



FABIANA BRACCO - DIRECTORA DE BODEGA BRACCO

«La bodega es una inversión a largo plazo»

Tiene 41 años, está casada con Edison Viroga y tienen dos hijos: Agustín (17) y Victoria (15), quien da nombre al espumante que acaban de elaborar especialmente para su cumpleaños y llegará al mercado con contadas botellas.

SILVANA NICOLA
Viernes, 08 Diciembre 2017

Compartir esta noticia



Egresada de la carrera de Relaciones Internacionales (ORT), cursó un posgrado en Dirección en Marketing. Habla fluidamente seis idiomas (español, inglés, francés, italiano, portugués, alemán) y un poco de polaco. «Siempre tuve una necesidad imperiosa de comunicarme con la gente», puntualiza quien mientras trabajó en Pisano viajó 180 días por año y recorrió más de 60 países. Dicta clases de marketing internacional y es gerente de exportaciones de Bodega Narbona.

¿Cuándo nace Bracco Bosca?

Mis bisabuelos vinieron de Italia y se instalaron en la región de Sosa Díaz, cerca de Atlántida. Eran vecinos y bromean diciendo que sus descendientes se casarían, tendrían viñedos y bodega. Eso sucedió con el casamiento de mis padres Darwin Bracco y Mirtha Bosca.

Plantaban y vendían las uvas.

Sí. El sueño de un vitivinicultor es tener su propia bodega. Mis padres guardaron sus ahorros y establecieron la suya en 2005. Mientras, yo solo quería salir del campo. Estudié relaciones internacionales en ORT y cada vez que pasaba un avión sobre la bodega quería subirme. De hecho, a los 15, me preguntaron si quería cumpleaños o viaje y elegí fiesta, convencida de que después viajaría mucho. Eso es una característica de los emprendedores: visualizar cosas que aún no pasaron y hacer que todo conspire para que sucedan.

En 2016 se hizo cargo de la bodega, ¿cómo fue el inicio?

Asumimos la conducción de Bracco Bosca con mi marido, Edison Viroga, e invertimos acá todos nuestros ahorros. Él me preguntaba cuándo tendríamos retorno y yo le decía: «Los franceses dicen que a corto plazo, unos 250 años». La bodega es una inversión que se hace a largo plazo, es para la generación que viene.

¿Cómo decide las inversiones?

Yo provenía de la exportación, sabía que tenía un *plus* que me ayudaría. Definí mis metas que trabajar más. Para mí el viñedo es una las áreas más importantes y, en un país donde hay tanta diversidad y en un mundo donde hay bodegas multimillonarias y otras artesanales, como la nuestra, la única manera que tenía de compararme con gente mayor era a través del viñedo. Ahí hay una inversión básica que, si se hace bien y se cuida, puede dar el mismo producto.

¿Cuánto invirtieron?

Unos US\$ 30.000 en la primera etapa. Es una historia interminable; cada proceso lleva a otra inversión. En el viñedo siempre hay que renovar; compramos una etiquetadora y postes metálicos. Las inversiones de la viña son caras; hay que desembolsar en maquinaria y procesos de prevención y cura. No tendremos rápido retorno. Hemos tenido suerte. Siempre digo que la suerte es el pretexto de los fracasados, cuanto más trabajás, más suerte tenés; pero hay un 5% que es estar en el lugar correcto con la gente indicada.

¿Qué inversiones prevé?

En la bodega uno tiene que preservar lo que hizo en el viñedo. Debemos hacer una inversión grande en un equipo de frío que se necesita para vinificar haciendo vinos finos de calidad. Mis padres tenían uvas de excelente calidad, pero las vinificaban como si fueran de mesa. Tenemos una damajuana con un vino fino espectacular y por su calidad mucha gente viene a buscarla.

¿Cuál es la producción total?

Unos 60.000 litros, de los cuales se exportan unos 25.000 de vino fino, pero también hacemos vino en damajuana. Mantenerlas es recordar la historia y la cultura de mis padres. El vino es eso, es vivir la experiencia. También vendemos en *bag-in-box*: una caja que trae una bolsa diseñada para conservar alimentos que evita que el vino se oxide.

Apostaron a promover las visitas a la bodega, ¿por qué?

Sí, diría que ya las consideramos como una nueva unidad de negocio. Cuando empezamos decidimos no hacer turismo porque no teníamos tiempo y éramos pocos: Enrique Sartore Bracco, mi primo, su esposa, mi marido, mis hijos, un muchacho que ayuda en los viñedos y yo. Y, además, hacemos todo: esto es 100% familiar, ya no es *full time*, es *full life*. Pero siempre llegaba gente y pusimos días de visita. No podíamos invertir millones en arreglar la bodega, así que nos ingeniamos. Contacté a De La Vuelta Muros y les conté la historia de los viñedos que está en la bodega. Mis padres contaban que bajo ese árbol había enterrado un tesoro de monedas de oro. Los artistas interpretaron el cuento y plasmaron su arte en algo único y nuestro local es muy distinto. Hicimos una *food truck*; la idea es promover los sábados de picnic, de música, pasar un rato en la naturaleza, no solo estar en una sala de degustación, sino vivir el espacio del viñedo. Promoveremos una experiencia más sensorial, porque la verdadera esencia del vino es compartir.

¿La bodega es autosuficiente?

Está empezando a llegar a su punto de equilibrio. Estamos acortando los 250 años que le anuncié a mi marido. Empezamos con suerte. En enero de 2016 estábamos de vacaciones y unos alemanes importadores probaron nuestro vino. Les encantó y nos consultaron si lo podríamos vender para su próximo embarque. Dije que sí, pensando en que tendríamos meses. Tuvimos 15 días para desarrollar etiqueta, nombre, caja. Se llevaron US\$ 4.500 de Tannat clásico, Petit Verdot y un Tannat reserva.

¿Cuánto exporta la bodega?, ¿a qué países?

Exportamos a Brasil, EE.UU., Alemania, Austria, Suiza y la semana que viene entraremos a Canadá, negociamos Perú y Panamá. Este año (la exportación) terminará en unos US\$ 40.000; nuestra meta es exportar US\$ 200.000 anuales.

Están en un área protegida.

Sí. La cuenca de la Laguna del Cisne. En un momento parecía algo negativo, pero estar en un área protegida ayuda muchísimo a la hora de vender en el exterior. Los compradores están atentos a la trazabilidad del producto, a un Uruguay Natural que se valora y es un *plus* de nuestra bodega.

¿Cuántas hectáreas tienen?

Once. Tenemos uvas que plantamos con mi padre. Cuando trabajé en Pisano ganamos una licitación del gobierno de Suecia y con esa comisión le propuse plantar Petit Verdot. Él puso los postes y los alambres y yo las plantas.

¿Qué resultado de la plantación del Petit Verdot?, ¿qué otras variedades plantan?

Tenemos una variedad que incluye Merlot, Cabernet Franc, Cabernet Sauvignon, Tannat, Syrah, Petit Verdot. Con este último nos presentamos al sub 30, un concurso local donde menores de 30 años califican vinos nacionales.

¿Es una estrategia conquistar a consumidores más jóvenes?

Sí. Con el Petit Verdot 2016 queríamos chequear qué pasaba con un público más joven. Nos presentamos al concurso. Pasaban los oros y no ganábamos. Yo pensaba «no vamos a ganar un gran oro la primera vez», pero lo que era imposible sucedió; ¡Bracco Bosca con 97 puntos! Fue increíble, sobre todo, por ver la cara de mis hijos. Agustín y Victoria venían de un proceso largo en la bodega, que incluyó desde la pérdida de su abuelo (en 2013) a las discusiones por si apostábamos ahí los ahorros de nuestra vida. Habíamos cambiado nuestras vidas: ir a la bodega implicaba un poco de triseño y siempre trabajaba, desde construir a pintar paredes. Con ese premio ellos descubrieron la etapa alegre de nuestro emprendimiento familiar. Siempre digo que hay que ser optimista, que hay que transformar lo malo con trabajo, amor y buena onda para salir adelante. Sobre todo Uruguay; un país donde le preguntás a la gente cómo está, contesta «sobreviviendo» y tiene un auto de alta gama en la puerta. Pareciera que acá se culpa el éxito, sin ver el trabajo que se hace.

¿Cómo prevén crecer?

Necesitamos estrategias de viajes y de trabajo. Hay mucho vino en el mundo y las bodegas hacen mucho trabajo de cancha. Hay que salir, contar la historia, mostrar qué hacemos, ahora ya lo registran. Recorremos bastante con mi primo y mi marido. Hicimos, por ejemplo, un Tannat *tour* con Inavi; ahora estuvimos con mi hijo en *China-LAC* y eso fue emocionante para él. Uno piensa en las generaciones nuevas que vienen y *a priori* cree que les falta motivación; sin embargo, vienen con esa llamada emprendedora que si se despierta surgen cosas sumamente interesantes.

¿Y el mercado interno?

Quiero triunfar en mi tierra, pero es difícil para una bodega chica. Muchas personas nos compran porque creen en la honestidad de nuestro proyecto, la pasión que le ponemos, su calidad. Sin duda los premios nos ayudaron. En agosto de 2016, ganamos gran oro con Petit Verdot; Patricio Tapia de canal Gourmet, que hace la *Guía descorchados*, nos nombró Bodega revelación del año y premió a nuestro Cabernet Franc como vino revelación de Uruguay. Ahora Andrés Larson, el mejor *sommelier* del mundo, probó 118 vinos y le dio el mayor puntaje a nuestro Cabernet Franc. Ahora nos piden vino de Francia; es como venderle petróleo a los árabes.

«Mi personalidad es de pedir perdón y no permiso»

¿Cómo fue su camino hasta aterrizar en la bodega?

Trabajé en Metzén y Sena como auxiliar de exportaciones, fui encargada de compras en Divino, vendedora de Pisano, gerente comercial de Bodega Narbona. En Divino, sobre un Natuzzi, un sofá de cuero italiano, había una gotera. Mi personalidad es de pedir perdón y no permiso. Veía que se mojaba, lo corrí y puse un balde en el salón de ventas. Roberto Gervitz, el dueño, me llamó y me preguntó: «¿Qué es lo que más le gusta hacer en la vida?». Contesté: «Comprar». Creamos el departamento de muebles y empecé a viajar. Me regaló *El vendedor más grande del mundo*, de Og Mandino, y me dijo: con este libro se dará cuenta que es mejor vendedora que compradora. Y me fui de Divino a vender para Pisano, donde abrimos 45 países de exportación, quedamos número uno en exportaciones, ganamos el premio a la innovación y desarrollo. Fue una de las experiencias más lindas de mi vida. Me formé, estudié idiomas, hice un posgrado, me fui a España y volví. Ahora soy la gerente comercial de Bodega Narbona y dirijo Bracco Bosca.

Cifras del negocio

11 hectáreas tiene Bracco Bosca en la región de Sosa Díaz (Canelones), donde se cultivan variedades como: Petit Verdot, Merlot, Cabernet Franc, Cabernet Sauvignon, Tannat, Syrah.

60.000 litros de vinos producen por año, de los cuales exportan 25.000 a destinos como Brasil, EE.UU., Alemania, Austria y Suiza. Próximamente estarán en Canadá, Perú y Panamá.

Apuntes de carrera
1997 Se graduó como licenciada en Relaciones Internacionales en ORT, universidad donde en 2011 completó el Diploma en Dirección de Marketing.
2003 Ingresó a Bodega Pisano como gerente de Exportaciones. Previo a ese puesto, entre 1999 y 2003, trabajó como encargada de Compras al Exterior en Divino.
2012 Asumió la gerencia de Exportaciones de Bodega Narbona. También trabajó en España asesorando a la Bodega Juve & Camps y a Bodega Anima Negra.

Ya en 2016 tomó la dirección de la bodega familiar Bracco Bosca. Paralelamente, se desempeña como gerente de Exportaciones de Bodega Narbona.

Me gusta 51

REPORTAR ERROR

Temas relacionados

vinos + El Empresario + bodegas + Fabiana Bracco Bosca +

Bracco Bosca + Petit Verdot +

Te puede interesar

El ABC de la degustación se aprende
El Empresario

Vino chileno, de los más baratos en China
El Empresario

Uruguay quiere llegar directo al consumidor
Noticias

Concha y Toro apuesta por el negocio inmobiliario con sus tierras
El Empresario

Preocupa presencia de vino extranjero en mercado local
Rurales

Del vino de mesa a incursionar en vinos finos y obtener medalla de oro
El Empresario

Te recomendamos

COLETAZOS DE UNA GESTIÓN DEFICITARIA
Ancap removió a 17 gerentes a raíz de la crisis financiera
Información

SACUDÓN OFICIALISTA
Danilo Astori dispuesto a renunciar, pasar al Senado y no votar
Información

INFORME
"Nuevo uruguayo" sale a comprar más piscinas y la paga en cuotas
El Empresario

Fútbol
Alexander Medina será el nuevo director técnico de Nacional
Fútbol

Cine
Sofía Gala a El País: "El cine fue muy amable conmigo"
Cine

Comentarios (0)

Para comentar las noticias debes iniciar sesión con el usuario y contraseña elegidos al momento de registrarte. Si no estás registrado todavía, puedes hacerlo ingresando a [Registro de Usuarios](#)

[INICIAR SESIÓN PARA COMENTAR](#)

[¿OLVIDO SU CONTRASEÑA?](#)

No recuerdas tu contraseña? puedes acceder a [Resetear Contraseña](#)

