



Estás en [Home](#) > [Reportajes](#)

## BIENVENIDO AIRE FRESCO

[Ver artículos anteriores »](#)

**MOVI tuvo su estreno y cumplió su objetivo, dio de qué hablar y sacó chispas. Conversamos con el más radical de ellos, el motor detrás de los Garage Wines.**

Por Mariana Martínez

“A los integrantes del Movimiento de Viñateros Independientes (MOVI) los mueve la pasión por el vino hecho a escala humana. Ahí no hay grandes conglomerados empresariales, ni solidarios mecenas que soporten un proyecto. Cada botella elaborada por los integrantes de este movimiento refleja el carácter y la identidad de lo profundo de la tierra y el lugar que les dio su origen”. Así mismo, sin una palabra más ni una menos, reza el primer párrafo de la declaración de principios de MOVI, el movimiento que debutó sin dejar a nadie indiferente, este fin de semana en la **Feria Cata y Vino**, ahora en **Hotel W Santiago**.

El revuelo que causaron **Bravado Wines, Clos Andino, Flaherty, Garage Wine Co., Gillmore, Hereu, I- Wines, Montsecano, Polkura, Reserva de Caliboro, Rukumilla, Sigla, Tipaume y Von Siebenthal**, comenzó temprano, apenas terminó la bendición de la décima versión de *Cata y Vino*. Su *corner* dentro del sector VIP, reservado a un pago de \$25.000 versus \$15.000, era el primero a la izquierda, con vista a la terraza para fumadores.

Sin importar lo extremadamente caluroso de su rincón e ignorando a los súper premium que esperaban más adelante, nos paseamos por entre medio de los miembros de MOVI la prensa especializada, enólogos, sommeliers, dueños de restaurantes, también la gente de marketing de las viñas grandes, boutique o emergentes que mostraban sus vinos en el salón adyacente. Al final de la tarde, con un ambiente -por suerte más fresco- y sin quedarse solos ni un minuto, ya habían pasado por ahí todos los amigos de sus más variados integrantes, sus fans y los talibanes del vino chileno.

Mientras su **manifiesto rondaba en el aire**, los dueños de cada proyecto



ENTRE  
COPAS

Vinos

Gastronomía

Tendencias

¿Qué Buscas?

Buscar

Home

Reportajes

Vinos

Gastronomía

Foro

Personajes

De Viaje

Conoce  
nuestros  
libros

Editorial  
planetavino



escondieron sus más variadas pintas personales para unificarse bajo la pechera de MOVI y apoyar con actitud su declaración de principio. La mayoría de las caras del grupo ya eran conocidas. Se divisó a **Irene Paiva** con su syrah I-Latina; **Felipe García** (ex Casas del Bosque) y **Constanza Swchaderer** los padres de la mezcla Facundo; **Sven Bruchfeld** y su socio **Gonzalo Muñoz** con sus Polkuras Syrah y su nuevo sauvignon blanc Aylin; **Julio Donoso** y socio **Javier de la Fuente** con su pinot Montsecano; **Ed Flaherty** y su señora con Flaherty Wines del Aconcagua; **José Luis Martín Bouquillard** con su señora, de Clos Andino; **Andrés Costa** y señora, de Rucumilla; **Andrés Sánchez** y señora con sus Gillmore Hacedores de Mundo; **Arnaud Hereu** con su mezcla Hereu; el **Conde Francesco Marone**, **Andrés del Solar** (en la foto 3) y **Maurizio Castelli** con Erasmo de Calibro; y **Derek Mossman**, **Pilar Miranda** y **Álvaro Peña** de Garage Wines. La fiesta del grupo, que incluyó bautizos con tatuajes, terminó con mojitos, chelas y la música electrónica de sus iPods.

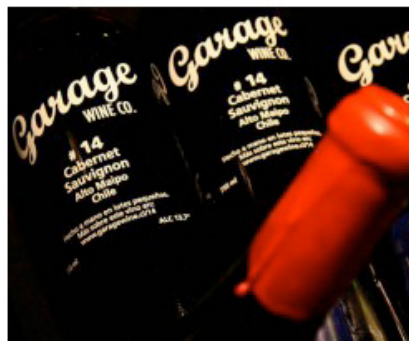
Poco a poco en el planeta iremos presentando cada uno de los pocos proyectos de MOVI sobre los cuales aún no hemos conversado (ver listado de publicados más abajo), los que **juntos han significado la llegada de un necesario aire fresco para la industria**. Para no perder más tiempo, comenzaremos ya por el canadiense **Derek Mossman** (al centro en foto 4), motor de Garage Wines, el más radical del grupo y a quien -por esa misma razón- me di la libertad de escoger como vocero de MOVI.

#### ¿Derek, qué une a los miembros del grupo MOVI?

Algunos son más grandes que otros, unos hacen cinco mil cajas, y hay otros, como yo, que hacen cinco mil botellas, pero todos estamos personalmente involucrados en vinos de alta calidad; estamos buscando terroir, personalidad... Lo más importante es que haya identidad en los vinos y que cada quien está haciendo algo suyo, por la razón que sea y que tienen un camino bien claro, no porque haya un oportunidad comercial en Inglaterra... No es que haya demasiados vinos comerciales, gracias a Dios que hay una tremenda industria que hace vinos por menos de \$3.500... si quieres ir a Europa lo puedes hacer como mochilero comprando un *eurorail* por tres semanas, a con un precio muy barato. Pero eso lo haces una vez en la vida, y yo tengo más de 40, la vida es corta, ya no quiero beber más esos vinos... Entonces, hay que entender que hay una relación, no estamos acá para reinventar la industria, sino para aportar, para hacer algo que la complemente. Es como la teoría de los mochileros, si no existe esa tarifa baja millones no podrían ir nunca a Europa... ¡gracias a Dios que existe! Pero MOVI implica hacer un producto a escala humana con un motivo personal, en el cual uno está dispuesto a invertir unos diez años, toda una década para apenas prender el motor... Hemos varios en el grupo que hemos arriesgado una situación cómoda para hacer vino.

#### ¿Se unieron para qué?

Vamos a meter Chile en el mapa mundial de calidad mundial. El truco es hacer un vino con personalidad que vale US\$ 20 o 15 dólares, y poder llegar más abajo de los súper íconos, o algunos con algo más arriba, como Von Siebenthal, pero siempre con algo interesante. Hay que ser un poco más jugados... Yo creo que los periodistas de afuera van a estar fascinados con esta idea. Chile tiene el promedio más grande, por lejos, de concentración de viñedos en pocas empresas, y todos



los asumen aquí como algo normal, pero fuera esta oligarquía no lo es.

### **¿Y qué opinas del proyecto **Top Winemakers**, llamará la atención de la prensa internacional?**

Yo creo que todos los proyectos que son expresiones particulares son positivos, pero la fijación de Chile con todo lo Top, los líderes, es muy ochentera. No es el futuro vitivinícola chileno... Aplaudo cualquier esfuerzo, sí es un buen comienzo. Encuentro muy valioso que esté Irene Paiva (miembro de MOVI) como asesora técnica. La cosa es que la prensa internacional siempre habla del potencial de Chile, pero siempre les falta algo más, no tenemos diversidad de empresas, son siempre las mismas plantando en todas partes. Por eso digo que la prensa va a quedar fascinada con esta diversidad de MOVI.

### **¿Cuál es la vara de calidad para estar en MOVI?**

Yo no quiero decir calidad sino carácter, con cosas más auténticas. Nuestra idea no son vinos de todos los días de la semana, pero tampoco íconos de más de US\$100. Nuestra razón de ser es hacer vinos que son agradables para beber con comida, vinos sin maquillaje, y en el grupo hay unos más comerciales que otros, unos más radicales, pero todos redondos, terminados... Hoy somos catorce pero hay un par más interesados, y vamos a subir a más, ya hay interés de vinos de nuestra categoría que están viendo lo que armamos... Estamos en un momento económico, en la ola, pero esa ola ya pasó en Canadá y Estados Unidos hace 40 años; esa generación busca cosas nuevas, que uno puede decir que es lujo, pero que para ellos no es lujo, sino calidad de vida; aprecian los productos con un cuento verdadero por detrás, buscan un *limited edition* de verdad.

### **¿Quién escoge quien entra a MOVI y bajo qué parámetro?**

No cualquiera puede ser parte de MOVI, el directorio cata los vinos primero, y deben demostrar una categoría y seriedad. No es establecer una vara de calidad de la nada, todos son vinos que valen de \$7.000 para arriba; hacer poco no significa exclusividad. Deben convencernos además de que de hay detrás tremendos propósitos personales, una conexión con un estilo jugado por el mismo dueño. Porque no sólo somos vinos de autor, de enólogos. Hay gente de varios países, muchos *backgrounds* distintos, hay hasta un Conde... estoy compartiendo la mesa con un Conde que mete sus pies en la tierra para sacar adelante su producto... Antes de mandarnos el vino, cuéntanos si tienes un proyecto, cuál es el norte, demuestra que el dueño está involucrado con las uvas, con un terroir, y muy importante, debe haber una etiqueta con el propósito de venderse en el mercado.

### **En Cata y Vino Garage Wines mostró tres tintos, entre ellos un fantástico carignan del Maule, y tú vino favorito hasta ahora, un cabernet de Maipo Alto con carignan cosecha 2008, ¿Cómo logran eso, si partieron haciendo vinos en el garaje de tu casa?**

Cierto, Garage nació por la necesidad de no perder la conexión con el vino, porque Pilar —mi mujer que es enóloga- dejaba de trabajar con el vino. Pero hay un buen grupo de gente pequeño que todos los años nos ayuda, son parte del proceso. No es que cosechamos todas las uvas, pero hay sí ciertos lotes... Mi familia, que vive en Canadá, organiza sus vacaciones para venir a hacer la cosecha todos los años, porque esta gente que vive en otro clima extremo, no tiene la oportunidad de tener contacto con el campo, y al final la tiene a través de la botella. Hoy estamos haciendo vinos en Maipo y Cauquenes. Ya no somos vinos hechos solo en el garaje como al inicio, vinificamos en otras bodegas, pero no es una maquila, hacemos 500 kilos de cada uva y hacemos bin por bin. Compramos uvas de lo más alto del Maipo que podemos llegar, llegamos a ellas por asesorías técnicas o comunicacionales... Y nos llaman para venderlos las uvas gente que quiere que les hagamos vinos para mostrar lo que se puede hacer con ellas; es gente como Pedro Parra, que viaja y que al ver el proyecto entiende que hacen falta más cosas así. Yo conozco el mercado, viví en Manhattan, en Toronto, podemos ser mucho, mucho más jugados.

### **¿Hacia dónde va Garage Wines?**

Hemos hecho ya cuatro años seguidos vinos de Maipo, nos hemos ido hacia San Juan de Pirque, este año sumamos algo de petit verdot, y cabernet franc. Siempre queremos buscar cosas novedosas, por eso estamos haciendo algo de clima frío, con pinot noir y algo de syrah, pero todavía les falta. El viñedo propio es algo más lejano, cuando lo tengamos va a ser algo muy bien pensado, muy a largo plazo.

### **¿Dónde conseguir los vinos de Garage Wines?**

Garage hoy está en Supermercados Diez, Portillo, el restaurante Opera, y pronto en otros restaurantes más; hay restaurantes que van a tener una sección MOVI.

Pero la mayor venta se hace por internet (sitio web [www.garagewineco.cl](http://www.garagewineco.cl), y la cuarta parte se vende en verde, es gente que los compra todos los años, a un precio preferencial (\$7.000 p/botella en lugar de \$11-13.000, su precio retail) antes que el vino se empiece incluso a hacer. Yo no conozco otra empresa en Chile que lo haga. Todo comenzó porque gente muy cercana al proyecto quería más cajas, y su inversión nos permitió crecer. Y, eso ha hecho que Garage pueda comprar la uva que quiera, y trabaje con la tecnología que quiera. Hacer estas cosas no es ser radical, soy de la *Ivy League*, lo que ocurre es que la industria chilena es demasiado conservadora.

#### **EL SUIZO DE ACONCAGUA**

#### **RESERVA DE CALIBORO**

#### **Artículos Relacionados**

**Petits Plaisirs: CLOS ANDINO Y HEREU**

**GILLMORE, HACEDOR DE MUNDOS**

**UN NUEVO GARAGE, POLKURA**

**FACUNDO GARCÍA-SWCHADERER**

**LA NOVEDAD DE CASABLANCA, MONTSECANO**

.....  
[Ver artículos anteriores >>](#)

[△ arriba](#)

[Contacto](#) | [Quiénes Somos](#) | [Regístrate](#)

Copyright 2007 Planeta Vino - [Condiciones de Uso](#) - Design by [Telematica](#)