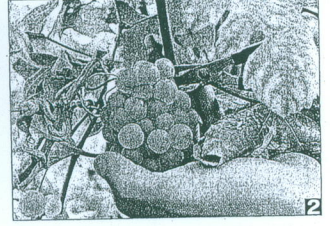
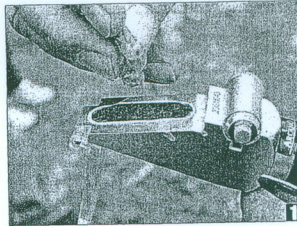


INVERTIR A CONTRACORRIENTE



1. **Refractómetro.** La medición de los grados BRIX indica el potencial alcohólico de la uva.
2. **Vendimia.** Recogida de la uva chardonnay para la edición especial 'Entre amigos'.
3. **Brindis.** Abel Furlán (izquierda) con Pablo Taramelli, en la bodega de Dos Hemisferios.



EVA CAVERO
caveroe@granasa.com.ec | GUAYAQUIL

Es un misterio saber a quién van a abrir la maleta en un aeropuerto para comprobar el contenido. La familia Taramelli llegaba de un viaje de Argentina cuando el policía revisó el equipaje de uno de ellos: la maleta estaba repleta de vides, envueltas y atadas con cuidado. Fueron las primeras semillas de lo que hoy son los viñedos de Dos Hemisferios, en General Villamil (Playas).

La teoría decía que el vino solo se podía sembrar entre el paralelo 20 y 30, pero Ecuador no solo ha demostrado que puede producir vinos premiados internacionalmente, también que producirlos puede ser un buen negocio.

“En casi cualquier empresa el departamento de ventas le dice a producción cuáles son las estimaciones de venta. Aquí es al revés: la producción determina cuánto puede vender marketing. El producto se agota”, explica Pablo Taramelli, gerente de la empresa.

De las 360 hectáreas que posee la hacienda de Figalsa, la empresa dueña de Dos Hemisferios, cuyo gerente general es Guillermo Wright, solo hay plantadas nueve. La producción de 40.000 botellas al año no cubre la demanda y Enigma, el vi-

no blanco de la marca, hecho con chardonnay, se agota en cuestión de días cuando llega a los supermercados.

En 2008 ganaron la medalla de Plata en la Gala del Vino de la Cofradía del vino en Quito. Unos meses más tarde, lo presentaron a Vinandino, el concurso de vinos del hemisferio sur de mayor trascendencia. “Creí que ganaríamos alguna plata”, recuerda el enólogo de la empresa, Abel Furlán. Pero el jurado enumeró los ganadores de la plata sin pronunciar la bodega. Abel reconoce que ahí perdió el interés en los resultados, y comenzó a hablar con otros invitados. Al rato escuchó: “Enigma, de Figalsa”. El jurado, compuesto por 90 catadores, les había dado medalla de oro.

Abel Furlán, argentino de la región de Mendoza, amante y experto del vino, de bigote espeso y trato fácil, viene a Ecuador dos veces al año. Durante más de un mes supervisa los procesos de fermentación de la uva

recién cosechada, revisa el vino que madura en barrica de roble para determinar cuándo hay que sacarlo y hace los cortes, es decir, las mezclas de las distintas variedades.

Quien esté familiarizado con los ciclos de la uva se preguntará por qué dos veces al año, si la vendimia se hace cuando empieza el frío. Muy sencillo: en la costa no hay frío, aunque sí amplitud térmica (diferencia de temperatura entre el día y la noche, necesaria para lograr un color en el vino tinto), y hay dos cosechas por año. Solo Brasil puede decir lo mismo, pero ellos fabrican vino espumante.

La idea inicial de Wright y Taramelli era producir vino de forma artesanal para consumo propio, aprovechando los canales de riego que construyó la Comisión de Estudios para el Desarrollo de la Cuenca Baja del Río Guayas (Cedegé) en San Miguel del Morro, a unos minutos de Playas. En la hacienda ya plantaban uva de mesa y uva perla, que exportaban a

Estados Unidos.

El vino era un capricho de 30.000 dólares la hectárea, por lo que no tardaron en reformular el proyecto y tratar de ver la viabilidad económica. Era un plan arriesgado y a largo plazo, pero funcionó.

Ahora las modestas pretensiones con las que nació la empresa empiezan a asfixiarla. Es momento de dar el salto: para diciembre de 2014 prevén tener 30 hectáreas de producción y

elaborar una nueva bodega, más grande y modernizada.

El arquitecto, como el enólogo y el agrónomo que asesoran a Dos Hemisferios, serán argentinos. Y la pregunta es inevitable: ¿no pueden ser ecuatorianos? “No, un arquitecto de acá puede hacer un buen edificio, o una buena bodega. Pero no una buena bodega de vinos”, razona Pablo.

Argentina es un ícono de los vinos del Nuevo Mundo, que han irrumpido en el mercado

internacional libres de los corSES que imponen las denominaciones de origen europeas. Dos Hemisferios aprende la receta.

“El vino es resultado del suelo, del clima y la gente”, dice Hernán Cortezo, el agrónomo de la empresa. El de Playas puede tener menos acidez, pero tiene una rica expresión aromática, producto del suelo de caliza. Es, a juicio de Hernán, un vino con gran personalidad: “El chardonnay va a identificar al Ecuador”.

Dos Hemisferios demuestra que el vino en Ecuador no solo es posible, sino rentable.

“Hay que emprender en nuevas categorías”

“Las buenas ideas no son fáciles”

El primer paso es hacer un plan de negocio. Ayuda a conocer los detalles de nuestro mercado y nos permite repensar la idea y la operación. Un consejo para los jóvenes emprendedores es que traten de identificar ideas que sean innovadoras en valor, creando nuevas categorías de productos, donde la competencia no exista o sea limitada. Ya que competir en industrias donde existen grandes empresas es muy difícil porque el emprendedor naciente usualmente no tiene la fortaleza financiera ni el conocimiento que tienen las empresas establecidas.



CARLOS MOLINA
empresario, director de Market Monitor



GUIDO CAICEDO
profesor de Emprendimiento en la Escuela Ecuatoriana

Existe el mito de que el emprendedor debe correr mucho riesgo, pero el éxito viene, precisamente, de la capacidad para administrarlo. El riesgo es inevitable al asumir un nuevo negocio, pero no se debe ser alocado. Hay un factor suerte que debe tenerse en cuenta, la clave es que uno no quede derruido si la empresa fracasa. Las buenas ideas no son fáciles de vender, porque si no, todo el mundo las habría puesto en práctica ya. Por eso es importante entender los tiempos del área, ser flexible y comprender las necesidades del cliente.