vino, buscar nuevas tecnologías de vinificación que se puedan incorporar a la empresa.
3	Bodegas y Vinos Bosques del Maule Chile S.A.	Vinos a granel y envasados	Incorporar los últimos avances en los procesos productivos para mejorar la calidad de nuestros vinos. Adquirir una nueva visión para la comercialización y el turismo enológico que se puedan incorporar a la cadena productiva.
4	Elia del Río Enríquez	Uvas viníferas	Conocer y aplicar posteriormente los últimos avances en tecnología vitivinícola. Revisar y comparar procesos de producción de fruta. Interiorizarse sobre nuevas estrategias de comercialización.
5	Codesser	Educación, servicios y Otros	Conocer las diferentes zonas vitivinícolas de Sudáfrica en lo referente a las diferentes tecnologías y técnicas para la producción de uvas, vinos y turismo enológico, con el propósito de hacer difusión y transferencia a las empresas de la Región del Maule.

2.2. PROGRAMA DESARROLLADO

2.2.1. Actividades programadas del proyecto

a.- Reuniones de Planificación

Para el desarrollo de la misión, se realizó una reunión previa al viaje a Sudáfrica, dicha reunión permitió informar a los integrantes de los distintos alcances de esta, así como coordinar las actividades siguientes: informar las visitas a realizar y en general revisar aspectos logísticos de esta. Se revisó, planificó y coordinó cada una de las viñas e instituciones a visitar, se dio a conocer en detalle el programa definitivo y las responsabilidades de cada uno de los integrantes de la misión, así como las actividades específicas a desarrollar durante las visitas, de manera de cumplir a cabalidad los objetivos planteados y alcanzar las expectativas particulares de cada uno de los participantes.

b.- Itinerario Vuelos, Misión Tecnológica a Sudáfrica

Fecha	Hora	Vuelo	Salida	Llegada
Sábado 20 ene	0800	LA 750	Santiago	
	1240			Sao Paulo
	1825	SA206	Sao Paulo	
Domingo 21 ene	0715			Johanesburgo
	1025	SA317	Johanesburgo	
	1110			Cape Town
Martes 30	0620	SA304	Cape Town	
	0820			Johanesburgo
	1025	SA205	Johanesburgo	
	1625			Sao Paulo
	2120	LA772	Sao Paulo	
Miércoles 31 ene	0030			Santiago

d.- Itinerario Visitas Misión Tecnológica a Sudáfrica

El programa de visita contempla cubrir los objetivos generales y específicos, se detallan en la siguiente tabla la ubicación de cada una de las bodegas e instituciones a visitar y una pequeña descripción de estas.

Sábado 20 enero	
8:00 a.m. Vuelo Lan Chile (LA750), con destino a Ciudad del Cabo, Sudáfrica, con conexión en Sao Paulo (SA206), Brasil y Johannesburgo (SA317) en Sudáfrica	
Domingo 21 enero	
Llegada a Ciudad del Cabo, Check in en Hotel Park Inn, 10 Green Market Square, Cape Town.	
Lunes 22 enero	
Cape Town	
10.00 am	Visita a empresa Anchor Yeast Recepción: Lida Malandra (M.Sc.) Technical Consultant
13:00	Almuerzo Visita Spier Wine farm and Cheetah reserve Jioo Lickaw jiooo@spier.co.za Tel: +27 (21) 809 1100 Email: info@spier.co.za Web: http://www.spier.co.za Dirección: 310 Lynedoch Road Stellenbosch 7599, Sudáfrica
16.00	Visita a Mulderbosch Vineyards Recepción enólogo Mike Dobrovic mike@mulderbosch.co.za Tel: +27 21 881-8140 Fax +27 21 881-3514 Email: info@kanu.co.za Web: www.mulderbosch.co.za P.O.Box548, Stellenbosch 7599, Sudáfrica
Martes 23 Enero	
Stellenbosch	
8.30 am	Visita a la Universidad de Stellenbosch y al Instituto de Biotecnología en Vino de la Facultad de Agricultura y Ciencias Forestales de la Universidad de Stellenbosch

	Recepción Pierre van Rensburg pvr@sun.ac.za Department of Viticulture and Oenology en la Faculty of AgriSciences Tel: +27 -21-808-4545 / +27 -21--8083770 Fax: +27 -21-808-4781 /+27 -21-8083771 Email dww@sun.ac.za / iwbt@sun.ac.za Web: www.sun.ac.za/agric/viti_oenol / http://academic.sun.ac.za/wine_biotechnology/ Dirección JH Neethling Building Victoria Street 7600 Stellenbosch, Sudáfrica
13:30	Almuerzo
14:00	Visita al Instituto de Nietvoorbij ARC Infruitec-Nietvoorbij (Institute for Deciduous Fruit, Vines and Wine) Overview of the South African wine Industry - presented by the Cape Wine Academy Recepción: Niel Jolly jollyn@arc.agric.za y Daleen Bosman Tel: +27 12 427-9700 Fax: +27 12 342-3948 Web: http://www.arc.agric.za/home.asp?pid=369
Miércoles 24 enero Región de Franschoek y Paarl	
9.30 am	KWV tour and tasting Recepción: Tania Joubert joubert@kwv.co.za Tel: +27 21 807-3900 Fax: +27 21 807-3349 Email: horwood@kwv.co.za Web: www.kwv.co.za Contacto Bertus Fourie fourieb@kwv.co.za
13.30 pm	Almuerzo
16.00 horas	Cape Chamonix Recepción enólogo Gottfried Mocke Tel: +27 21 876 2494 Fax: +27 21 876 3237

	Email: winemaker@chamonix.co.za Web: http://www.chamonix.co.za/ Dirección Uitkyk Street Franschoek, 7690 Sudáfrica
18:00	Sterhuis Vineyard Recepción gerente- enólogo Johan Kruger Tel: +27 21 876 2494 Email: johan@sterhuis.co.za
Jueves 25 Enero Stellenbosch	
8.30 am	Visita a Boschendal Recepción James Farquharson Tel: ++2721 8704200 / +27 21-870-4272/3/4/5 Email: winemaker JC Bekker jcb@dgb.co.za or James Farquharson jamesf@dgb.co.za Web: http://www.boschendal.com/
10:30	Zorgvliet Wines Recepción enólogo Neil Moorhouse neil@zorgvliet.com Tel: +27 21 885-1399 Fax: +27 21 885-1318 Email: sales@zorgvliet.com Web: www.zorgvlietwines.co.za
13:00	Almuerzo
15:00	Thelema Winery Recepción enólogo Rudi Schultz rudi@thelema.co.za Tel: +27 (0)21 885 1924 Fax: +27 (0)21 885 1800 Email: wines@thelema.co.za Web: http://www.thelema.co.za
17:00	Saxenburg Wine Farm Recepción enólogo Nico van der Merwe, cellarmaster@saxenburg.com Tel: +27 21 903 6113 Fax: +27 21 903 3129 Email: info@saxenburg.com

	Web: http://www.saxenburg.com/
Viernes 26 Enero	
Región de Worcester y Robertson	
9:00 am	Rooiberg Winery Recepción enólogo Andre van Dyk andrevd@rooiberg.co.za Tel: +27 23 626-1663/4 Fax: +27 23 626-3295 Email: info@rooiberg.co.za Web: www.rooiberg.co.za
11:30	Graham Beck Winery Recepción Enóloga y Jefe de Bodega Irene Waller irene@grahambeck.co.za y Enólogo Pieter Ferreira pieter@grahambeckwines.co.za Tel: +27 21-874-1258 Fax: +27 21-874-1712 Email: market@grahambeckwines.co.za Web: http://www.grahambeckwines.co.za/
14:30	Almuerzo y retorno a Ciudad del Cabo
Sábado 27 enero	
9:30 – 14:00	Ruta del Vino en la Zona de Constantia Visitas a las Bodegas de Groot Constantia y Klein Constantia
14:30	Almuerzo y tarde libre
Domingo 28 Enero: Taller de evaluación	
Lunes 29 Enero: Día libre	
Martes 30 Enero viaje de retorno a Santiago de Chile (SA304), con escalas en Johannesburgo (SA205), Sudáfrica y Sao Paulo, Brasil (LA 772)	

e.- Mapa del área vitivinícola aledaña a Ciudad del Cabo en Sudáfrica



2.3. Informe de las visitas realizadas

Se describen a continuación las visitas realizadas en Sudáfrica, partiendo por Anchor Yeast en Ciudad del Cabo el lunes 22 de enero. Cabe mencionar que al nororiente de esta área se ha desarrollado una de las principales zonas vitivinícolas sudafricanas, la que se ha beneficiado por los atractivos turísticos que presenta Cape Town, con una alta afluencia de turistas que contribuye a potenciar la imagen de los vinos sudafricanos.

2.3.1. ANCHOR YEAST.

Lunes 22 de enero 2007

Recepción: Lida Malandra (M.Sc.) Consultora técnica

Anchor yeast es una empresa fundada en Sudáfrica en 1923, trabajan en ella más de 400 personas en sus distintas filiales. Su especialización es la producción de levaduras, atendiendo a la industria alimentaria, que incluye la elaboración de levaduras para la industria del horneado: pan y repostería, y su línea en Biotecnología en la que desarrollan investigaciones y productos para la industria de los bebestibles como whisky, la cerveza y el vino.



El interés de la visita a la empresa Anchor Yeast fue conocer los resultados de las investigaciones y el desarrollo que han realizado en distintas cepas de levaduras. Nos interiorizamos del proceso productivo como asimismo de la manera en que se multiplican las levaduras, las diferencias existentes con otras empresas del mercado y la especificidad que existe entre algunas levaduras para revelar aromas de determinadas variedades de vid.

Anchor Yeast destaca su área de desarrollo de productos, en la que asociados a la Universidad de Stellenbosch e Institutos, realizan investigación enfocada a lograr levaduras tolerantes a altos grados alcohólicos, generando la hibridación de levaduras altamente extractoras de aromas en razas de *Saccharomyces cerevisiae* con otras cuya característica destacada es su resistencia al alto contenido de azúcar como la *Saccharomyces cerevisiae* subsp. *bayanus*.

Las investigaciones han permitido desarrollar técnicas para producir levaduras secas deshidratadas bajo la presentación aglomerada, que entregan ventajas en relación a otras presentaciones

comerciales de otras empresas. Las levaduras así desarrolladas por esta técnica permiten un menor shock osmótico en la rehidratación de las levaduras y con ello una mayor población activa a diferencia de otras casas comerciales en que las levaduras se presentan con morfologías filiformes.



Otra línea de investigación es la desarrollada para obtener levaduras especializadas para cada variedad de uva y objetivo fermentativo, logrando con ello la mejor expresión organoléptica del terroir.

Llama la atención la orientación que posee la empresa para dar respuesta a nuevas técnicas de fermentación, en la enología del nuevo mundo, generando levaduras específicas para cada caso, por ejemplo levaduras adaptadas a fermentaciones a bajas temperaturas como VIN 13, que trabaja óptimamente en un rango de 10-15 grados Celsius, o la levadura WE 14 que es altamente resistente al hongo de Botrytis, u otras que trabajan bien en ambiente altamente reductivos o las que se adaptan a altos grados de azúcares (*S. cerevisiae* subsp *bayanus*.)

2.3.2. SPIER WINE FARM AND CHEETAH RESERVE

Lunes 22 de enero 2007

Esta bodega se encuentra en el área de Stellenbosch, capital de los vinos de Sudáfrica con la mitad del total de las bodegas del país. Aquí encontramos un clima más seco y más cálido, donde las viñas son regadas por goteo. Situados entre las montañas, los suelos son también graníticos en su mayoría. Las fincas más famosas vienen de la hermosa montaña Simonsberg.

Es en esta zona donde empezó el fuerte interés por la viticultura ecológica. Hoy son más de 90% de las bodegas que mandan sus muestras de vinos para conseguir el reconocimiento ecológico. Quizás un modelo que Europa debería seguir.

Spier Wine Farm, está a solamente 15 minutos de las playas de la bahía y a 30 minutos del centro de Ciudad del Cabo. Esta bodega llama la atención puesto que el énfasis está en atraer a nuevos clientes con conceptos de enoturismo, el vino es un complemento de los servicios que ofrecen, potencian la imagen país con íconos reconocibles mundialmente de la vida silvestre que un viajero puede encontrar en Sudáfrica, este carácter lo imprimen al resto de servicios ofrecidos como son la hotelería, gastronomía típica, muestra de animales salvajes en cautiverio, criadero de Chitas, aves de caza, águilas, zoo, canchas de golf, salas de conferencias, conciertos, etc.

Durante nuestra visita tuvimos la oportunidad de apreciar los énfasis realizados a su infraestructura orientada a la gastronomía. Su restaurant lleva por nombre “MOYO” es un lugar orientado al turismo con comidas típicas, instalaciones adecuadas al caluroso clima que predomina en la zona y personal contratado para entregar un excelente servicio no sólo en el área de las preparaciones culinarias regionales, si no también al valor agregado que su personal entrega, en el que se estimula la bienvenida a los turistas con elementos simples como la recepción del anfitrión, pinturas faciales ornamentales, música étnica y coros típicos.



Vale destacar que en sus instalaciones no sólo se ofrecen los vinos propios “Spier” si no también una amplia variedad de otras bodegas que aunque sean competencia en cuanto al rubro de la comercialización de vinos se privilegian la atención a los clientes y la visión pluralista de las calidades vitivinícolas.

Sólo a unos pasos del restaurant se encuentra un área destinada a la crianza de animales salvajes (una de Cheetas y la otra de aves rapaces) todo muy bien cuidado. Para algunos integrantes de la misión, resulta curioso que cada unidad en Spier Wine Farm se presente como un área totalmente independiente y no se potencian unas con otras, tanto la hotelería, como el restaurant, el wine cellar y el sector de los animales no utilizan esta plataforma para comercializar sus vinos. La explicación puede estar en la imagen que desean transmitir de profesionalización en cada área de negocios definida previamente (política de la empresa).

Sus vinos tienen una fuerte presencia en los supermercados locales. Winecorp, matriz de Spier Wine Farm, tiene por finalidad producir vinos de clase mundial, para los mercados internacionales y nacional. Las actividades del grupo, Winecorp, se dividen en dos áreas dominantes: la división de las marcas de fábrica, incluyendo el bien conocido Longridge, Savanha, gamas del vino de la bodega de

Spier y de las tierras de Ciudad del Cabo “Capelands”, y por otra parte poseen una división en que su etiqueta privada provee al sector del retail o minoreo internacional, con grandes volúmenes.

2.3.3. MULDERBOSCH VINEYARDS

Lunes 22 de enero 2007.

Esta bodega se encuentra ubicada en el área vitivinícola de Stellenbosch, presenta una pluviometría, con precipitaciones en las zonas bajas de 450mm anuales y de 750mm en las partes más altas o de montaña.

Fuimos recibidos por el enólogo Mike Dobrovic, quién nos mostró las instalaciones y luego degustamos sus vinos. La empresa procesa anualmente cerca de 400.000 kilos de distintas variedades, entre los que se cuentan: Chenin Blanc, con un rendimiento de los viñedos de 9 a 10 Tons./há, Chardonnay, Sauvignon Blanc, Shiraz, Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc, Petit Verdot.

Viticultura

Los viñedos, con una producción 100% propia, están conducidos en espaldera, con baja altura y poseen sistema de riego tecnificado.

Para el caso de los Sauvignon Blanc utilizan el clon 317. Se encuentran plantados en las colinas y son cosechados con 20 grados Brix lo que hace que tenga una baja de graduación alcohólica, cercana a 12 °GL, de manera se respeta la acidez natural que se encuentra en ellos y que está en el rango de 12 – 14 g/l de Acidez Total (ác. Tartárico), y pH 3.02. Las cosechas parten temprano por la mañana y hasta que se encuentran con temperaturas más altas cercanas a los 21 ° Celsius. Puesto que no cuentan con enfriadores de la uva detienen la cosecha hasta el próximo día donde nuevamente parten muy temprano para aprovechar las bajas temperaturas matinales que presenta la uva.

Syrah, poseen un rendimiento de 10 ton/há con 3300 plantas por hectárea. En el viñedo una vez ocurrida la brotación se eliminan todos los doble y luego con 70% de pinta se eliminan todos los racimos atrasados.

Enología

La bodega es pequeña pero bien implementada, ubicada al pie de un cerro, lo que permite usar la gravedad para el movimiento de los mostos y vinos, con tecnología de primer nivel, maquinaria y estanques para la producción total, con barricas en subterráneo, lo que asegura una temperatura estable.

Para el caso de los vinos blancos dejan que la decantación ocurra, normalmente a bajas temperaturas por 2 días y se ayudan de enzimas pectolíticas. Para iniciar la fermentación necesariamente deben aumentar las temperaturas para la inoculación. Las borras luego del trasiego de clarificación son filtradas.

El esquema de uso de barricas es de un 50% nuevas y un 50% de barricas viejas, todas ellas de origen francés.

En el caso de los vinos de la variedad Sauvignon Blanc, ocupan una mezcla de levaduras que en un 60% esta constituida por Vin7 y Vin13 más una tercera levadura que estaría en un 40%, esta práctica al parecer común en algunas bodegas sudafricanas tiene como fundamento el que una levadura partirá la fermentación activamente en el rango en que es más eficiente, las otras cepas crecerán de manera paralela y luego una segunda levadura tomará la fermentación cuando la actividad de la primera decaiga, finalmente lo mismo ocurrirá con la tercera levadura que terminará el proceso de fermentación. En cada una de ellas se trabaja con sus óptimos de funcionamiento y a su vez se extraen los aromas de mejor manera.

Comentarios: Tuvimos una larga y amena reunión de intercambio con el Enólogo y Gerente técnico, Sr. Mike Dobrovic, quien nos introdujo a su particular visión de la industria vitivinícola sudafricana, además de comentarnos sobre la producción de uvas en los distintos distritos del país, los distintos estilos y formas de elaboración vinos que están imperando en Sudáfrica. Uno de los temas más importantes fue conversar sobre el manejo del recurso humano y las



relaciones laborales con el personal, pudiendo constatar que los obreros trabajan por un salario bastante inferior al de Chile, menos de \$100.000 mensuales, sin protección de salud ni leyes sociales, por esto los rendimientos de eficiencia dejan bastante que desear, les cuesta mucho tener trabajadores estables, y existe una alta rotación y muy poca lealtad para con la empresa, existe una gran cantidad de personas cesantes, que se pueden ver en los caminos buscando trabajo temporal.

Degustación de Vinos

Chenin Blanc: 100% fermentado en barricas de roble francés, vino suave, redondo, tiene entre 6-7gr/l de Azúcar residual, (se agrega mosto de Sauvignon blanc, que se conserva frío y filtrado).- Cosecha 2006.- Precio \$R 48/botella, en la bodega.

Chardonnay: Vino bien maderizado, con leve amargor, el 60% se fermenta en barricas y se guarda por 18 meses, una parte son barricas nuevas y la otra parte barricas de segundo uso.- El 40% restante se fermentan y conserva en estanques de acero inoxidable.- Cosecha 2004.- Precio \$R 75/botella, en la bodega. 12,5° de alcohol.

Chardonnay, Cosecha 2005: 100% fermentado en barricas nuevas, sin fermentación maloláctica, para mantener la acidez natural, se junta todo el mosto de la prensa, y fermenta sin levaduras, sólo con las indígenas y con acidez natural, sin corrección de acidez, natural 4,9gr/litro. 13,5° alcohol. Precio R 145/botella, en la bodega.

Sauvignon Blanc: Vino correcto, de regular nivel de fruta, fresco, ligero, (es muy similar a los vinos chilenos) le falta estructura y frutalidad.- Cosecha 2006.- Precio R 80/botella, en bodega.- 12° alcohol (esto puede ser el motivo de lo ligero).- Las uvas se cosechan con 18-20° Brix y temperaturas de 21-30° C, se usan enzimas pectolíticas para decantar por 48 horas y luego se separan de las lías, la fermentación es realizada lentamente a bajas temperaturas que se ubican entre los 12-13° C y se prolonga entre 15-20 días.

Shiraz, Cosecha 2003: Vino algo sucio en nariz, en boca amargo, metálico, astringente. Después de 20 minutos se abrió y cambio completamente, mostrándose como un vino de cuerpo, intenso, grato. 14,5° alcohol.- Precio R 130/botella en la bodega. Producción 10 Tons./Ha., pero se drena un 25% del volumen para vino Rosado.

Beta Centauri, Cosecha 2003: Es una mezcla que tiene 44% de Cabernet Sauv., 44% de Cabernet Franc y 12% de Petit Verdot.- Es una excelente mezcla, que aun esta un poco astringente, aun le falta terminarse en botella, esta un poco duro, pero tiene un gran futuro, es un vino que mejorará mucho en la botella. 13,5° alcohol. Precio R 160/botella.

2.3.4. UNIVERSIDAD DE STELLENBOSCH E INSTITUTO DE BIOTECNOLOGÍA EN VINO DE LA FACULTAD DE AGRICULTURA Y CIENCIAS FORESTALES

Stellenbosch, Martes 23 Enero 2007.

La Universidad de Stellenbosch comenzó a dictar la especialidades de viticultura y enología en 1880, siendo parte de la facultad de Agricultura de la Universidad. En el año 1995 los Departamentos de Viticultura y Enología que estaban separados se fusionan en un sólo departamento (DVO) . Posteriormente se crea el Instituto de Biotecnología del Vino, siendo parte integral del departamento de Viticultura y Enología. La creación del instituto y la fusión de los departamentos permitió crear un departamento multidisciplinario, no sólo capaz de ofrecer el grado académico de licenciado, graduado o postgrado, sino integrarse a la industria del vino al investigar y



desarrollar tecnologías que se han traspasado a la industria en forma satisfactoria. El Departamento de Viticultura y Enología cuenta con una amplia red de contactos con otras universidades sudafricanas, así como universidades de otros países (EEUU, Australia, Bélgica, Chile, Francia, Alemania, Italia y Nueva Zelanda). Estos convenios son a nivel de intercambio estudiantil así como de participación en conjunto y desarrollo de nuevos proyectos.

El objetivo del departamento de Viticultura y Enología de la Universidad de Stellenbosch es ser un referente en la educación de los alumnos y en la investigación para poder brindar a la industria, profesionales de altísima calidad y soluciones a los problemas reales que enfrenta la industria.

El departamento de Viticultura y Enología está situado en el edificio JH Neethling y cuenta con laboratorios especializados que se utilizan tanto para docencia como investigación, estas áreas son: Análisis químico, microbiología, enología, viticultura y el laboratorio de cultivo de plantas y meristemas.

Además cuentan con un Centro Experimental de elaboración de vinos donde alumnos e investigadores pueden realizar micro fermentaciones para interiorizarse en las labores de vinificación o realizar experimentos que requieran repeticiones.

Además cuentan con un invernadero especializado que se utiliza para el desarrollo de nuevas variedades de uva, e incluso de variedades transgénicas.

Las principales áreas de interés e investigación son:

Área Viticultura

Cultivo y manejo de la Vid: manejo de canopia y agricultura de precisión

Terroir: caracterización e identificación de nuevos terroir.

Propagación y mejoramiento de variedades: Mejorar variedades

Fisiología de la Vid: Efectos de terroir /agua/luz/ y vigor en la maduración de bayas y composición del vino. Relaciones hídricas del suelo, stress fisiológico e irrigación.

Producción de uva de mesa

Área Enología

Microbiología del Vino: desarrollo de levaduras, desarrollo de enzimas, Fermentaciones malolácticas, Química del Vino: envejecimiento del vino, utilización de productos alternativos.

Tecnología de Bodega: Desarrollo de nuevas tecnología de bodegas.



Área Biotecnología

Biotecnología de uva y vinos: desarrollo de nuevos productos y variedades

Área Análisis Químico

Desarrollo de técnicas analíticas avanzadas en viticultura, enología y biotecnología.

Uno de los principales problemas que posee el Departamento de Viticultura y Enología es la baja cantidad de alumnos que se incorporan a estudios de postgrado. La causa de dicho problema radica en que los alumnos una vez terminada su especialización emigran a la industria privada, ya que en esta encuentran salarios más altos que en la universidad. Para contrarrestar este problema la universidad ha implementado un sistema de becas para incentivar a alumnos tanto de Sudáfrica como extranjeros a integrarse a programas de magíster o doctorado.

Este punto es muy importante de destacar ya que el Departamento de Viticultura y Enología es de los pocos departamento que logra financiarse de manera adecuada. Esto se logra al trabajar en conjunto con la empresa privada entendiendo las problemáticas de la industria y trabajar para buscar las soluciones más adecuadas. Esto permite desarrollar nuevos producto de alta demanda en la industria los cuales son entregados a las empresas para su desarrollo y comercialización, otorgándoles dividendos de esta alianza. El caso más emblemático es el desarrollo de nuevas levaduras para

vinificación, las cuales son producidas por empresas del rubro bajo la licencia del Departamento de Viticultura y Enología, lo que genera una buena fuente de ingresos para sustentar y apoyar nuevas investigaciones.

2.3.5. INSTITUTO DE NIETVOORBIIJ

Martes 23 de enero 2007

El Infruitec-Nietvoorbij es miembro de la división del negocio de la horticultura del consejo de investigación agrícola (ARC, Horticulture Business Division of the Agricultural Research Council). El instituto es una entidad mixta con capitales privados y estatales que tiene gran prestigio en diferentes rubros de la agricultura por su aporte en investigación. Presta servicios a las empresas del sector vitivinícola asegurando a través de sus investigaciones (tipos de suelos, virosis en plantas y micro vinificaciones) la viabilidad y el crecimiento económico de las industrias.



A pesar de que sus mayores esfuerzos están dirigidos a la investigación de la industria de la fruta por tener un doble propósito de mayor relevancia (la industria de la fruta aporta gran parte de los capitales necesarios para el funcionamiento del instituto y además es un foco de desarrollo para los pequeños agricultores que viven de la comercialización de frutas frescas), también cumple un papel importantísimo para las bodegas elaboradoras de vino, ya que es una entidad reguladora y fiscalizadora de la legislación vigente referida al análisis del vino, su etiquetado, su calidad organoléptica, etc. Todos los vinos que se comercializan en Sudáfrica deben necesariamente contar con la aprobación del instituto, para eso cuentan con paneles de degustación entrenados y laboratorios completamente equipados para entregar un servicio de primer nivel, como resultado se obtiene la garantía de que el vino es apto para su consumo desde el punto de vista organoléptico y químico.

El Instituto funciona financieramente bajo el esquema de aporte de privados, proveniente de un porcentaje correspondiente a la venta de vino y por otra el Estado, quien destina recursos para apoyar las investigaciones y el rol del Instituto. En conjunto han invertido capitales en sus instalaciones, equipamiento e infraestructura para satisfacer los requerimientos, las que quedan absolutamente subutilizadas cuando el proyecto de investigación finaliza, al igual que otras entidades requieren de constantes aportes de capital por parte de la empresa privada para la generación de nuevos

proyectos. Bajo este esquema, han implementado iniciativas como la de vinificación a terceros, una pequeña destilería y una tienda de venta de vinos y wine-tasting, para ofrecer los productos propios, sin embargo se encuentran bajo el sesgo de que al ser una institución investigadora, estos realizan mejor su especialidad de investigación que la elaboración de vinos.

Miércoles 24 enero Región de Franschhoek y Paarl

La región vitivinícola de Paarl, está ubicada en dirección nor-oriental desde Ciudad del Cabo, al interior de Sudáfrica, pasando por Stellenbosch. El valle de Franschhoek se caracteriza por agrupar productores de origen francés que se establecieron en el área aprovechando un valle cerrado que les permitía el cultivo de la vid en los pie de montes y laderas de las colinas presentes, logrando un perfecto balance hídrico con la exposición del sol.



2.3.6. KVV TOUR AND TASTING

Miércoles 24 enero.

KVV está ubicada en el área de Paarl, fuimos recibidos por la enóloga Tania Joubert, joven promesa de la empresa que obtuvo como reconocimiento por sus vinos blancos jóvenes Chardonnay Cathedral una medalla de oro

KVV es una empresa fundada en 1918 como una cooperativa de productores con una producción de 8.000.000 litros/año, la que agrupa a los socios con objetivos variados. La empresa ha logrado con esto una eficiente cadena de comercialización, exportando sus vinos, fomentando la investigación y el desarrollo de la industria vitivinícola, siempre con acento en la disminución de costos por asociación y la generación de un marketing para el mercado internacional de los vinos sudafricanos en su conjunto. Actualmente operan como una sociedad anónima con un directorio que dirige la empresa.



Hoy en día, el portafolio de producción esta en la gama de los vinos tranquilos, los espumantes, la producción de diferentes clases de licores y Brandies, así como vinos fortificados y mosto concentrado.

El 95% de la producción es exportado, actualmente sólo se exportan vinos embotellados y solamente un 5% se destina al mercado local.



El 48% de la producción son vinos blancos y el 52% son tintos.

En Sudáfrica la legislación existente es bastante laxa para definir algunos parámetros en la producción de vinos, para el caso del contenido de alcohol esta puede fluctuar desde 8% hasta 16,5% de graduación alcohólica, como también con un 75% de una variedad pueden llevar su identificación en la botella, esto además es válido para los años de cosecha, con el 75% del año se puede indicar este.

Degustación de Vinos se efectuó en KWV Wine Emporium.

KWV Chenin Blanc, Cosecha 2006, se producen 1.500.000 litros/año. Es un vino fácil de beber, sin nada que destacar, con una leve oxidación, con 5gr/litro de azúcar residual (semi-seco). Precio R\$ 26 por botella, en la bodega.



KWV Chardonnay : Cosecha 2005, El 40% de este vino se elabora con duelas de roble francés, que le da un leve carácter a madera, muy bien complementado con la fruta del 60% que se guarda en acero inoxidable, muy grato. Precio R\$ 36/botella en la Bodega

Laborie Viognier, Cosecha 2005, El 30% es fermentado en barricas de roble francés y luego madurado por 9 meses en ellas, tenemos un vino grato, suave redondo, con una leve oxidación en boca. Precio R\$ 40/botella en Bodega.

Catedral Cellar Chardonnay, Cosecha 2004, es 100% fermentado en barricas de roble francés y luego madurado por 9 meses en las mismas barricas, sin fermentación maloláctica, en mi opinión de regular calidad, muy oxidado, con poca frutuosidad. Precio R\$ 66/botella en Bodega.

KWV Shiraz, Cosecha 2004, es un vino que se madura por 12 meses en barricas de roble francés. Es un vino alcohólico (14,5%) suave redondo, de poco color, en boca no tiene muchas características varietales. Precio R\$ 47/botella en Bodega.

KWV Reserve Merlot, Cosecha 2004, es un vino que se madura por 16 meses en barricas nuevas de roble francés, en la degustación se aprecia un fuerte carácter de pintura, típico de la enfermedad producida por la levadura que viene del viñedo y se conserva en la madera de las barricas Bretonomices, es el más inferior de lo degustado. Precio R\$ 63/botella en Bodega.

Catedral Cellar Shiraz, Cosecha 2001, este vino se madura por 24 meses en barricas de roble francés, de gran carácter, evolucionado y muy agradable, fácil de beber, largo y persistente. Precio R 78/botella en Bodega.

2.3.7. CAPE CHAMONIX

Miércoles 24 de enero.

Ubicada en el área de Franschhoek, la empresa fue fundada en 1991, bajo el estilo francés antiguo, la bodega esta ubicada a 280 metros sobre el nivel del mar y los viñedos al pie de la montaña a 600 metros sobre el nivel del mar, 1 o 2 veces al año cae nieve, los inviernos son muy húmedos pero no muy fríos, los viñedos tienen manejo orgánico, pero no certificado; la producción promedio es de 5 Tons/Hás, para lo cual se hace un estricto raleo de fruta, dejando 1 racimo por brote; todos los viñedos son espalderas, con riego tecnificado, algunas de baja altura (1,2mts.) y en otros cepajes de gran altura (casi 2 mts.), viñedos de 10 hasta 40 años. La mayoría de los propietarios del área de Franschhoek son de origen francés, lo que incluso se ve reflejado en las casas, bodegas y en las construcciones de la ciudad cercana, así como también en los nombres: La Chaumiere, La Bri, Landau du Val, La Motte, La Petite Ferme, Colmant, La Bourgogne, etc.



Cape Chamonix tiene una producción de 240.000 botellas/año, con una proporción de 40% vino blanco y el 60% restante vino tinto.

La empresa posee los viñedos en la misma propiedad y se encuentran presentes los cepajes blancos: Chardonnay, Sauvignon Blanc, Semillon y Chenin Blanc. Dentro de las cepas tintas tenemos: Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc, Pinot Noir, Merlot, Grenache, Petit Verdot.

Fuimos recibidos por el enólogo, Gottfried Mocke, el que nos mostró las instalaciones partiendo con las mesas de selección para las uvas, una para racimos y luego otra para selección de granos,

especialmente en el caso del Cabernet Sauvignon y del Cabernet Franc, que van a una larga maceración post fermentativa.

El 90% de los vinos se fermentan en barricas, sólo 2 exponentes de sus vinos no presentan barrica: uno es una mezcla de Sauvignon y Semillón y el otro es un Chenin Blanc.



Sólo para Cabernet Sauvignon y Merlot se usan levaduras seleccionadas, todos los demás vinos se fermentan con levaduras indígenas, que traen las uvas.

En cuanto al tipo de barricas sólo usan roble francés de Allier y del Centro de Francia

Degustación de Vinos

Chamonix Sauvignon Blanc Reserva, Cosecha 2005, este vino esta 9 meses en barricas de roble francés, el 30% en barricas nuevas, sin fermentación malo láctica, y el saldo en barricas muy viejas y con fermentación maloláctica.- Las uvas se cosechan con 24°Baling, 6,8gr/l de acidez total, expresada en acido sulfúrico y pH 3,3-3,4; se cosecha una parte de las uvas verdes para mejorar su acidez total.- El vino que fermenta en las barricas nuevas se conserva a 6-8° C para que no se realice la fermentación maloláctica.

Precio R 38/botella en Bodega.

Chamonix Chardonnay Reserva, Cosecha 2005, fermenta y se madura por 11 meses en barricas nuevas de Allier, tostado médium plus, con batonaje semanal. Es un vino muy fresco, con un leve amargor dado por el tostado intenso de las barricas, de gran carácter varietal, con madera muy equilibrada con la fruta, de 13,5° de alcohol, al embotellar se ajusta la acidez total a 6,0 gr/l. para lo cual se usa vino base para champaña, que tiene una alta acidez. Precio R\$ 55/botella en la bodega.

Pinot Noir, Cosecha 2005, las plantas que producen estas uvas se ralean dejando 4 racimos por planta, existen 4.500 plantas por Há. Y se producen entre 2-4 Tons/Há.

Este vino madura 16 meses en barricas, el 90% son nuevas, se fermenta con levaduras nativas.- De 13,5° de alcohol. Es un vino muy interesante, frutal, de madera suave, muy equilibrado, agradable, persistente. Excelente. Precio R\$ 75/botella en Bodega.

Troika, Cosecha 2004, este vino es una mezcla de 49% de Cabernet Sauvignon, 29% Cabernet Franc y 22% Merlot, madura 24 meses en barricas nuevas, de las tonelerías Silvan y Demptos.

Es un vino muy complejo, de excelente color, buen cuerpo, gran estructura, un con características frutales, es alcohólico 14%. Precio R\$90/botella en Bodega, en Inglaterra se vende en 15 Libras la botella.

2.3.8. STERHUIS

Miércoles 24 de enero.

Recepción gerente- enólogo Johan Kruger

El viñedo está ubicado en el área de Stellenbosch, en lomas de la colina Bottelary, con una altura de 450 m.s.n.m. plantados desde 1980. Con la característica del área de poseer un clima frío y dado los bajos rendimientos, aseguran tener una fruta super concentrada.



Hasta el año 2002, las uvas eran vendidas para otros productores, los que estaban obteniendo vinos de alta calidad lo que les indicó que la materia prima estaba en condiciones para comenzar a realizar vino con etiqueta propia.

La empresa se ha orientado a satisfacer nichos exclusivos, es así como parte de la estrategia de conquistar aliados, se realizan sesiones de maridaje en donde se invita a participar a los más exclusivos restaurantes del área de Ciudad del Cabo, en una jornada en que los chefs internacionales invitados preparan 2 ó 3 especialidades para maridar con cada uno de los vinos de Sterhuis, De este modo se fideliza a los dueños de restaurantes para que ofrezcan los vinos de la empresa acompañando una preparación especial.

Enología

Chardonnay 2004, Selección de barricas. El vino se presenta joven, algunos tonos verdes en la copa, con aromas a citrus, durazno blanco y limon/miel, dándole un atractivo, y suave carácter dulce / ácido, en boca con bastante cuerpo y carácter, sin dejar de lado la fineza y complejidad, presenta además, lima y la complejidad del tostado y el



aporte de las borras para entregar un vino balanceado fresco con buen final. Fermentado en barricas durante 7 meses, con levaduras salvajes y mantenido por 10 meses en estas barricas francesas 100% nuevas para generar una mezcla superior. En el viñedo se apreció en la degustación de las uvas la estructura a miel y mantequilla características deseadas para la variedad según comenta J. Kruger.

Este vino posee un azúcar residual de 3 gramos/litro, 14,5% alcohol y una acidez total de 6,7 gramos/litro.

Para hacer este vino, se prensó el racimo entero, se realizó una fermentación lenta, para luego madurar el vino por 10 meses en barricas francesas 100% nuevas. Se les dio sólo un trasiego suave para luego ser filtradas antes de embotellar. El costo por botella es de 65 rands (US\$ 9) en el mercado local.

Los vinos de la cosecha 2005, resultaron para el caso de los tintos muy ricos en taninos y una buena intensidad de fruta para los blancos como Sauvignon Blanc (tanto 2004 como 2005 fueron puntuados con 4 estrellas en WINE, Noviembre 2005). La botella cuesta R45 (US\$ 6,2).

El desarrollo de vinos de la variedad Chenin Blanc generó en el año 2005 un vino altamente complejo, que ha tenido muy buena aceptación del mercado y que tiene un precio de venta de R55 (US\$ 7,6).

La vendimia del año 2004 fue muy positiva para el caso de los vinos tintos que tienen rangos de precios que van desde el Merlot con R70 por la botella (US\$ 9,7), sus Cabernet Sauvignon con precios intermedios y la mezcla de Cab-Merlot es del estilo de Bordeaux, con un precio de venta de R100 por botella (US\$ 13,9) los que están recientemente saliendo al mercado luego de ser embotellados.

2.3.9. BOSCHENDAL

Stellenbosch, Jueves 25 Enero 2007

Fundada en 1685 por un inmigrante francés, Jean Le long, se encuentra ubicada en una de las puertas de entrada al valle de Franschoek denominado “*Groot Drakenstein Valley*”, flanqueada por una parte por las montañas de Simonsberg y por el otro lado por las montañas



de Groot Drakenstein. Es una de las primeras bodegas establecidas en el Valle. En 1896 fue destruida por la plaga de Filoxera y comprada por el prior ministro para restaurar sus condiciones, posteriormente en 1969 fue adquirida por una corporación Anglo-Americana con el objetivo de producir vinos de calidad.

En nuestra visita fuimos recibidos por uno de sus enólogos, James Farquharson, el cual nos mostró la bodega, laboratorios y la recepción de uva que tenían programada para ese día. Posteriormente tuvimos una grata degustación en el wine tasting donde nos atendió el Gerente de esta área Jamiel Ryklief.

En el wine tasting destaca la estructura organizacional y la importancia que se le da a esta forma de vender vinos. Cuenta con un Gerente y por lo menos unas 6 personas destinadas a atender a los visitantes de la mejor forma posible, ofreciendo todos los tipos de vinos y servidos a perfecta temperatura. Además cuenta con un restaurant.

Viticultura

Boschendal posee una superficie de 254 hectáreas, ubicadas principalmente en las lomas de las montañas. Esta zona presenta una pluviometría de 1000 – 1200 mm concentradas entre los meses de Junio y Septiembre. Una importante parte de sus viñedos (60%) esta plantada con variedades blancas como Chardonnay y Sauvignon Blanc, variedades que destacan en la zona de Franschhoek. Las nuevas plantaciones, principalmente de tintos, incluyen Cabernet Sauvignon, Merlot y Syrah.



Las uvas son cosechadas con diferentes estados de madurez, desde los 22 a 24 °Balling. Según ellos, estas variaciones de madurez permiten distribuir el período de cosecha y los trabajos en bodega, incluso permite a los enólogos seleccionar bloques específicos para producir vinos con diferentes estilos.

Enología

Como concepto de la empresa desean producir vinos en todas las categorías de precios con calidades excepcionales. La bodega cuenta con dos naves claramente diferenciadas para la elaboración de vinos blancos y tintos. Destaca dentro de esta la bodega de tintos, con estanques de fermentación de acero inoxidable suspendidos desde el techo, permitiendo un gran espacio de trabajo en la parte inferior. Además, presentan la característica de ser autovaciantes,



ubicando la prensa directamente en el portalón inferior de los estanques.

La bodega de blancos cuenta con estanques de acero inoxidable de distintas capacidades, todos con chaquetas de refrigeración y controladores de temperatura.

También posee una nave de barricas con temperatura y humedad controlada, dividida en cuatro compartimientos permitiendo a los enólogos el envejecimiento de los vinos con distintos microclimas.

Las uvas normalmente pasan por una mesa de selección para luego ser despalladas en función del tipo de vino que originarán. Con respecto a la forma de vinificar se puede clasificar como tradicional y de forma similar a lo que se hace en nuestro país. Los vinos blancos se fermentan con jugos limpios y con una temperatura entre 14 y 16 °C. En el caso de los tintos y dependiendo de la madurez de las uvas realizaban fermentaciones pre o post-fermentativa, remontajes cerrados y temperaturas de 20 a 25°C.

Degustación de Vinos

Los vinos degustados en la línea de 1685 de la alta gama, en el que se caracteriza la variedad, uso de barricas y selección de uvas de cuarteles específicos.

Chardonnay 1865, cosecha 2006, proveniente de laderas de las montañas, cosechado manualmente con una madurez óptima para la expresión de la variedad, piña, frutas frescas, lima es posible encontrar. La mezcla posee un 30% que no pasó por barricas y el resto se envejeció por 8 meses en barricas.



Sauvignon blanc 1685 Grande Vin Blanc 2006 del nivel reserva, proveniente de las montañas aledañas a Boschendal, presentó una madurez caracterizada por menores temperaturas en la época cercana a vendimia, comparándole con cosechas anteriores, esta lenta madurez permitió mantener aromas a espárrago y frutos tropicales mezclados adecuadamente para tener un vino de alta complejidad aromática.

Sauvignon blanc Reserve 2006, corresponde a otra línea de producto, en que las uvas provienen de las montañas de Simonsberg con altitudes de 270 a 350 msnm. Lo que permite su lenta madurez y la

expresión de frutas tropicales en nariz, también se encuentran aromas a pera madura, en boca es complejo, con algunos tonos herbáceos no verdes.

Shiraz reserve 2001, los viñedos que dieron origen a este vino tenían cerca de 10 años de edad, implantadas en una zona pedregosa, drenando muy bien el suelo, y dejando bajas cosechas de uva, 4,5 ton/há, en su envejecimiento se usó barricas francesas de 300 litros, de 2º y tercer uso, por un periodo de 12 meses, en nariz se encontró aromas a berries, violetas y aromas cárnicos, muy complejo, la madera está perfectamente integrada con taninos suaves que permiten una guarda en botella por un periodo más prolongado.



Shiraz 1865, cosecha 2001, Las uvas provienen de dos zonas vitivinícolas de Stellenbosch y Franschoek, con bajos rendimientos, cosechadas manualmente y fermentadas de manera separada, con 2 remontajes aireados diarios hasta que todo el azúcar de la uva es transformada en alcohol, para luego buscar la mezcla que entregue notas de especias, fruta negra y una estructura elegante.

2.3.10. ZORGVLIET WINES

Jueves 25 Enero 2007.

La bodega de vinos de Zorgvliet Wine Estate se encuentra en el valle de Banhoek a las afueras de Stellenbosch. Esta bodega es parte de un portafolio de empresas ligadas al turismo y hotelería, lo que se evidencia en las instalaciones debidamente preparadas para recibir turistas, posee restaurant, sala de convenciones, tasting room y una bodega que fue ampliada hace un par de años construyéndose esta nueva con la última tecnología informática y de procesos enológicos disponible para facilitar la vinificación apropiada de acuerdo a los parámetros que determina el enólogo.



La bodega está orientada a la elaboración de vino de alta gama, por lo que cuenta con la más avanzada tecnología, para trabajar las uvas sin que se utilicen bombas, elevando la fruta a los niveles superiores mediante cintas para evitar la generación de borras y la oxidación de la baya, las instalaciones de la bodega permiten que el enólogo pueda trabajar sin limitaciones en los que se cuenta un sistema



automático de válvulas y control de temperatura de cada cuba las que pueden ser monitoreados a través de Internet desde cualquier lugar, incluso se puede hacer un tour virtual de la bodega en tiempo real al estar conectada a webcams.



Dentro de las variedades cultivadas en Zorgvliet tenemos Semillón, Chardonnay Viognier y Sauvignon Blanc en blancos y Pinot Noir, Merlot, Malbec, Cabernet Franc, Cabernet Sauvignon y Petit Verdot en tintos. La mayoría de estos viñedos están emplazados en las laderas de los cerros colindantes, teniendo suelos relativamente pobres



Fuimos recibidos por su enólogo Neil Moorhouse, quién nos mostró las instalaciones y las pequeñas ayudas que le entrega la tecnología, pudimos también degustar la mayoría de los vinos tanto en las cubas como en barricas, con una explicación de los procesos, cabe destacar que como práctica enológica Neil utiliza una mezcla de levaduras que realiza al momento de inocular, no pudimos enterarnos cual era la composición específica de esta, sin embargo la teoría de que cada levadura específica realiza su fermentación de acuerdo a los óptimos que posee y cuando decrece su actividad otra de las levaduras inoculadas pasa a dominar la cinética fermentativa, es un argumento que debe ser evaluado en nuestras prácticas enológicas, y contar con el respaldo originado por investigaciones.

2.3.11. THELEMA MOUNTAIN VINEYARDS

Jueves 25 Enero 2007.

En 1983 la familia McLean compró un viejo campo frutal llamado Thelema a 6 kilómetros de Stellenbosch. La adquisición de dicho campo fue la culminación de una larga búsqueda por encontrar el terreno adecuado donde producir uva de altísima calidad que resultara en vinos excepcionales. Thelema es una bodega familiar donde trabajan varios integrantes de la familia en distintas áreas, como la producción, comercialización, tours y degustaciones.

Viticultura

Thelema posee 2 campos siendo el más importante el viñedo donde se encuentra la bodega. Dicho viñedo abarca 157 has de tierra en las colinas de Simonsberg. La elevación del campo llega hasta los 640 metros sobre



nivel del mar, centrándose las plantaciones entre los 135 y los 220 metros sobre nivel del mar. La orientación de los viñedos corresponde principalmente a exposición sur, haciendo a Thelema uno de los viñedos más altos y probablemente más fresco en el área de Stellenbosch al recibir las constantes brisas que fluyen desde la costa. Los estudios de perfiles de suelo clasifican a estos terrenos como granito descompuesto con un mayor potencial de retención de agua, lo que permite en algunos sectores no regar.

Los principales problemas que presentan a nivel de viñedos son originados por la presencia de virus.

Enología

En cuanto a los aspectos enológicos, si bien no tuvimos oportunidad de conocer la bodega o los métodos usados en la elaboración de sus vinos podemos comentarlo a través de la degustación de sus vinos:

Degustación de Vinos

Rhine Riesling 2005, vino muy joven y fresco, pero poco desarrollado, presenta buen potencial de guarda en especial por la alta acidez degustada.

Sauvignon Blanc 2006 Esta edición exitosa de la variedad ha sido replicada año tras año, pues se caracteriza por tener los aromas a pomelo y melón perfectamente balanceados.

Chardonnay 2004, Este exponente de la variedad ha obtenido una serie de reconocimientos internacionales como medalla de oro en el International Wine Challenge 2006, y medalla de bronce el Decanter World Wine Awards 2006. Se caracteriza por poseer un aroma mineral, con notas cítricas, en boca se aprecia con muy buen volumen y cuerpo, perfectamente equilibrado con su aroma.



Chardonnay 2005 Ed's Reserve Esta edición es similar a otras anteriores puesto que reproduce la fruta presente con notas de clavo de olor en la nariz, en boca es aterciopelado con final largo y seco. Este vino ha sido mezclado con un pequeño porcentaje de Moscatel que se deja entrever en nariz.

Pinotage 2004. Se presenta con buena fruta, fácil de beber, con algunos aromas de berries, con taninos bien integrados, pese a que no es de la preferencia del enólogo, opinión que compartimos plenamente, quién nos comenta que al ser una variedad realizada en Sudáfrica todos la cultivan pese a que no posee una buena capacidad para hacer buenos vinos, su cultivo es alentado por los

vinicultores sudafricanos, por que le permite al país generar un ícono reconocible internacionalmente (que deben trabajar previamente antes de lanzarlo a las copas del mundo).

Cabernet Sauvignon 2004 'The Mint' Este vino presenta cassis concentrado, moca y sabores de chocolate amargo, con un toque distintivo de menta o mentol, el que recomiendan para acompañar cordero, este vino obtuvo medalla de oro en el International Wine Challenge 2006, y medalla de plata en el Decanter World Wine Awards 2006. Nos rememoró aquellos vinos provenientes de Maipo Alto que se caracterizan por las notas a mentol.

Shiraz 2004 Vino potente, se presenta robusto en boca, con mucho carácter, en nariz muestra frutos negros maduros, especias como pimienta y unas notas a tostado al final que se complementan muy bien, obtuvo medalla de bronce en el International Wine Challenge 2006.

2.3.12. SAXENBURG WINE FARM

Jueves 25 Enero 2007.

Recepción: enólogo Nico van der Merwe

Saxenburg se ubica en una zona de lomajes dominada por el río Kuils, entre Cape Town y Stellenbosh. Recibe las frías brisas marinas de Bahía Falsa en la época de verano. Actualmente pertenece a la familia BÜHRER la cual adquirió Saxenburg en 1989, la que se había originado en 1701, cuando Joachim Sax arribó desde Alemania.



Saxenburg posee alrededor de 200 hectáreas, de las cuales 90 están destinadas a viñedos, destacando el Syrah, Cabernet Sauvignon, Sauvignon Blanc, Merlot y Pinotage. Sin embargo, también es posible encontrar Chardonnay, Viognier, Cabernet Franc y Malbec.

La filosofía de sus vinos es bastante simple e intenta destacar el lugar donde se produce el vino, algo muy similar a lo que los franceses llaman Terroir.

Viticultura

Saxenburg presenta un concepto vitícola muy simple, todas sus viñas se encuentran plantadas en espalderas, prácticamente sin irrigación ni fertilización, sólo un



pequeño porcentaje de los viñedos cuenta con riego por goteo.

Sus viñedos son relativamente jóvenes, entre 12 y 15 años en los tintos y entre 13 y 27 años para los blancos. Un punto destacable es la baja producción de los viñedos, las cuales fluctúan entre 2 a 4 toneladas por hectárea en el caso de los tintos y entre 3 y 5 toneladas para los blancos. Estos rendimientos se obtienen con podas muy limpias y descargas de fruta en pinta.

Enología

Las características de la bodega son muy consecuentes con la filosofía de los vinos, queda claramente explícito que el foco está en los vinos y no en la bodega. Esta se caracteriza por una simpleza casi inusual y que contrasta con la calidad de los vinos que allí se elaboran. Es una bodega pequeña con estanques de acero y una de las pocas bodegas con cubas de cemento epoxicado y estanques de fibra de vidrio.

Con respecto a los tipos de vinificación se puede mencionar que son bastante similares a los que se realizan en nuestro país y están nuevamente basados en la filosofía de respetar el carácter del suelo, la influencia marina y la potencia que se obtiene en los vinos provenientes de uvas de bajo rendimiento.

Degustación de Vinos

Todos vinos de gran carácter y fineza que son reflejo de la filosofía de trabajo de la bodega.

Los vinos degustados corresponden a la colección privada de Saxenburg, en las variedades Sauvignon blanc, Chardonnay, Merlot, Cabernet Sauvignon y Shiraz.

También tuvimos la posibilidad de degustar GUINEA FOWL, una mezcla entre Chenin blanc (78%) y Viognier (22%), con un valor de Rands\$42 (US\$6,3), los viñedos están sobre gravas y son suelos arcillosos bien drenados, con rendimientos similares de 5 ton/há, conducidos en espaldera y parcialmente regados. Sólo aquellos racimos sanos fueron cosechados y luego mantenidos en una maceración prefermentativa por 6 horas. Luego de la fermentación, el vino se mantuvo con las borras durante un periodo prolongado que permitió entregarle mayor complejidad. Fermentación maloláctica no fue realizada. Chenin en esta mezcla es cosechado a máquina y Viognier manualmente, para ambos casos la fermentación se llevó a cabo con la Levadura Vin 13.

Se destaca de una forma especial en la degustación el vino SAXENBURG SHIRAZ SELECT 2002 “SSS”, una selección de los mejores Shiraz de Saxenburg.

Saxenburg Shiraz Select 2002 “SSS: 100% Shiraz de 12 años de edad, orientación espaldera nor-oeste en suelo granítico, con piedras, suelo de profundidad media y con baja fertilidad. La plantación

no cuenta con riego, y se realiza una poda de producción para dejar la mejor fruta a cosecha, la que es realizada a mediados de marzo. Las uvas de los 2 bloques cosechados manualmente son fermentados de manera muy gentil una vez terminada esta se dejo por 24 días en maceración, para permitir la fermentación maloláctica se dejo el vino sin sulfitar en barricas francesas nuevas, una vez terminada esta se trasegó y corrigió el sulfuroso para ser mantenida por un periodo de un año en las mismas barricas, posee un potencial de guarda de 10 años. Alcohol 14.5, AT: 5.9 g/l, pH: 3.8, MR: 2.5 g/l. Rands\$ 425 (US\$ 63)

2.3.13. ROOIBERG WINERY

Viernes 26 Enero 2007 Región de Worcester y Robertson

La bodega fue fundada en 1964 y cuenta con 34 miembros. Se encuentra ubicada a 140 km de Ciudad del Cabo entre Worcester y Robertson, en el Valle del río Breede (Breede river Valley), rodeada de los cerros de Langeberg, al estar situada más al interior del país se aleja de la influencia marítima de otras áreas y presenta mayores temperaturas, esta zona es donde se encuentra un mayor número de cooperativas.



Rooiberg es la cooperativa más antigua de Sudáfrica, esta cooperativa es socia del BWI (Biodiversity and Wine Initiative) y esta orgullosa de ser una empresa medioambientalmente respetuosa todos sus productores suman una superficie superior a las 11.000 Ha de las cuales un 57.3% considera tierras destinadas a la conservación. Destinan a la producción de vino cerca de 600há, cuyas principales variedades son Cabernet Sauvignon, Merlot, Pinotage, Rubycabernet, Shiraz, Chardonnay, Chenin Blanc, Colombard y Sauvignon Blanc. La proporción es 20% de vinos tintos, 70% blancos y el resto es rosé.

Es una Cooperativa con una capacidad de mas de 50.000.000 de litros, arriendan bodegaje a otras bodegas y también prestan servicios de vinificación, venden vinos a granel para exportación y tienen una amplia gama de productos que van desde los vinos blancos varietales hasta la elaboración de vinos licorosos, pasando por reservas y espumantes.

La bodega cuenta con equipamiento antiguo y un tanto obsoleto, con bombas cuyo cuerpo es de bronce, filtros centrífugos, estanques de fibra, etc. pero que cumple con los requerimientos necesarios para llevar a cabo una



buena vinificación.

Su sistema de reparto es en base a las ventas registradas, al igual que en todas las cooperativas los asociados están obligados a entregar el 100% de su producción y fijan los precios por kilo de uva según se presenten las condiciones del mercado del año en curso.

Poseen una sala de ventas que se conecta con un pequeño pero acogedor restaurant donde ofrecen degustaciones guiadas. Sus exportaciones llegan principalmente a Estados Unidos, el Reino Unido, los Países Bajos, África, Alemania, Bélgica, Mauricio (Islas), Japón y Rusia.

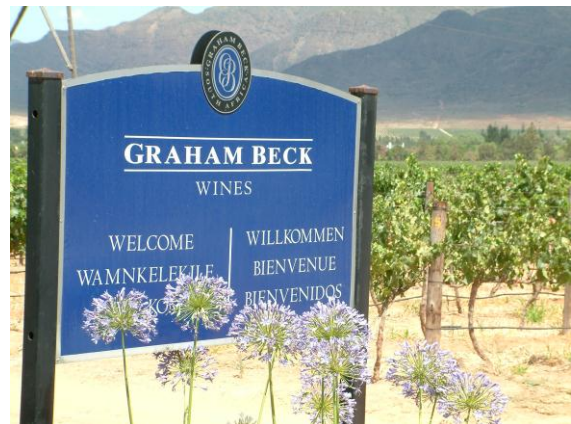
Otro punto interesante que nos mencionaron fueron los problemas asociados a trabajar con sudafricanos de diferentes tribus o clanes que a veces por problemas centenarios habían sido enemigas, en general existe un desarrollo muy básico de los recursos humanos en lo que a previsión o sistema de salud se refiere.

2.3.14. GRAHAM BECK

Viernes 26 Enero 2007

Recepción enóloga y Jefe de Bodega Irene y enólogo Pieter Ferreira

Graham Beck es una empresa fundada en 1983 en el área de Roberston, la que posteriormente extendió sus operaciones al área de Franschhoek, ambas áreas con una fuerte tradición vitivinícola en Sudáfrica. La bodega visitada corresponde a Roberston enmarcada en el Valle de "Breederiver", posee una mezcla de clima cálido con suelos muy ricos, de origen fósil y mineral, que les da una característica especial permitiéndoles desarrollar vinos espumantes en el método clásico, tomando como base los Chardonnay que se desarrollan extremadamente bien en sectores específicos del predio con suelos pedregosos con componentes limosos y escogiendo clones específicos para desarrollar esta variedad bajo esquemas de riego para asegurar bayas pequeñas con la correcta complejidad aromática de la variedad.



En Roberston existen cerca de 190 há, 40% de esta superficie posee Chardonnay, un 27% Syrah, 12% Pinot Noir ocupado para hacer vino espumante, un 8 % de Cabernet Sauvignon y el resto con variedades usadas para mezclas como, Merlot, Cabernet franc, Ruby Cabernet, Pinotage y variedades blancas como Sauvignon Blanc, Moscatel de Alejandría y Viognier.

La bodega ubicada a 140 kilómetros de Ciudad del Cabo esta organizada en tres secciones, una exclusiva para la producción de vino espumante, envejecimiento en barricas y sala de degustaciones; otra área para la recepción y vinificación de las uvas y una tercera zona dedicada al embotellado.

Conceptos como “Amigables ambientalmente”, “Comprometidos con la Biodiversidad”, “Sustentabilidad, responsabilidad e integridad”, son conceptos usados para reforzar la marca de la empresa, del total de las 3.800 há de superficie que poseen en Roberston, cerca del 50% es mantenida bajo su estado natural y han influido para que los predios colindantes establezcan protocolos de conservación y protección de la flora y fauna local, además han puesto en práctica, métodos sostenibles ambientalmente para el control de enfermedades y pestes.



Fuimos recibidos por la enóloga Irene Waller, quien se mostró muy entusiasta con esta visita de colegas chilenos, la visita comenzó en el pozo de recepción, en donde se encontraban procesando Chardonnay destinada a ser parte de la base del vino espumante que ellos realizan.

Las instalaciones poseen una clara diferenciación de acuerdo con las áreas de trabajo específico. Como se ha mencionado anteriormente. Tuvimos la ocasión de conocer la sala de recepción en donde los mostos son decantados para iniciar la fermentación, luego de terminada esta etapa los vinos son trasladados a la bodega de barricas para su maduración.



Sábado 27 enero Cape town Ruta del Vino en la Zona de Constantia WINE TOUR, Constantia District WO

Visitas a las Bodegas de Groot Constantia y Klein Constantia



Se visitó el distrito de Constantia ubicado a 20 kilómetros del centro de Cape Town, con el objetivo de realizar una ruta del vino como simples consumidores. Tres de las cinco bodegas del distrito poseen 254 ha de viñas en las laderas de suelo granito rojo de Constantia Mountain. Las viñas gozan de un clima mediterráneo, recibiendo la sombra de las montañas por la tarde y las brisas frescas procedentes del mar. En este distrito se cultiva principalmente Chardonnay, Sauvignon Blanc y Riesling como variedades blancas y Cabernet Sauvignon y Shiraz como variedades tintas.

Las bodegas con mayor tradición en esta zona son Buitenverwachting, Groot Constantia y Klein Constantia. Esta última destaca por su vino Constante, un Moscatel dulce que revive la tradición de los vinos de Constantia.

En general, en todos los lugares visitados se pudo apreciar el gran trabajo realizado con respecto a la difusión de las rutas del vino, el turismo esta fuertemente asociado a diferentes tipos de rutas y especialmente la de los vinos. Destacan la distribución de guías con mapas de las rutas del vino, asociadas a hospedajes, restaurantes y actividades de recreación.

En el distrito de Constantia destaca la señalética que facilita la llegada a cada una de las bodegas y la unión que existe entre ellas. Como ejemplo, es bueno destacar que cuando llegamos a Groot Constantia, nos recomendaron visitar primero Klein Constantia ya que estos cerraban sus visitas más temprano.

En Groot Constantia, o Gruta de Constantia, nos encontramos con una bodega orientada totalmente a los turistas, con zonas de picnic, museo, cafetería, restaurant, tienda de regalos, zona de degustación y compra de vinos, exposiciones de pinturas entre otras características, lo que sumado a una arquitectura clásica holandesa, ofrecen su historia y tradiciones a los turistas quienes pueden destinar un día completo para la experiencia. La gruta se origina con el Gobernador Simon van der Stel, al llegar a Cabo de Buena



Esperanza exige su pago en tierras a su compañía quién le otorga 2461 há detrás de Table Mountain, la propiedad es llamada Constantia originando la Gruta y luego el área de cultivo de vid toma igual nombre. Los vinos se originan en 9 tipos de suelos para las 90 há de viñedos con variedades tradicionales (Sauvignon Blanc, Chardonnay, Cabernet Sauvignon, Syrah, Merlot, Pinotage).

Klein Constantia fue la otra bodega visitada, presenta amplios espacios para atender a los turistas y mostrar sus instalaciones. Destaca que desde la sala de degustaciones se puede visualizar la línea de embotellación a través de un vidrio muy bien integrado al tasting room. A su vez se puede acceder a la parte superior de las cubas y apreciar las labores que se están desempeñando. De estos vinos destacan los blancos, originados por uvas provenientes de las laderas colindantes, que mejora la exposición solar y esta de espalda a la influencia marina directa.



Con respecto a los wine tasting rooms, se puede mencionar que cuentan con todas las comodidades para recibir a un número importante de visitantes, caracterizados por espacios amplios y cómodos, encontrando todo tipo de merchandising asociados a los vinos.

Como comentario de los vinos de este distrito se puede mencionar que destacan los vinos blancos, especialmente el Chardonnay y Sauvignon Blanc.

Domingo 28 Enero: Taller de evaluación

El objetivo de realizar este taller fue recabar las impresiones de cada uno de los participantes respecto de las visitas realizadas, esto permite por una parte, recoger las diversas opiniones, los puntos de vista en relación a las técnicas o prácticas que realizan, impresiones de los vinos degustados y en general una evaluación de cada visita, desde el punto de vista de la calidad de los vinos, las instalaciones y su tipo, las diferencias encontradas con nuestra realidad y apreciaciones vitícolas y de agroclimatología apreciadas.

3. Logros destacables de la Gira Tecnológica

Sudáfrica es una región vitivinícola con algunas similitudes con Chile: mas de 100.000 hás., viñedos dedicados a la producción de vinos finos, especialmente en un 80% vinos embotellados y además para ser exportados al mundo, con lo que representa una fuerte competencia para Chile, ya que ellos, mas Argentina, Australia, Nueva Zelanda y Chile conforman los llamados: “VINOS DEL NUEVO MUNDO”.

- La programación de las visitas fue muy bien escogida, puesto que cubrió un gran abanico de diferentes tipos de bodegas, en distintas zonas vitivinícolas con inclusión de empresas más orientadas a producción de vinos de nicho hasta aquellas en que el turismo le agrega valor al vino, empresas desarrolladoras de insumos enológicos e instituciones fiscalizadoras y casas de estudio.
- La buena organización antes del viaje, la planificación de las visitas estuvo muy bien conformada, estableciendo los contactos con anticipación y teniendo un muy importante apoyo de Lida Malandra, de ANCHOR YEAST, quien con profundo conocimiento de la realidad vitivinícola sudafricana concertó muy buenas e importantes visitas a empresas del rubro vitivinícola, y teniendo ciertas referencias en relación a las actividades a realizar, permitieron que la misión fuera exitosa.
- La participación de un selecto grupo humano, muy homogéneo en cuanto a la profesión pero heterogéneo en cuanto a la experiencia enológica, permitió una buena interacción con los profesionales sudafricanos, con aportes de diferentes puntos de vista, lo que también se tradujo en el éxito de la realización de la misión.
- Una vez en Cape Town (nuestra base), el grupo estuvo bien organizado en cuanto a las horas de salidas, desplazamiento, ubicación de los lugares a visitar y las horas de llegada a las citas previamente concertadas. Cumpliendo con el programa sin contratiempos, de manera disciplinada y puntual.
- Técnicamente la misión cumplió con los objetivos propuestos en cuanto a los aspectos vitícolas, enológicos, turísticos y comerciales.
- Ver una cultura muy distinta: el 70% de la población es de origen africano (existen 11 etnias diferentes) y por otro lado la directriz esta dada por descendientes de Holandeses y Alemanes, dedicados al cultivo de la vid y la elaboración del vino.
- Darnos cuenta que ellos están usando las mismas técnicas, maquinarias y equipos que tenemos en Chile, y que además se encuentran en los más importantes países productores de uvas/vinos del mundo.

- Saber que nuestros competidores están elaborando vinos muy similares a los nuestros, por lo tanto debemos seguir haciendo las cosas bien, no quedarnos tranquilos, sino que debemos seguir superándonos y/o mejorando la calidad de nuestros productos.
- Importante fue darnos cuenta que el vino tiene algo más que el producto que esta dentro de una botella, ese algo que apasiona y que identifica a todo un país, que lo relaciona con su cultura y su gente, que esperamos ocurra con nuestro país algún día.
- Ver culturas distintas en la elaboración del vino.
- Darnos cuenta que no estamos tan lejos de ellos en cuanto a tecnología, enología, acceso a mercados, viticultura y producción vitícola.
- Se evidencia una gran distancia en las instituciones encargadas de realizar investigación, las asociaciones vitivinícolas destinan un porcentaje de las ventas para este fin y el Estado apoya el desarrollo de estas iniciativas de manera conjunta con empresas privadas, que tienen las líneas de investigación y desarrollo, modelo que sería beneficioso para implementar en Chile.
- Conocer a nuestros competidores que es un gran paso para continuar con el esfuerzo de mejora continua, como creo que se han estado haciendo hasta ahora y posicionarnos en el lugar que nos corresponde ante nuestros consumidores.
- Tener la posibilidad de conocer la experiencia de colegas o profesionales, conversar con ellos su punto de vista, en muchas de las visitas, aprovechando que están íntimamente ligados tanto a los procesos de elaboración como de la comercialización.
- En general apreciamos que no esta muy potenciada la diferenciación de profesionales dedicados a la áreas de Viticultura y de Enología, siendo en la mayor parte de los casos el mismo profesional que desarrolla su trabajo en ambos tópicos.

4. Resultados y Conclusiones:

Quienes hemos participado en esta gira, tenemos ahora una visión más completa del negocio vitivinícola. Hemos visitado algunas de las bodegas más exitosas de Sudáfrica, desde el punto de vista vitícola, enológico, turístico y comercial.

Es importante para un profesional del vino poder ver que tenemos una fuerte competencia, que no podemos quedarnos estáticos, ya que nuestros rivales están muy preparados, con muy buena tecnología, con excelentes materias primas, y con los mismos problemas que tenemos en Chile (sobrestock, mercados).

La verdad es que nos damos cuenta de que no hay fórmulas, de que cada uno debe adaptarse a su realidad, a su terroir, a sus propias condiciones agro climáticas, y de que todo depende de nuestra

creatividad, debemos tener productos con personalidad propia, no tratar de imitar estilos de otros países, tenemos que producir **vinos CHILENOS**.

Cada uno debe tener su estilo propio, una forma de hacer las cosas, y producir vinos que nos identifiquen, no sólo como país, sino incluso dentro de nuestras regiones vitivinícolas.

Los Sudafricanos se dieron cuenta que no podían producir vinos muy diferentes a los que quiere el mercado, (Pinotage), y actualmente están en la línea de producir vinos varietales, más jóvenes, con excelente calidad frutal y con personalidad propia, que reflejen las condiciones de sus regiones de origen : Stellenbosch, Franschhoek, Worcester, Robertson, Paarl, Constantia, etc.

4.1. GENERALES

- El hecho de poder intervenir y conocer a enólogos de otras empresas, relacionados al rubro vitivinícola con quienes se pueden compartir experiencias, conocer dificultades y obtener soluciones en relación a los problemas que debemos enfrentar a nivel nacional.
- La industria vitivinícola Chilena se encuentra en un muy buena posición en relación a nuestra capacidad productiva y con ello de la calidad, nuestro éxito comercial será función de la capacidad que poseamos para enfrentar los desafíos de manera conjunta, ampliando nuestra asociatividad al sector público y académico en todo el país, asumiendo que nuestros clientes del mercado son los importantes por lo que se necesita tener una mayor cuota de este y restárselo a países como Argentina, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica, Estados Unidos (Californianos), etc.
- El mejoramiento continuo, el conocimiento adquirido de la experiencia en otro país productor, nos muestra que debemos mirar a la competencia y ver el estado en que se encuentran para enfrentar los mercados, nos lleva a no cesar los esfuerzos por cambiar la mentalidad y mejorar más aún la calidad de la materia prima, tener mejores procesos en función del mercado que se desea conquistar, teniendo para ello la fruta apropiada al igual que el suelo, conjugado con el clima.
- Avanzar en mejorar el Recurso Humano es fundamental para enfrentar los desafíos en los frentes de promoción.
- Compartir esta gira con otros enólogos nacionales nos dio la posibilidad de aprender unos de otros, al ir comentando lo que cada uno hace en su bodega, mantenerse en contacto con ellos y proseguir con actividades que nos sigan acercando.
- La misión tecnológica fue de gran utilidad para comprender de manera más holística el lugar que poseemos como país productor y nuestro rol en el aporte al mercado, permite apreciar los esfuerzos que se están realizando para hacer las cosas, y si es necesario profundizar en algunas

áreas que pensábamos que estaban por el camino apropiado, y que muchas veces se debe reorientar.

- El buen nivel de las empresas visitadas en conjunto con su heterogeneidad nos permite enfrentar comparaciones al mismo nivel, las visitas fueron muy provechosas y nos permitirá tener más herramientas para la toma de decisiones en nuestro proyecto vitivinícola.
- La organización de la misión fue evaluada por los participantes como muy buena, su éxito se debió precisamente a la coordinación y planificación previa, a la calidad humana de sus participantes, al excelente nivel de organización, la participación de colegas sudafricanos y sus recomendaciones de los lugares escogidos. Nos impresionó gratamente la recepción que tuvimos en destino, apoyada en parte por la percepción de que la gira estaba apoyada por un Programa Gubernamental.
- Se evidencia que los Sudafricanos han escogido esta industria pues les apasiona, se esfuerzan por ser los mejores y obtener los mejores vinos de sus valles, le agregan valor a la industria del vino con la gastronomía y el turismo, se empeñan en transmitir los conceptos de su país como vida al estado salvaje, las raíces indígenas, la tradición de los primeros colonos.
- Las misiones tecnológicas son un aporte que debiese extenderse a más empresarios chilenos, esto que les permite conocer otras realidades y con ello se contribuye a mejorar su posicionamiento en los mercados vitivinícolas, conocer como se desarrolla la industria de países como: Australia, EEUU – California, Nueva Zelanda incluso países del viejo mundo como Francia, Italia y España contribuyen a la Industria desde el punto de vista de hacer las cosas.
- Personalmente yo había estado el año 1995 en estas mismas zonas (F. Torres), lo que me ha permitido hacer un paralelo y ver lo diferente que están haciendo: hace 11 años su principal producto era mosto concentrado y vinos a granel, hoy fundamentalmente vinos embotellados, con lo que han debido cambiar cepajes, formas de conducción, de elaboración, packaging, marketing.
- Es destacable e imitable la implementación de salas de degustación y comercialización de vinos a los turistas, muy similar a lo que existe en California, donde la gente va probando vinos, y luego puede comprar, además tienen restaurantes asociados a las bodegas y viñedos, donde la gente puede visitarlos y quedarse a almorzar/cenar, con los vinos de la empresa.-
- La presentación de los productos es de primera calidad: Botellas, etiquetas, cajas, folletería, etc.- También es destacable los modernos diseños que le imprimen a todos los productos relacionados.
- El turismo esta muy bien implementado: mapas, señalizaciones, salas de degustación, restaurantes, hotelería, carreteras, excelentes presentaciones de las viñas y bodegas, facilidad de accesos, recepción adecuadas y atención y servicios en manos de profesionales.
- Algo que ellos tratan de ocultar, por lo reprochable, son las remuneraciones de los obreros y condiciones de traslado a los lugares de trabajo, de mala calidad y bajo nivel de salarios, muy inferiores a los que se cancelan en Chile. Las diferencias de clase originadas por el color de la piel

y el ingreso entre estos y el nivel profesional, es amoral, hace que existan 2 mundos y llama la atención que los beneficios que obtiene el país no sean traspasados a toda la población.

4.2. CONCLUSIONES ESPECÍFICAS

Esta gira nos ha permitido tener una visión más completa del negocio vitivinícola en Sudáfrica. Pudimos visitar algunas de las bodegas más exitosas en este país, lo que nos permitió darnos cuenta que no existen grandes diferencias entre las realidades vitivinícolas y enológicas con nuestra realidad. Las grandes diferencias se basan en los diferentes terroir, condiciones climáticas y los objetivos específicos que cada compañía tenga.

Es importante destacar la buena disposición de cada una de las personas por las que fuimos recibidos y la amabilidad de compartir sus conocimientos y experiencias.

4.2.1. VITICULTURA

- La viticultura Sudafricana se puede dividir a grandes rasgos en dos objetivos. El primero está orientado a la obtención de vinos de calidad, en relación a variedades, manejos y rendimientos. El segundo a la producción de vinos masivos, donde se utilizan otras variedades, menos manejo y altos rendimientos.
- Las condiciones climáticas, los diferentes tipos de suelo y la influencia marina del océano hacen que las variedades blancas destaquen sobre las tintas.
- En general el manejo vitivinícola es muy similar al de Chile donde se privilegia la espaldera en un 98% y sólo algunas parras en sistema de cabeza, sin embargo se pudo apreciar que las plantaciones están mejor enfocadas a producir en su mejor potencial que en Chile, la variedad Sauvignon Blanc está emplazada en zonas más frías, y la variedad Cabernet en zonas más calientes con suelos más arcillosos. Asimismo se apreció en general un conocimiento más difuso sobre técnicas en manejo de la canopia
- Ellos en cuanto a uso de suelos se refiere nos llevan muchos años de ventaja en lo que a plantaciones en pendiente se refiere. En otras palabras le perdieron el respeto a la altura y a la pendiente de los cerros.
- Las alturas de los viñedos generalmente son más bajas que en Chile por el problema del viento que alcanza grandes velocidades y afecta a las plantaciones.
- Fitosanitariamente, Chile posee una ventaja indesmentible, ya que se encuentra libre de muchas plagas y enfermedades gracias a su aislamiento debido a sus límites naturales, además de poseer un clima muy favorable para el cultivo de la vid, con lluvias concentradas sólo en los meses de

invierno, lo que implica que la presión de infección de algunas enfermedades no sea tan elevada, teniendo excepciones en algunos años lluviosos.

- A diferencia de Sudáfrica que se ha visto afectada por nemátodos, Filoxera, virus, lo que de alguna manera proyecta una fortaleza al tener casi el 100% de sus plantaciones injertadas, poseen selección de plantas, y mucha investigación al respecto.
- Existe una alianza entre el Estado y las asociaciones vitivinícolas en la que las empresas colocan una parte de los fondos para investigación y desarrollo y la otra parte la coloca el estado, este buen financiamiento permite avanzar en nuevos descubrimientos científicos y estar a la cabeza en estas áreas.
- Existe una conciencia colectiva de que su cepa emblemática (Pinotage) es deficiente en cuanto a potencial de variedad, sin embargo todos la incluyen y tratan de mostrar lo mejor que pueda expresar como una defensa a su patrimonio como país.
- Las condiciones de traslado y recepción de la uva en las bodegas en Sudáfrica es muy similar a lo que tenemos en Chile: pequeñas tinas, cajas o bins.
- La viticultura Sudafricana está orientada a la obtención de vinos de calidad en relación a los manejos, las cargas y las variedades.
- La viticultura nacional, Valle del Maule, tiene la posibilidad cierta de obtener materia prima de excelente calidad si se orientan los trabajos a este fin.
- La conclusión que se saca de esta gira es que nos queda por aprender pero no estamos tan lejos, ya que tenemos una materia prima de muy buena calidad, cada vez mas las bodegas están mejorando sus instalaciones y profesionales en el rubro cada vez más calificados y competentes como quedo demostrado en esta gira.
- Finalmente pese a que tenemos una condición natural espectacular debemos aprender de ellos el trabajo de zonificación por variedades que ellos desarrollan a diferencia de nuestra viticultura que aun hoy insiste en tener al menos tres variedades entre tintas y blancas en superficies de menos de 20 hectáreas y usar los suelos más profundos y fértiles para producir uva de mayor calidad, por lo que hay que trabajar más el concepto de terroir, el ubicar las zonas específicas para las cepas específicas, tal como allá.

4.2.2. ENOLOGIA

- En el aspecto enológico, no observamos grandes diferencias en cuanto a la implementación de las bodegas de vinos en comparación a lo que tenemos en las empresas del Valle del Maule Las técnicas de vinificación, maquinarias e insumos para los distintos objetivos tampoco difieren de los utilizados en Chile.
- La capacidad técnica de los enólogos Sudafricanos es de alto nivel, lo que se ratifica por la gran calidad de los vinos degustados, además están trabajando para especializar cada vez más sus

profesionales, subvencionando viajes de perfeccionamiento, abriéndoles un mundo de posibilidades que están dispuestos a utilizar.

- La calidad de los vinos chilenos no tienen absolutamente nada que envidiarles a los sudafricanos, ya que también se logra un amplio abanico de aromas y sabores caracterizados por excelente estructura, persistencia y concentración polifenólica.
- La Enología en Sudáfrica es una actividad que de manera previa no se percibe muy difundida, como se pretendería pensar dado el desarrollo de las industrias que poseen.
- En los vinos blancos existe una mayor tendencia a la elaboración de vinos más frescos y en algunos casos bordean con ser algo verdes, cosechan con cerca de 20 grados Brix lo que permite además mantener una acidez natural, sin embargo en cuanto a los tintos los estilos son muy variados, algunos muy maderizados de gran concentración y otros bastante varietales y con mucha fruta
- En general se puede reconocer que su potencial está en el desarrollo de los vinos Blancos y los espumantes, de una amplia gama de variedades en comparación con nuestro país o bien con sus mismos vinos tintos.
- El uso de insumos enológicos esta muy influenciado por el éxito que posee su industria local en alianza con la Universidad y el desarrollo de nuevos productos, como por ejemplo el desarrollo de levaduras que realiza Anchor Yeast Factory con una levadura capaz de adaptarse de mejor manera al alto grado alcohólico (*Saccharomyces cerevisiae bayanus*).
- Las bodegas (en general) desde las más modernas como Zorgvliet hasta la Cooperativa Rooiberg utilizan bastante tecnología informática aplicada a procesos vitivinícolas como sensores automáticos de temperatura, válvulas de apertura remota, entre otras.
- La recepción de uva en general es similar a la nuestra, con uso de Bins y un buen trato a la uva. Una sanidad bastante buena.
- En general existen buenas instalaciones para externalizar los servicios de vinificación para realizar ensayos de barricas, levaduras, etc.
- Se puede apreciar que la calidad de sus vinos no es algo de lo que nuestros vinos deban idealizar, algunos realmente son destacables, sin embargo, estamos comparativamente (F. Zúñiga) en mejor nivel en promedio que los vinos degustados.

4.2.3. COMERCIALES

- La historia de Sudáfrica con el Apartheid, significó primeramente un desarrollo precario de su industria vitivinícola, el que por sus raíces estaba sólo orientado al Commonwealth, luego por las presiones externas abandonaron paulatinamente la segregación y comenzaron a insertarse en el mercado internacional, para el caso de los vinos, ya poseían una muy buena orientación a satisfacer al mercado inglés y alemán, por lo que abrir más sus exportaciones al resto de Europa y

Estados Unidos les fue relativamente fácil, por lo que actualmente el objetivo comercial Sudafricano es la exportación de sus vinos, que también se ve incentivada por el bajo consumo interno de vino, con un per cápita cercano a los 5 lts/persona/año, por lo tanto todos los esfuerzos de las compañías están en el mercado de exportación, dejando de lado el incentivo para desarrollar el mercado interno.

- Es posible observar una gran unión entre las diferentes compañías Sudafricanas, en las distintas rutas del vino, se puede percibir el gran compañerismo existente y el objetivo de promoverse entre todos como vinos Sudafricanos.
- A pesar de ser un país con muchas similitudes con Chile, nos llevan mucha ventaja en lo que se refiere al turismo enológico. Todas las bodegas visitadas cuentan con wine tasting, muy bien señaladas, implementadas y en muchas ocasiones es posible encontrar restaurantes en las mismas bodegas
- Debemos desarrollar una estrategia de marketing y un plan comercial asociativo que nos permita a los pequeños y medianos productores de Chile salir a competir y darnos a conocer en las grandes ligas del comercio mundial de vinos, cosa que actualmente están haciendo las 3 o 4 bodegas más grandes de este país; estructurar un equipo profesional idóneo con los recursos suficientes y necesarios para acometer con éxito esta misión.
- Aparentemente podrían presentar los mismos problemas que encontramos en nuestra comercialización y es que al parecer, mientras más etiquetas tengo mejor me va a ir (F. Zúñiga).
- Se aprecia para un extranjero que poseen una clara imagen como país pero aún no explotan el recurso como lo ha hecho Francia o Australia, en los mercados externos. El potencial de crecimiento y desarrollo para mejorar su imagen es tremenda, poseen los animales salvajes, los safaris, las tribus indígenas, etc. Sin embargo aparecen mujeres sobre bicicletas, escudos familiares, etc. por otra parte tienen la necesidad de revertir la mala imagen que les creó el Apartheid.
- En general el rubro de la gastronomía con los hoteles restaurantes y cafés, está muy bien desarrollado y con personal capacitado para ofrecer un vino en buenas condiciones, Se aprecia que es de nivel internacional.
- Sus exportaciones llegan principalmente a otros países de África, luego Europa y USA, otro mercado en desarrollo es Japón. Es sorprendente el fuerte repunte de sus exportaciones que en 1990 alcanzaron cerca de 0,85 millones de cajas y en 1999 llegaron a casi 15 millones de cajas.
- Tal vez un punto que todavía nos queda pendiente es la marca Chile que tenemos que trabajar para ser reconocidos a nivel mundial como se merecen nuestros vinos que están al mismo o mejor nivel que los vinos que nos tocó degustar en Sudáfrica.
- De la venta de los vinos en las salas de degustación y restaurantes se pueden rescatar muchas cosas: calidad, diseño, amabilidad, profesionalismo, disponibilidad; están orientados y preparados para recibir a los turistas que están ávidos de degustar y comprar sus productos.

- En los restaurantes, tiendas de vinos y licores, y supermercados de Sudáfrica se puede comprobar el desconocimiento total que existe de Chile y sus vinos a nivel de público.
- En medios más especializados (gente del sector) si están informados y claros de que Chile es un productor de vinos de muy buena calidad y de bajo precio y que representamos una amenaza seria para los productores sudafricanos. Dado lo anterior estoy convencido de que el plan de marketing debiera considerar a todo evento dejar claro en el mundo entero que Chile es uno de los mejores países del mundo para producir vinos de alta calidad y a un precio que aún siendo más alto que los actuales, sigue siendo infinitamente más económico que los franceses y australianos.
- Otro aspecto distorsionador son las exigencias medio ambientales, pudimos comprobar que en Sudáfrica existen plantas de tratamiento de riles sólo en algunas bodegas más modernas. Debemos tomar nota de esto, porque las inversiones que estamos obligados a realizar constituyen una pérdida de competitividad importante y suben los costos considerablemente.

4.2.4. TURISMO

- Sudáfrica, es hoy posiblemente uno de los países de mayor atractivo turístico a nivel mundial, enfocándose en los intereses especiales.
- Es un país con circuitos muy preparados para el turismo con buena difusión y buena infraestructura hotelera.
- Esta actividad está fuertemente respaldada por el gobierno que se ha comprometido con el desarrollo de la infraestructura vial, construcción de estadios, aeropuertos y en general de todo el país.
- Se evidencia que el turismo es una actividad relevante para Sudáfrica, basta salir de Cape Town para apreciar que hasta los pequeños pueblos se preocupan por informar sobre los atractivos y circuitos turísticos que poseen.
- Su historia, su cultura, su gastronomía y su vitivinicultura configuran un todo que se traduce en el éxito, el posicionamiento y reconocimiento que han logrado para sus vinos. Como antecedente llegan anualmente unos 6 millones de turista comparados con el millón que llega a Chile.
- Llama poderosamente la atención que existen aspectos destacados en señalética, en infraestructura para recibir turistas masivos, y también a particulares individuales, y en especial turistas de intereses especiales, en donde la industria vitivinícola es uno de ellos, entregándoles todas las facilidades para testear vinos y luego poder comprarlos.
- Se aprecia que la actividad turística está en un buen punto de crecimiento y en alza, evidenciándose esto en la preparación que están realizando con miras al Mundial de Fútbol Sudáfrica 2010.

- Para nosotros nos queda el cuestionamiento de si Chile realmente tiene los atributos para ser un destino turístico de interés internacional, cuales debiesen ser los pasos a seguir para desarrollar la actividad, puesto que a juicio nuestro si el Estado de Chile no invierte más en desarrollar la actividad turística, por medio del desarrollo de la infraestructura vial, el transporte público, los servicios, educación, idiomas, etc. los privados no poseen los incentivos para desarrollar proyectos turísticos, y darnos a conocer al mundo. Pensamos que Chile es una gema en bruto donde se deben mostrar nuestros atractivos naturales, paisajes sobrecogedores, nuestra gastronomía, la cultura, y nuestros vinos como reflejo de nuestra identidad. Como vimos en la gira los sudafricanos han implementado muy bien la relación con el turismo, nosotros estamos dando los primeros pasos, debemos aprender de esta valiosa experiencia, sacar las conclusiones que correspondan y efectuar al más breve plazo posible un esfuerzo conjunto entre el Estado y los privados para promocionar Chile al mundo.
- Poseer una estrategia a largo plazo, que integre todas las industrias, que permita mostrar una imagen país coherente y unificada, que nos permita lograr los objetivos planteados anteriormente es tarea de los legisladores y de todos los chilenos, de esta manera la oferta exportadora estará en sintonía con este plan maestro de promoción, en el caso particular de la industria vitivinícola, esto supone la unión de los productores de uvas, vinos y las asociaciones de las viñas y la conformación de un equipo de alto nivel y con los recursos suficientes para acometer con éxito esta tarea, de ofrecer una imagen de nuestro país, ya que lamentablemente nadie nos conoce, no saben donde estamos, no saben lo que hacemos, prácticamente no existimos a nivel de mercado, se planean campañas publicitarias y más campañas y estamos donde mismo, no se tiene un plan estratégico a largo plazo para determinar adonde se quiere estar, con que recursos llegaremos allí, con que profesionales se cuenta, que industrias están interesadas, se requiere del compromiso de todos los chilenos para enfrentar un área que genera externalidades positivas a todo nivel y que permite ingresos superiores a las exportaciones de vino chileno anuales.
- El turismo mundial aumenta a pasos agigantados, la gente vive más años y tiene más dinero para viajar, por lo que se debe estructurar el posicionamiento que deseamos, quienes serán nuestros clientes, donde se quiere estar, y en función de estas premisas, promocionarnos en destino, esto puede traducirse en una industria turística más potente, más empleo, más y mejor educación, más desarrollo, un mayor crecimiento como país.
- En gran parte de las visitas fuimos atendidos por los mismos enólogos quienes se dieron el tiempo para atendernos, contarnos la historia de su viña, recorrer el viñedo respondiendo a nuestras preguntas y acompañándonos en la degustación de sus vinos.
- Se puede concluir que el turismo no es en ese país una actividad aislada que haga cada persona en particular para atraer gente a su negocio, si no que más bien es una acción de país en que en cada momento del día nos sentimos atraídos porque algo especial hay que ver u oír.

5. ANEXOS