

¿Qué VINOS bebemos los chilenos?

Les preguntamos a cuatro actores de la industria del vino chileno sobre su percepción de los consumidores locales. ¿Hemos cambiado nuestros gustos? ¿Seguimos con el cabernet o nos interesan otras cepas o estilos? ¿Cuánto estamos dispuestos a pagar por una botella? Estas fueron sus conclusiones. POR PATRICIO TAPIA

Los que trabajamos en el vino parecemos vivir en un mundo paralelo, donde los sabores a madera nueva son mal vistos, la acidez o la falta de dulzor son características positivas y la cantidad que uno puede gastar en una botella es bastante más que el común de los consumidores.

Todas estas cosas pueden resultar extravagancias en el mundo real del consumidor de a pie, donde el vino es sólo una bebida. Sin embargo, ese consumidor tiene una importancia capital, porque sus gustos son los gustos del “mercado”, lo que las viñas buscan, a quienes los enólogos quieren llegar y, en el mejor de los casos, agradar.

¿Qué tipos de vinos les gustan a los consumidores, digamos, normales? Les preguntamos a distintos actores en el mundo del vino: el sommelier Ricardo Grellet; Mario Pablo Silva, presidente de Wines of Chile y propietario de Casa Silva; Felipe Müller, enólogo y gerente de Viña Tabalí, y Manuel Diez, propietario de Supermercados Diez.

¿QUÉ CEPAS PREFERIMOS? El cabernet sauvignon sigue siendo el favorito, aunque el sauvignon blanc gana

terreno, así como también el carmenere. “El cabernet sauvignon es por lejos la cepa más vendida en el mercado interno y también de Chile en el exterior; luego vienen el merlot y carmenere en los tintos y en los blancos, el sauvignon blanc es el más demandado, seguido bastante de lejos por el chardonnay. Los chilenos somos muy conservadores, nos cuesta atrevernos a explorar fuera de lo tradicional y nos gusta quedarnos en la zona segura”, afirma Felipe Müller. “Nos gustan las cepas tintas sobre todo, especialmente cabernet sauvignon, pero de a poco el sauvignon blanc ha comenzado a elevarse como una gran alternativa para acompañar aperitivos y cenas informales”, señala Ricardo Grellet. Manuel Diez coincide: “El rey de los tintos sigue siendo el cabernet sauvignon y el de los blancos, el sauvignon blanc. Estos últimos años hemos visto cómo el carmenere ha ido quitándole espacio al merlot y cómo han ido apareciendo también excelentes ensamblajes”. Mario Pablo Silva aporta nuevos datos e incluye un nuevo actor: el espumante: “En el último tiempo hemos notado un cambio, en especial en

el consumo de categorías *premium*, donde el consumidor

se está atreviendo con otro tipo de cepas como pinot noir, carignan, país, malbec, sauvignon gris y otras introducidas en los últimos años. Y en el último tiempo el espumante está creciendo muy fuerte, a tasas de 35% anuales”.

EL ESTILO EN TINTOS. ¿Más bien maderizados y dulces? ¿O ligeros y frescos? Ricardo Grellet piensa que el consumidor chileno “está cambiando para mejor. Están saliendo de una marca o estilo en particular y empezando a ser curiosos”. Mario Pablo Silva coincide: “Antiguamente, la tendencia eran vinos ‘pesados’, con mucha madera.



Hoy están prefiriendo vinos más frescos, elegantes, con una mayor expresión de su tierra, con menos madera, más auténticos y naturales, representantes de la fruta de cada variedad”. Manuel Diez también cree que la madera ha pasado a un segundo plano. “La mayoría de los consumidores busca vinos redondos y maduros, pero que por supuesto tengan buena estructura”, dice. Para Felipe Müller, en cambio, la madera sigue siendo tema: “En general a los chilenos nos gustan más los tintos potentes, con mucho cuerpo, maduros y muchas veces con una madera muy evidente y de no muy buena calidad. Eso lo asocian erróneamente a calidad, ya que es algo reconocible y les da seguridad al momento de tomar la decisión de compra”.

¿CUÁNTO GASTAMOS EN UNA BOTELLA?

“La gran mayoría no pasa de los \$5.000, sobre todo para lo que es consumo en el hogar. Los restaurantes suben un poco el monto, siendo el rango entre \$5.000 y \$10.000 precio *retail* (\$10.000 a \$15.000 en el restaurante), el precio más frecuente”, apunta Ricardo Grellet.

Felipe Müller, en cambio, cree que depende de la situación económica y la edad, aunque asegura que lo que más pesa es el conocimiento de vinos que tiene cada consumidor. “No es solo el poder adquisitivo. Cuenta mucho la afición y conocimiento que cada persona tenga”. Manuel Diez asegura que se han ido superando las distintas barreras de precios y que la mayoría de la gente está dispuesta a gastar un poco más por un buen vino. “No creo que existan barreras psicológicas, hay distintos vinos y precios dependiendo de la ocasión de consumo”, dice. Mario Pablo Silva entrega cifras sobre el cambio en los últimos años en las tendencias de consumo. “Si miramos las últimas cifras de Nielsen, el consumo de vinos embotellados en la categoría de finos y súper finos, en relación a los corrientes, representó el 2014 un 22,7%, contra el 15,2% que representó el 2007”. w