

JANCIS ROBINSON

CONFESIUNILE
UNUI IUBITOR DE VIN
PLĂCEREA DEGUSTĂRII

traducere din limba engleză
SIMINA BĂLĂȘOIU

revizie și adaptare de specialitate
CĂTĂLIN PĂDURARU



CUPRINS

Mulțumiri.....	7
Povestea a doi producători de vin.....	9
Magie lichidă – nașterea unei iubitoare de vin.....	30
Cum ajungi scriitor de vinuri.....	52
Primele zile – nopțile îmbibate de vin	67
Vechiul comerț cu vinuri	85
Degustarea „în orb“	104
Primii pași în străinătate.....	115
Operatorul de turism însetat.....	130
Amprenta mea personală	156
În derivă	169
O nouă lume a vinului	180
Mersul împleticit către decență.....	200
Vin la TV	226
Maratonul degustărilor și o sticlă de vin din 1787.....	250
Diploma de „Master of Wine“	278
Distrații	304
Revoluția vinului și pivnița mea	319
O miză în patria-mamă.....	349
Descoperind gustul Franței.....	374
Câteva sticle de vin foarte speciale.....	393

Descătușarea.....	421
Jubileul	457
Cum e să scrii despre vin.....	471
Vin (de) fin(al)	490
Indice	495

POVESTEA A DOI PRODUCĂTORI DE VIN

François Mitjavile s-a născut în 1948 într-o familie al cărei nume este sinonim, în Franța, cu transportul rutier. Camioanele Mitjavile străbat autostrăzile franceze; calendarele Mitjavile stau atârinate în birourile din toată țara. În tinerețe, i s-a oferit șansa de a conduce una dintre filialele familiei din Leeds, în nordul Angliei, dar la vârsta de 26 de ani a descoperit ceva care i-a făcut inima să bată mult mai repede. Datorită acestui lucru și dedicării sale depline, a luat naștere acum o altă lume în care Mitjavile este un nume important – *lumea vinului*.

François este interesant pentru că a fost unul dintre primele exemple ale unui fenomen care a revoluționat modul în care funcționează lumea vinului, îmbunătățind în mod spectaculos calitatea a ceea ce produce. Până nu demult, cultivarea viței-de-vie și vinificația erau considerate activități potrivite doar pentru cei lipsiți de educație. Aristocrația și înalta burghezie puteau câștiga sume considerabile din vinul produs pe pământurile lor, dar nici prin cap nu le trecea să se implice fizic în procesul de producție. Imaginea vinului în Franța era legată, în mod obișnuit, de o băutură grosolană, preparată și băută în cantități mari

de bătrânii țărani cu berete. Tinerii erau încurajați să aspire la profesii liberale sau la o funcție de conducere în vreun birou dintr-o clădire de birouri, apelând la ceva la fel de șic precum berea pentru a le înveseli viața socială. Dar în Franța, ca și în mare parte din lumea occidentală, acest lucru s-a schimbat considerabil în ultimii douăzeci de ani. Așa cum dezamăgirea față de viața urbană (în special față de viața din orașele din nordul Franței) s-a extins, tot așa viața de viticultor a căpătat o trăsătură de noblețe. Vinul este mai ușor de asociat cu meșteșugul, prețuirea lui ajungând să fie considerată o artă.

Peste tot în Franța, dar și în restul lumii, persoane care într-o altă epocă și-ar fi putut câștiga existența într-o poziție asociată în mod tradițional cu beneficiarii unui nivel de educație ridicat se dedică cu pasiune producției de vin. Unele persoane sunt motivate de o viziune bucolică ce încorporează aproape sigur expresia „stil de viață”. Acestea tind să producă vinuri mai degrabă „băubile” decât atractive. Altele sunt motivate de bani. Vinul lor este de obicei mai prost. Dar există și unele persoane care sunt motivate de magia pură de a fi într-o armonie atât de perfectă cu parcela lor de pământ, încât să scoată cel mai bun vin posibil din ea.

La fel ca toți acești entuziaști autopropulsați, François Mitjavile este un singuratic. Chiar și în iunie 1994, când l-am vizitat ultima dată, atunci când numele proprietății lui era bine cunoscut de către iubitorii de Bordeaux din întreaga lume, nu exista încă niciun indicator care să arate care dintre măruntele drumuri lăturalnice din Saint-Émilion ar putea duce la Château Le Tertre Roteboeuf. Și nu exista nimic despre modesta fermă, aparent așezată în mijlocul unei livezi pline de iarbă înaltă, urzici și smochini, care să sugereze că avea vreo legătură cu vinul, cu atât mai puțin cu unul din cele mai căutate din lume. Reședința Mitjavile

este de fapt una dintre foarte puținele care alcătuiesc miile de ferme modeste din jurul acelei Mecca turistice care este Saint-Émilion, care *nu*-și anunță pretenția de a fi un *château* viticol. Dar cu doar aproximativ 2 000 de lăzi de vin de vândut în fiecare an (1 999 după ce am cumpărat-o pe a mea), acest lucru nu este poate surprinzător. În orice caz, așa cum mi-a explicat, François vrea să fie liber să își lucreze viile și vinurile și să aibă suficient timp liber pentru a distra cum se cuvine o mică mână de adevărați *amateurs de vin*.

Într-un fel însă, acest lucru este ciudat, pentru că este evident că îi place să vorbească. Un om puternic și meditativ, vorbește mai degrabă fără pauze, cu un entuziasm inconfundabil și multe zâmbete. Dar, din nou, ce spune nu este chiar vorbărie, ci mai degrabă ceea ce francezii ar numi *réflexions*, nu disertații artistice sau lustruite, ci idei cu tâlc. Este tipică pentru el afirmarea cu mândrie că pasionații de Tertre sunt nonconformiști. Acesta este unul dintre cele patru motive pe care le invocă pentru faptul extraordinar că nu a depus cererea – și poate că nu o va face niciodată – pentru a deveni membru al elitei oficiale din Saint-Émilion, *Grands Crus Classés*. Celelalte motive sunt că există oricum destui oameni care iubesc Tertre, pentru că este probabil singurul Saint-Émilion, în afară de Ausone și Cheval Blanc – și în zilele noastre ar trebui să adauge și Valandraud – care se vinde imediat ce este lansat. De asemenea, el susține că lipsa cuvântului magic *Classé* pe etichetă îi impune disciplina de a trebui să facă în fiecare an un vin suficient de bun pentru a se vinde doar pe baza calității sale.

L-am sunat în timp ce filmam în zonă și, evident, a fost încântat că am putut să-l vizitez doar seara. „*Je suis bête*“ a recunoscut fericit – un nebun în devotamentul său față de muncă. Am sosit când soarele cald prelungea umbrele

aruncate de vechiul său Volvo extrem de ponosit, pentru a constata că își adăugase câteva fire de păr grizonante de când îl văzusem ultima oară, dar că, la fel ca soția sa cu obraji de măr, Miloute (o corupere ce a rezistat în timp a numelui Emilie), avea în continuare o față minunată, proaspătă și fără riduri. Încadrată de părul creț, fața lui mi-a amintit din nou, cu buza superioară lungă și pleoapele leneșe, de Chico, unul din frații Marx, cel cu pălărie, deși umorul lui François este mai degrabă ironic decât ieftin. Mi-a arătat cu mândrie cum, de la ultima mea vizită, au învelit ferma clădită simplu, datând din secolul al XVIII-lea, cu argilă și calcar din podgorie și cât de fin arăta aceasta în comparație cu tencuiala de nisip și calcar de pe o anexă alăturată.

Casa se află pe marginea culmii pe care a fost construit Saint-Émilion cu atâtea secole în urmă, iar vizitatorii se simt atrași în mod natural de o plimbare prin livadă, vrând să privească, peste amfiteatrul de viță-de-vie al lui François, către câmpia Dordogne, scăldată atunci în lumina aurie a unei lungi seri de vară. Mi-a povestit cu mândrie cum această proprietate mică, dar atât de iubită, care fusese în familia soției sale de ani de zile înainte să o preia ei, includea acum o parcelă de primă mână chiar în inima podgoriei, care până de curând aparținuse unui văr. Podgoria oferă cea mai minunată priveliște. Mi-am amintit că, la prima mea vizită, François o descriesese, fără nicio urmă de clișeu, ca fiind „un adevărat colț de rai la doar un kilometru de orașul Saint-Émilion“. De data asta, mi-a explicat cu un zâmbet cum, atunci când fiul său mic, Henri, avea coșmaruri, îl aducea aici pentru a se liniști cu ajutorul peisajului. Mi-i pot imagina cu ușurință, stând în lumina lunii, așteptând să fie desenați de Edward Ardizzone.

Întrucât nu mai fusesem la Tertre Roteboeuf de zece ani, François mi-a făcut un raport înflăcărat al cursului

evenimentelor – vorbind nu despre premii și laude, ci despre cât de bine crede că sunt lucrurile organizate acum. „Podgoria este ca o mașină de curse – a spus el cu entuziasm – o mașină fin unsă cu ulei, cu o echipă de mecanici de încredere, bine pregătiți și devotați, în principal marocani care au fost învățați inițial să îngrijească vița-de-vie din punctul de vedere al cantității, nu al calității.” Acum, spune François, el este mai mult un profesor decât un executant.

Familia Mitjvile se află aici din 1975, adică o perioadă comparabilă cu cea în care m-am dedicat eu vinului. L-am vizitat la mijlocul anilor 1980, când proprietatea era încă relativ necunoscută, și îmi amintesc că m-a urmărit în timp ce plecam, strigând: „Dar spune-mi, ce ți-a plăcut, cel din 1983 sau cel din 1985?” Influential critic de vinuri american Robert Parker a început să scrie despre el la scurt timp după aceea, iar Tertre a devenit un *succès fou* comercial, făcând vinuri minunate de concentrate, dominate de Merlot, întotdeauna din recolte cu randamente mici, aproape neprofitabile, culese periculos de târziu și, pe măsură ce veniturile familiei Mitjvile creșteau, cu proporții din ce în ce mai mari de butoaie noi de stejar. Vinul a fost descris ca fiind un Pomerol din Saint-Émilion, dar nu mi-l pot imagina pe François aprobând acest clișeu. Ceea ce încearcă el să facă este să pună într-o sticlă esența acelei întinderi ca un amfiteatru de viță-de-vie special orientate spre sud, de fapt versanți care au fost plantați cu viță-de-vie în epoca romană.

În 1988, când Tertre părea în sfârșit în siguranță din punct de vedere financiar, François a riscat totul pentru un alt posibil eșec. S-a îndrăgostit de potențialul altei podgorii, Château Roc de Cambes, situată în sălbăticia viticolă din Côtes de Bourg, pe pante care coboară până la estuarul Gironde, mângâiat de briza Atlanticului. Restaurarea și

înființarea celei de-a doua proprietăți a fost, în mod clar, o foarte mare aventură comercială pentru soții Mitjvavile, implicând bănci, mai mulți angajați și așa mai departe. Costurile de producție la Roc erau de fapt mai mari decât cele de la Tertre, mi-a explicat el, dar nu a putut obține nici pe departe același preț pentru vin. Deși acum își permitea 100% butoaie noi pentru Tertre, nu putea încă să-și permită mai mult de 50% pentru Roc, care, după cum a recunoscut, având în vedere că mai erau atât de multe de făcut acolo, era încă departe de a fi o mașină de curse bine pusă la punct.

Acum, după ce a demonstrat că un Saint-Émilion de calitate nu trebuie să provină neapărat dintr-o podgorie clasificată oficial, și-a asumat sarcina de a convinge oamenii că Roc are un *terroir* la fel de bun ca și Tertre, chiar dacă, din punct de vedere tehnic, se află într-o *appellation* mai puțin creditată. Mi-a spus că are deja clienți care sunt complet legați de Roc, chiar dacă prima recoltă a fost abia în 1988.

În timp ce ne plimbam prin curte până la micul hambar care îi servește drept cramă, a început să vorbească despre numeroșii săi prieteni care au devenit medici. „Ei termină lucrul la ora șase – mi-a spus (spre deosebire de el; am avut impresia că își petrece cea mai mare parte a timpului în biroul din mijlocul casei) – așa că au timp să citească mult mai mult decât mine, dar, sincer, cred că am o înțelegere mult mai bună a lumii așa cum este ea cu adevărat, pentru că a trebuit să mă afund atât de mult în ea în timp ce îmi vedeam de afacere. Acum știu cum să gestionez banii, cum să cultiv, cum să procesez, cum să împachetez, cum să vând, cum să gestionez oamenii. Tot felul de lucruri!“ Este încântat, în felul celui care descoperă o nouă școală de artă sau de literatură, de ideea că vinul său nu depinde doar de natură și de el însuși, ci și de o rețea complexă de comerț, finanțe și alte persoane. Mi-am amintit de John Dunkley, care a renunțat la o carieră de excepție în

publicitate la Londra pentru a cumpăra domeniul Riecine Chianti Classico în anii 1970 și care-mi spunea că a fi producător de vinuri oferă una dintre foarte rarele șanse ca o persoană să fie implicată în fiecare aspect atât al producției, cât și al vânzărilor, de la sol până la consumator.

În timp ce ne pregăteam să degustăm vinurile din 1993 ale lui François, din mult mai multe butoaie decât îmi aminteam de la prima mea vizită, el m-a întrebat brusc: „Ce preferi, Jancis, să degustăm în *chai* sau în afara casei? Da, și mie îmi place foarte mult să fac degustări în aer liber. Vinul din 1985, de exemplu, poate fi cu adevărat îmbunătățit de acel plus de aerisire pe care îl presupune o degustare în aer liber.” Ca să fiu sinceră, am simțit că în micuța pivniță abia dacă era loc pentru amândoi, câteva pahare și o pipetă.

Vinul Roc din 1993 mirosea a condimente și a fructe foarte coapte, dar avea taninuri foarte evidente, resimțite mai degrabă aspre în palat. M-am mirat de cât de elegant și suav părea Tertre 1993 în comparație cu acesta. „Pivnița de la Roc este construită pe malul râului, așa că e mult mai rece și încetinește maturarea, în timp ce aici, pivnița mai caldă lucrează practic vinul însuși. După mulți ani, Roc va supraviețui vinului Tertre. Dar taninurile sunt mai aspre și trebuie să înțeleg de ce. Trebuie să-l îmblânez pe Roc”, a spus el încet, aproape ca pentru sine.

I-am sugerat, pe jumătate în glumă, că, dacă ar fi fost Robert Mondavi și ar fi trăit în California, ar fi găsit răspunsul experimentând mai multe microvinificări și schimbând condițiile de fiecare dată. François m-a privit cu uimire. „Ah! Există cercetători pentru astfel de lucruri. Eu sunt practician. Sunt prea mic.” Am avut sentimentul că, în timp ce majoritatea producătorilor de vinuri, și cu siguranță practic toți cei cu o reputație asemănătoare cu a lui, sunt extrem de conștienți de locul și rangul lor în

lumea vinului, François Mitjavile lucrează într-adevăr aproape în întregime pentru a-și împlini propriile nevoi și obiective, mai degrabă decât pentru a câștiga puncte și prețuri mari.

Pe măsură ce se lăsa întunericul, am vorbit despre planurile sale în legătură cu Roc și despre obiectivele pe care și le-a stabilit pentru Tertre. Era ora zece când a luat o sticlă de Tertre 1985 dintr-o mică stivă aflată într-un colț al pivniței („cel care îmi amintesc că ți-a plăcut atât de mult la ultima vizită și care, într-adevăr, cred că este cel mai plin de farmec din acest deceniu“), după care a intrat înăuntru pentru a lua o cină târzie. „Mâncăm la ore foarte târzii aici.“ Miloute a zâmbit în chip de scuze.

Familia Mitjavile a luat masa într-o încăpere perfect pătrată, cu lambriuri de un albastru-Monet strălucitor până în partea de jos a ferestrelor mari de pe ambele părți ale casei. Un dulap înalt era umplut cu porțelanuri adunate cu drag. Henri, care avea cam șapte ani, și Nina, adolescentă, ni s-au alăturat în jurul unei fețe de masă din pânză albă frumos cusută, Henri fiind agitat pentru că ar fi preferat să fie cu noua lui descoperire, televizorul. Fusesem avertizată de cel puțin patru ori în legătură cu frugalitatea acestei gustări. Au fost servite patru feluri: supă rece de roșii; aperitive, inclusiv frunze de capere picante și salată de vinete; felii groase de somon afumat cu cartofi dulci fierți în coajă și brânzeturi de vară din lapte de capră și de oaie, în culmea perfecțiunii, cu pâine bună și crocantă din aluat dospit.

Nu am fost surprinsă să aud că cel mai mare copil al lor, Louis, în vârstă de 20 de ani, se ocupa și el de vin. Lucrase în toată lumea pentru „vinificator zburător“ Jacques Lurton, din Bordeaux. De atunci s-a întors acasă pentru a produce vinurile magice ale familiei Mitjavile, la Château Bellefont-Belcier, alături. La Tertre Roteboeuf ar fi dificil să scapi de molipsirea benignă cu fanatismul vinului.

François nu este deloc conștient de talentele sale de vinificator. „Prima mea recoltă solo a fost cea din 1978; din 1981 am început să fac vinuri interesante. Am fost un bun învățăcel, dar la început nu aveam niciun talent. Am învățat multe lucrând doi ani la Figeac, iar după aceea a fost ca și cum aș fi urmat o rețetă. Dar odată ce îți cunoști bine meseria și ai integrat tehnica necesară ca pe un reflex, începi să lucrezi din impresii.“

A făcut o pauză, încercând să-și rafineze gândurile. Încruntându-se, a spus: „Cineva care face vin nu este creativ ca un pictor. Nu poți să faci orice vrei. Poți să faci doar ce-ți poate da fructul produs de solul tău. Cel mai important lucru este să înțelegi ce ai.“

Nina era gata de culcare. Și-a sărutat părinții pe ambii obraji și a plecat după Henri. M-am gândit că mă trezisem devreme și m-am ridicat și eu. Dar François încă se uita gânditor și am văzut că mai avea o *réflexion*. „Știi – a spus el, zâmbind – mulți oameni au fost surprinși că, fără o pregătire reală în domeniul vinului, am început să fac vinuri interesante atât de repede. Dar cred că din cauza faptului că îmi era atât de teamă de ignoranța mea devenisem extrem de neliniștit și curios în comparație cu acei oameni care crescuseră pe o proprietate viticolă.“

*

Puțini din această nouă ramură de producători de vinuri, orientați fanatic spre calitate, pe care continui să îi întâlnesc în restul lumii vinului, au urmat pașii tatălui în pivniță. Omologul toscan al lui François Mitjavile, de exemplu, Paolo De Marchi, un tip cu fața roșcată, s-a născut într-o familie de avocați din nordul Italiei. S-a îndrăgostit de agricultură în general, și în special de vin, în timp ce își petrecea verile la ferma bunicii sale de la poalele munților

din jurul orașului Torino. Când a ajuns la proprietatea din Toscana care a fost viața lui timp de peste douăzeci de ani, Isola e Olena erau niște clădiri învecinate care se aflau undeva între o fermă dărăpănată și un cătun abandonat. Ca și François, a trebuit să construiască podgoriile de la zero. Abia la jumătatea anilor 1980 a început să aibă un sentiment de siguranță financiară și probabil că trebuia să ajungă la jumătatea anilor 2010 până să se simtă suficient de încrezător să-și renoveze casa.

Acești producători de vinuri, animați de pasiune, își desfășoară rareori activitatea în crame luxoase, cu echipamente scumpe. Dany Gantenbein își produce vinul într-un vechi grajd elvețian, care pare că vine direct din *Heidi*. Se știe că Hätsch Kalberer a folosit o coasă în podgoriile Fromm (deținute tot de un elvețian) din Marlborough, Noua Zeelandă. Dr. Bailey Carrodus, o comoară națională australiană (chiar dacă încă sună ca un *don* de la Oxford), își fermentează vinurile roșii dense Yarra Yering în vase de ceai căptușite cu oțel. La Minervois, în sudul Franței, familia lui Daniel Domergue și a Patriciei Boyer locuiește într-o singură cameră pentru a-și permite luxul unei mașini de îndepărtare a pedunculilor și al unui fax pentru a fi la curent cu ciudățeniile de etichetare cerute de importatorii lor americani. Iar în împrejurimile pline de farmec ale Californiei, Paul Draper, de la Ridge Vineyards, este la fel de excepțional datorită aspectului țărănesc al cramei sale situate deasupra orașelului Palo Alto, precum și datorită încrederii față de interpretarea sa geografică privind Cabernetul și Zinfandelul, vinuri pe care le îmbuteliază chiar de mai mult timp decât François Mitjavile.

*

Realizările lui Draper și ale celor câtorva meșteri viticoli din statul vinicol al Americii sunt cu atât mai remarcabile

cu cât California este un loc atât de ciudat pentru a face vin. Nu din cauza vreunui dezavantaj natural – locul este binecuvântat –, ci pentru că este *atât* de dominat, ca multe alte întreprinderi vinicole californiene, de o singură companie, de origine italiană, Gallo.

Numele a bântuit întâlnirile mele cu vinul în statul care avea să devină casa mea departe de casă încă de la prima mea vizită acolo, în vara anului 1969. Îmi amintesc că încă de atunci, cu ani înainte de a avea vreo legătură profesională cu vinul, am fost frapată de absurditatea inerentă și de acuitatea ce ține de domeniul marketingului a numelor celor doi mari vânzători ai companiei: amestecuri ieftine etichetate Gallo Hearty Burgundy și Gallo Mountain White Chablis.

Pe măsură ce am învățat tot mai multe despre vin, am devenit din ce în ce mai conștientă de cât de puține lucruri știam despre vinurile Gallo. Cu toată puterea lor, cei de la Gallo erau extrem de secretoși. Secretomania este obișnuită în afacerile de familie, dar aceasta era și încă este cea mai mare companie de vinuri din lume, producând aproximativ de douăzeci de ori mai mult vin decât, de exemplu, întreaga producție a faimosului și viitorului cuceritor de lumi Robert Mondavi. De-a lungul anilor, din câte știu eu, familia Gallo nu a admis decât o mână de oameni de vază din presă în vasta lor unitate de producție din Modesto, la capătul nordic al Central Valley, câmpiile fierbinți care găzduiesc mai bine de 80% din toate podgoriile din California și aproximativ 2% din imaginea publică a acesteia. Lui Marvin Shanken i se acordase o audiență pentru un interviu în publicația sa *Wine Spectator*. Știam că Hugh Johnson făcuse și el o vizită acolo și că familia Gallo se cazase de câteva ori la el acasă. Dar atât de mare era obsesia lor pentru secretomanie, încât au refuzat cererea lui Hugh de a folosi biblioteca lor deosebit de

vastă atunci când acesta făcea cercetări pentru monumentală sa istorie a vinului.

Totuși, la începutul anilor 1990, existau semne că până și familia Gallo și-a dat seama că secretomania nu este tocmai în ton cu etosul pieței vinului de la sfârșitul secolului XX. Frații Gallo începuseră să se implice serios în exporturi, vizând Marea Britanie, una dintre piețele de vinuri aflate cel mai evident în expansiune, cu cea mai fermecătoare și mai fastuoasă campanie publicitară existentă pentru vin, în valoare de aproximativ 6 milioane de dolari. (Frații Gallo nu au cheltuit de fapt nimic din această sumă, convingând prin înșelătorie Departamentul de Agricultură al SUA să subvenționeze campania.)

Sunt sigură că datorită dorinței lor atât de mari de a crește vânzările în Marea Britanie, la începutul anului 1995, am primit brusc o invitație de a vizita Gallo, cu proxima ocazie când mă aflam în California. Întâmplarea a făcut ca eu și soțul meu, Nick, să ne aflăm în San Francisco pentru a ridica un premiu pe care l-am obținut după ce am editat *The Oxford Companion to Wine*. Am cochetat cu gândul acestei mici excursii de o zi. Motiv pentru care, într-o dimineață de la sfârșitul lunii aprilie 1995, ne-am trezit trecând cu viteză spre nord peste podul Golden Gate într-o limuzină lungă și spațioasă, împreună cu doi directori tipici pentru compania Gallo. Aveau exact cincisprezece luni de experiență în cadrul companiei. „Mărturisesc că nu sunt o persoană foarte pricepută la vinuri“, ne-a avertizat unul dintre ei, prăbușit fără vlagă pe catifeaua de un roșu-închis.

În acel moment, desigur, Gallos nu mai era chiar un plural. Compania fusese construită în perioada imediat următoare prohibiției de Ernest Gallo, un geniu al marketingului, cu fratele său mai mic, Julio, responsabil de producție. Julio murise de curând într-un accident la ferma

familiei, astfel că era mai evident ca niciodată că această companie vastă era condusă practic de un singur om (de aici și fluctuația mare a cadrelor), Ernest Gallo, *producție* 1909.

Din punctul său de vedere, scopul principal al vizitei noastre a fost acela de a-și prezenta noua sa fermă viticolă Gallo din Sonoma, care producea deja un Cabernet de 50 de dolari, o schimbare majoră pentru o companie care și-a clădit averea pe vinul de „volum“, chiar dacă producția acestei ferme-model reprezenta abia o picătură în oceanul de vinuri pe care Gallo le produce în fiecare an. Vechea fermă Frei Ranch, în mod clar pregătită pentru a fi imaginea publică a lui Gallo, se afla într-un colț minunat și liniștit din nordul Sonoma – sau Nu Napa, așa cum a fost replica lui Gallo. Deocamdată însă nu existau semne exterioare ale unei legături cu Gallo, doar o plăcuță de lemn lângă poartă pe care scria 3387 DRY CREEK ROAD și câteva rezervoare și blocuri de beton care, evident, fuseseră introduse forțat și recent în acest decor bucolic.

Am făcut cunoștință cu Matt și Gina Gallo, copiii fiului lui Julio, Bob, și în mod clar doi reprezentanți ai generației a treia a familiei Gallo, „G3“ (așa cum sunt cunoscuți cei douăzeci de nepoți), care sunt cei mai în ton cu adevărata calitate a vinului. Matt, mare și lat, care studia științe politice, ne-a condus în jurul proprietății. „Probabil că sunteți familiarizați cu stilul de dezvoltare Gallo – a spus el cu încredere – în care mutăm munții din loc, la propriu, remodelând, schimbând stratul de suprafață al solului. Vedeți, vrem să avem podgorii pe dealuri, pentru că sunt cele mai bune, dar ne place să obținem pante mai mici de cincisprezece grade. Așa că luăm solul vegetal, îl îngrămădim la marginea podgoriei, umplem rigolele cu el, îl dezvelim de peste tot. Apoi punem solul vegetal la loc. Punem sistemele de drenaj. Anul acesta eroziunea a fost o problemă.

Remodelarea reliefului ne permite să culegem strugurii cu mașina – nu că am folosit prea mult mașinile până acum, dar vrem să le păstrăm ca opțiune. Cartografiem tipurile de sol pentru a potrivi portaltoii și soiurile.”

Am urcat dealul pe o potecă din ce în ce mai noroioasă, trecând pe lângă stejari, arbuști *manzanita* și arbori *madrona* cu scoarță roșie, maci portocalii de California, lupin sălbatic cu flori purpurii și trifoi cu flori roșii, toate izbuclind în soarele strălucitor al primăverii, dovadă a mult trâmbișatului angajament față de (o versiune destul de expeditivă de) agricultură ecologică. Am ajuns la o poiană de o frumusețe apetisantă care, la o inspecție mai amănunțită, s-a dovedit a oferi adăpost la ceea ce păreau a fi *zeci* de utilaje pentru terasamente. Nu mă pricep prea bine să înțeleg cifrele peste 100, în special în legătură cu banii, dar nu m-am putut abține să nu simt că în această mică fermă erau implicate mai multe cifre decât probabil în orice altă proprietate viticolă pe care am vizitat-o vreodată.

Acest lucru mi s-a confirmat atunci când am coborât din nou la cochiliile de beton care urmau să devină crama și hala de butoaie, domeniul unui vinificator de lungă durată la fel de încântător ca și numele său, Marcello Monticelli. Probabil că ajută să fii angajat permanent la Gallo dacă ești italian. Pe o parte se aflau stive întregi de baricuri nou-nouțe, încă învelite în plastic, pregătite pentru lunga lor călătorie în calitate de *crème de la crème* a tâmplăriei franceze. Dar, în mod clar, acesta a fost doar începutul. „Sunt sigur că vei găsi o modalitate de a aduce 60 000 de barili aici, nu-i așa, Marcello?”, a spus Matt, cu siguranța pe care o generează fondurile nelimitate. M-am gândit la modul în care această investiție extraordinară ar putea fi împărțită între, să zicem, două mii dintre cei mai talentați vinificatori din Franța – și totuși ar avea probabil mai multe butoaie noi decât ar avea nevoie. Știam că

prietenul meu Mel Knox, comisionarul de butoaie din San Francisco, salivase deja în fața posibilităților comerciale deschise de noul devotament manifestat de Gallo față de calitate – și asta trebuia să fie o reprezentare la scară mică în comparație cu ceea ce urma să vedem la Modesto!

Spre surprinderea noastră, cererea de a vizita sediul central al companiei fusese acceptată și, în plus, fuseserăm invitați să luăm prânzul cu marele om în persoană. Un elicopter Gallo, extrem de confortabil, a fost pus în funcțiune în mod corespunzător pentru a ne transporta pe Nick, pe mine, pe Gina și pe cei doi directori din ce în ce mai superflui peste Napa Valley și delta Sacramento până la Modesto, transformând două ore și jumătate de drum în patruzeci și cinci de minute în aer. Asta se întâmpla imediat după una dintre inundațiile periodice din Napa Valley – nu mai văzuserăm niciodată peisajul rural din nordul Californiei arătând atât de frumos și de verde. Era ușor de înțeles că oricine avea o vedere de sus asupra pregătirii podgoriilor californiene, a noilor plantări, a replantărilor și a pagubelor produse de filoxeră ar fi avut un avantaj uriaș față de rivalii săi.

Gina, o tânără grijulie, cu o voce profundă, era în mod evident foarte îndrăgostită de vin. Trecuse prin moara Departamentului de oenologie de la Davis și părea să fi moștenit sensibilitatea bunicului ei Julio. După ce ne-a indicat câteva podgorii și crame notabile, am trecut la genul de bârfe pe care nebunii vinului și le permit între ei, dar care nu merită să fie repetate. M-a întrebat chiar și dacă ar fi putut să susțină examenele epuizante de *Master of Wine*, de la Londra, ceea ce am considerat că este un semn de devotament real față de acest subiect (în acel moment nu era nici logodită, nici căsătorită). De asemenea, am fost uimită de candoarea ei – o abordare complet diferită de cea a supraviețuitorului din prima generație,

G1. „Există cu siguranță un stigmat asociat cu numele Gallo în legătură cu vinurile de calitate”, a recunoscut ea cu un realism admirabil. Unul dintre directorii executivi s-a trezit în acest moment, realizând că tocmai fusese făcută o declarație potențial lipsită de loialitate, și a adăugat cu îndârjire: „Ernest a spus că pur și simplu nu ar fi distractiv să producă vinuri *fără* numele Gallo.” Ernest a făcut cu siguranță tot ce i-a stat în putință pentru a dobândi dreptul exclusiv asupra numelui Gallo, contestând dreptul de lungă durată al consorțiului Chianti Classico asupra numelui Gallo Nero („cocoșul negru”) și chiar ajungând în instanță cu fratele său mai mic, care folosea numele Gallo pentru propria sa afacere cu brânzeturi.

Am tăcut în timp ce ne apropiam de Modesto, rotindu-ne deasupra câtorva dintre casele moderne și întinse ale familiei Gallo, amplasate în grădini asemănătoare unor parcuri, înainte de a coborî chiar în mijlocul terenului de 250 de acri, neliniștind păunii când am aterizat pe peluza bine udată, chiar în fața clădirii principale de birouri, un monument al corporatismului anilor '60. Am urcat cu toții pe o serie de trepte washingtoniene – utile pentru fotografii și pentru despărțiri ca între bărbați de stat – până la un hol de intrare mare, în plan deschis, prevăzut cu toate picturile murale și fântânile arteziene necesare. În timp ce Gina ne conducea spre niște panouri de lemn cu aspect impenetrabil, aflate în colțul din stânga, s-a întâmplat un lucru foarte ciudat. Panoul a părut să se dea în lături la apropierea Ginei, iar supraveghetorii noștri executivi au rămas în urmă, s-au retras și au dispărut, topindu-se cumva pur și simplu în birourile ordinilor inferioare, în timp ce noi intram în sanctuarul interior, o suită de birouri grele plus sala de mese, unde își are sediul însăși familia Gallo.

Ernest ne aștepta, elegant, micuț, cu ochelari de soare și bine informat despre munca mea. Am trecut direct la

masa de prânz, cu doi membri ai generației a doua, G2, tatăl Ginei, Bob, și fiul lui Ernest, David. Apoi a început interogatoriul.

Intenționam să-i iau un interviu fondatorului acestei mari dinastii, dar nu a fost așa. În ciuda deficiențelor sale de auz destul de grave, Ernest era hotărât să afle cât mai multe de la noi și să ne dea cât mai puține informații. În timp ce ne ronțăiam ardeii roșii marinați, l-am întrebat de ce începuse să se ocupe serios de export. Pentru a da șansa restului lumii să guste minunatele sale vinuri, desigur. Și când se aștepta ca afacerea sa britanică să devină profitabilă? „Profitabilă?“, a spus el, și a făcut o pauză lungă de mestecat, gândindu-se la acest cuvânt incendiar. „Niciodată în viața noastră nu am funcționat pe profit, nicăieri. Suntem în afaceri pentru distracție.“ Bob și David au chicotit cu supunere. „Știți, pentru că nu am cerut niciodată prețul valorii reale a vinului nostru, nu avem imaginea pe care unii oameni cred că o merităm“, a adăugat Ernest în *staccato*-ul lui lipsit de expresie.

Abia începusem ravioli, al doilea dintre cele patru feluri de mâncare ale lui Maureen, bucătarul-șef, când a schimbat subiectul și ne-a întrebat pe îndelete despre cum sunt privite vinurile californiene în Marea Britanie, în raport cu cele din Chile, Australia, Franța și Africa de Sud. Comunicarea a fost îngreunată de problemele lui de auz și a fost nevoie de multe repetări și explicații din partea fiului și a nepotului său, dar a reușit totuși să obțină mult mai multe de la noi decât invers. Întrebările au variat de la părerea noastră despre mâncarea de la Claridge's, unde se cazează întotdeauna când vine la Londra („un hotel foarte satisfăcător, cu servicii de un nivel extrem de ridicat“), până la evoluția puburilor, examenul de la *Master of Wine*, piața britanică a cidrului și performanța noului reprezentant general al vinului californian la Londra.

La un moment dat, George, majordomul, a fost rugat să facă rost de o sticlă cu unul dintre noile lor feluri de cidru (familia Gallo deține aproape la fel de multe livezi de meri ca și podgorii) și în curând am avut în mână o sticlă de Hornsby's Draft Cider (fabricat „în cea mai bună tradiție a celor mai bune puburi europene“, potrivit etichetei). Ernest plănuia să îl lanseze în Anglia și mă folosea pentru studii de piață. Am încercat o întrebare directă și la obiect, vrând să aflu cât de dulce era. „Unii îl consideră dulce, alții nu“, mi-a răspuns în felul său enigmatic caracteristic.

După aceea, am fost încurajați să îi oferim lui Ernest câteva ore de consultanță intensă despre cum ar putea merge mai bine vinurile Gallo în Marea Britanie. Nu am aflat practic nimic, cu excepția faptului că este un individ extraordinar, cu o viziune limitată asupra lucrurilor. În mod evident, el cunoștea piața americană pe de rost, dar nu era nici pe departe interesat de ceva care să nu fie în beneficiul direct al familiei Gallo. Oricât de mult ar fi încercat Robert Mondavi, antiteza extrovertită a lui Gallo, el nu a putut niciodată să îl convingă pe Ernest să coopereze la nivelul întregii industrii, fapt care s-a dovedit dezastruos atunci când atitudinea antialcool în Statele Unite era la apogeu.

Nu că Gallo Senior ar fi fost un om care preferă să stea acasă. Tocmai se întorsese din Vietnamul de Nord. Fusese în vacanță? Și da, și nu. Și toți cei trei bărbați Gallo păreau suspect de bine informați despre Chile, pentru o companie care continua să nege că ar fi fost vreodată interesată să investească în străinătate. Ernest m-a asigurat că, deși vinurile chiliene păreau în regulă atunci când erau degustate la fața locului, odată ce le aduceai la Modesto și le gustai împreună cu vinurile californiene produse de Gallo, nu făceau față la fel de bine.

Ceilalți G2 au fost lăsați să preia conducerea pentru o vreme, cu câteva întrebări dificile despre Marea Britanie. „Cum suntem percepuți acolo?“, a întrebat Bob Gallo (fiica sa, Gina, abia a vorbit în timpul mesei, cu excepția traducerii unor anglicisme ale noastre). Ne-am eschivat, mormăind ceva despre vizibilitatea reclamelor lor și așa mai departe, dar el nu voia să audă nimic de genul ăsta. „Nu, nu. În privința oamenilor, vreau să spun.“ Ah, bine. În acest moment a intervenit bătrânul Nick. „Cred că ești văzut ca marele necunoscut“, a spus el cu tact.

David Gallo a vrut să afle cine este, din punctul meu de vedere, cel mai responsabil pentru calitatea vinului: producătorul de struguri sau oenologul – o întrebare delicată pentru cel mai mare cumpărător de struguri din lume. „Este vița-de-vie adevăratul vinificator, sau ar trebui să predomine influența oenologului, care alege mai mult sau mai puțin stejar, care lasă vinul pe drojdie o perioadă mai mică sau mai mare și care de fapt modelează vinul?“ Am avut impresia clară că el prefera a doua variantă.

Singurul moment în care Ernest s-a mai însuflețit a fost cel în care am descris natura haotică a promovării generale a vinurilor italiene în Marea Britanie, unde banii ajung în cele din urmă în ultima lună a anului financiar și sunt cheltuiți de obicei pe un banchet absurd de generos și de ineficient. „Nu știi de ce râd“, a chicotit el. „Tatăl meu s-a născut în Italia“.

Era deosebit de interesat de Hazel Murphy, femeia care făcuse atât de mult pentru a stimula vânzările de vinuri australiene și vizibilitatea lor în Marea Britanie. Am aflat că auzise deja de Murphy, „dinamul uman“, și că odată a invitat-o să se întâlnească cu el între două zboruri pe aeroportul Heathrow. Omul lui de casă nu a putut să o creadă pe Hazel când aceasta i-a spus că, din moment ce ea lucra pentru guvernul australian, întâlnirea nu avea

rost. „Pierzi ocazia de a-l întâlni pe domnul Ford al industriei vinului“, i-a spus el.

Acest domn Ford, omnipotent în materie de vin, s-a dovedit a avea, la fel ca mulți magnați, cea mai extraordinară de autoritară secretară. Cam din momentul în care a fost servit Cabernetul Estate 1991, ea a tot deschis ușa micuței săli de mese, din ce în ce mai lipsită de aer, pentru a-i aminti lui Ernest de următoarea întâlnire. În cele din urmă ne-am despărțit unul de celălalt, eu simțindu-mă frustrată pentru că nu înțelesesem cu nimic mai mult despre ce gândea cu adevărat Ernest Gallo, iar el, fără îndoială, frustrat că nu reușise să obțină mai mult de la mine.

Bob Gallo, un om de producție, așa cum fusese și tatăl său, Julio, a fost însărcinat să ne facă un tur al locației, și și-a ales pe drum, drept ajutoare, unul sau doi dintre numeroșii lor vinificatori. Deja văzusem din aer numărul de linii de cale ferată necesare pentru a expedia ce producea Gallo, dar cu fiecare fapt nou ne cădeau și mai mult fălcile. Au propria lor companie de transport cu camionul, își fac propriile cutii de carton și etichete, cuptoarele lor produc *peste 2 000 000 de sticle pe zi*, unele dintre rezervoare au o capacitate de peste 2 200 000 de litri – dar totul părea foarte demodat. Aceasta era practic o fabrică de vinuri. De mult timp își depășiseră limitele amplasamentului, care este mărginit de oraș și de două râuri, și își făceau toate operațiunile de zdrobire a strugurilor în altă parte, în timp ce pivnițele subterane erau pline de vechile cuve de lemn cu un design ciudat.

M-am întrebat mult timp de ce atât de multe dintre vinurile lor roșii erau atât de acide și l-am întrebat pe unul dintre vinificatori dacă fac în mod regulat a doua fermentație, cea malolactică, prin care vinurile să devină mai catifelate. „Malolactica regulată este un oximoron pentru noi, Jancis“, a fost unul dintre cele mai intrigante lucruri pe

care mi le-a spus, alături de faptul că păstrează o duzină de sticle din fiecare îmbuteliere în biblioteca lor de vinuri, șase cu dop de plută tradițională și șase cu capac metalic. Când le testează, aleg întotdeauna o sticlă cu capac metalic, „pentru că păstrează foarte bine vinul“.

Ni s-a mai spus că zece dintre cei douăzeci de membri ai G3 lucrau deja în firma familiei, dar Gina era „cea mai preocupată de oenologie“. Imaginați-vă cinele lor în familie! Și ce se întâmplă când Ernest face o glumă...

Gina s-a întors împreună cu noi cu elicopterul, lăsându-ne pe mica pistă de aterizare din Angwin, unde am fost întâmpinați de un vechi prieten – o excepție curioasă și de lungă durată de la regula conform căreia toți cei care locuiesc în Napa Valley lucrează în domeniul vinului. M-am gândit la Gina și la colegii ei din G3 după aceea. Într-un fel, ei sunt familia californiană care prezintă cele mai multe elemente de comparație cu familia noastră regală, încorsetați atât de responsabilități, cât și de oportunități, dar pentru moment legați de dorințele și de stilul de management al șefului de familie care domnește. Gina mi s-a părut a fi prințesa Ana a familiei Gallo, muncitoare, neafectată și cu un potențial real de dăruire, dar și cu o conștientizare crucială a modului în care rezultatele acestei dăruiri se pot integra în restul lumii.

*

Așadar, aceasta este povestea a doi producători de vinuri, conduși de forțe și istorii complet diferite, dar care până la urmă merg în aceeași direcție. Este ușor de văzut care dintre acești doi oameni a ajuns cel mai departe și a făcut cea mai mare transformare a propriilor obiective. Cu toate astea, el este cel care mai are încă o distanță mare de parcurs.