

BARK TO BOTTLE

- 5 ROJO Y ORO
- 7 MEJOR CON UN "POP"
- 9 AMORIM REALIZA UN NUEVO ENCORCHADO PARA LOS VINOS VIEJOS CLÁSICOS SUDAFRICANOS
- 11 ENÓLOGOS LÍDERES A NIVEL INTERNACIONAL CONSIDERAN QUE EL CORCHO ES EL MEJOR CIERRE
- 14 CORTICEIRA AMORIM PATROCINA EL PREMIO AUSTRALIANO "YOUNG GUN OF WINE"

3

EL CIERRE DE CALIDAD SUPERIOR

Datos a nivel internacional confirman una preferencia abrumadora por el corcho en todos los mercados líderes del vino





**EL 70% DE LAS BOTELLAS
DE VINO PRODUCIDAS
EN EL MUNDO Y EL 89%
DE LOS MEJORES VINOS
DEL MUNDO SE CIERRAN
CON CORCHO**

EL CIERRE DE CALIDAD SUPERIOR

Datos a nivel internacional confirman una preferencia abrumadora por el corcho en todos los mercados líderes del vino

En todo el mundo, las botellas de vino cerradas con corcho disfrutan de un crecimiento en las ventas más rápido y cobran un suplemento en el precio cada vez más alto sobre otros cierres alternativos.

Datos recientes procedentes de mercados clave en la importación de vinos tales como China, EE.UU. y Reino Unido, confirman esta fuerte tendencia de mercado, incluyendo un aumento de la demanda de vinos de mayor calidad y de mayor precio, así como una creciente concienciación y apreciación del cierre de calidad superior que ofrece el corcho.

Los números hablan por sí solos.

En primer lugar, el 70% de las botellas de vino producidas en el mundo y el 89% de los mejores vinos del mundo (lista de los 100 mejores vinos de 2016 según Wine Spectator, junio de 2017) se cierran con corcho.

En China, el mercado del vino con el crecimiento más rápido del mundo en cuanto a volumen, el 96,8% de los consumidores creen que el corcho natural resulta beneficioso para la calidad del vino (CTR, septiembre de 2017), el 95% de los vinos más vendidos se cierran con corcho y los consumidores están dispuestos a pagar un suplemento de 4,5 Euros (34,16 RMB) por un vino con cierre de corcho, tanto para los vinos domésticos como para los importados. (Nielsen, junio de 2017).

Entre los 100 vinos más vendidos en China, aquellos que tienen un cierre de corcho cobran un suplemento en el precio del 33% sobre aquellos cerrados con materiales artificiales (Nielsen, junio de 2017).

Se espera que para 2020 China supere a EE.UU. como principal importador de vino del mundo en cuanto a volumen, y la clara preferencia por el corcho está impulsando las ventas de tapones de corcho en este mercado y también en mercados del vino que quieren exportar a China, tales como Australia.

En los EE.UU., el 72% de las 100 mejores marcas utilizan cierres de corcho. (Nielsen USA, junio de 2017) y el 97% de los consumidores afirman que el corcho es un indicador de calidad o de la calidad superior del vino (Wine Opinions, julio de 2017). Los consumidores de vino estadounidenses están dispuestos a pagar un suplemento de 3,87 USD por un vino con cierre de corcho.

Las ventas de cajas de vinos con cierre de corcho aumentaron un 43% entre 2010 y 2017, mientras que las ventas de cajas de vinos con cierres alternativos solo registraron un crecimiento del 16% (Nielsen USA, junio de 2017).

En Reino Unido, la investigación realizada por Nielsen UK (octubre de 2017) analizó las 1.500 mejores marcas de vino concluyendo que la venta de vinos con cierre de corcho al por menor era de media en Reino Unido de 1,52 GBP más por botella que aquellas con tapones de rosca.

En el caso del vino tinto, una botella con cierre de corcho natural puede venderse por un precio medio de 7,15 GBP, en comparación con las 5,26 GBP por una botella con tapón de rosca, lo que supone un suplemento en el precio del 36%.

Los vinos con cierre de corcho natural disfrutaron de un sólido crecimiento año tras año (+6,1%) en el comercio minorista en Reino Unido, una tendencia aún más clara en el caso de los vinos tintos (+11,3%).

Una investigación realizada por CGA (octubre de 2017) sobre las 30 mejores marcas de vinos tranquilos en el Reino Unido reveló un crecimiento interanual de +17% para los vinos con cierre de corcho, en comparación con +9% para aquellos con cierres artificiales, así como un precio medio de venta superior en 5,38 GBP por botella.

Los datos mostraron que el precio de los vinos con cierre de corcho ha aumentado en un 11% desde 2015 en comparación con +6% para aquellos con cierre artificial.

Las cifras de volumen para vinos con cierre de corcho han aumentado en un 48% desde 2015, en comparación con solo un 10% para aquellos con cierre artificial.

Esta clara preferencia por el corcho no se limita a China, EE.UU. y Reino Unido. Es algo que también ocurre en otros grandes mercados del vino como Francia, Italia y España.

En Francia, el 83% de los consumidores prefieren los tapones de corcho (Opinion Way, junio de 2017)

En Italia, el 86% de los consumidores consideran que el corcho natural es una señal de vino de calidad (GfK, julio de 2017).

En España, el 95% de los españoles eligen los tapones de corcho como el mejor tipo de cierre para los vinos tranquilos y espumosos, con un aumento en dicha preferencia en comparación con el estudio anterior realizado en 2012 (Iniciativa CORK, julio de 2017)

El 83% de los españoles encuestados asociaban los tapones de corcho natural a vinos de calidad superior. En cambio, solo un 11% de los encuestados asociaron los vinos con cierre de rosca a la calidad superior y una cifra incluso inferior, de un 6%, asocia los vinos con cierres de plástico a la calidad.

Por todo el mundo encontramos la misma tendencia, la mayoría abrumadora de los consumidores prefiere el corcho como parte integrante de la experiencia del vino, y están dispuestos a pagar un suplemento significativo en el precio por este cierre superior.



Con un 70% de los productores de vino a nivel mundial eligiendo al corcho como su cierre preferido, y un aumento en la concienciación entre los consumidores respecto a las excelentes calidades de cierre del corcho y sus inigualables credenciales de sostenibilidad, se espera que el suplemento al precio y el crecimiento en las ventas de vinos con cierre de corcho se refuercen aún más en los próximos años.

ROJO Y ORO

El vino tinto y el corcho tienen un futuro dorado en China

China no solo es el mercado del vino con un crecimiento más rápido a nivel mundial, sino también el que revela una mayor preferencia por los tapones de corcho natural, según los más recientes estudios.

Los consumidores chinos prefieren los tapones de corcho natural porque ofrecen un cierre más efectivo y de mayor calidad. Asimismo, el tono dorado natural del corcho constituye un atractivo adicional.

El corcho natural exuda un atractivo tono dorado y amarillento cálido, y en la cultura China estos colores simbolizan la riqueza y la felicidad.

Los consumidores chinos también prefieren los vinos tintos por las cualidades auspiciosas asociadas a este color.

Un reciente e innovador estudio de Nielsen, revela el protagonismo del corcho entre los 100 vinos que más se venden en China, lo que demuestra que los vinos con cierre de corcho añaden un suplemento en el precio del

33% sobre los vinos con cierre artificial, una diferencia que equivale a 5,00 USD.

El informe mostró que los consumidores chinos tienen una marcada preferencia por el vino tinto sobre el vino blanco: 99 de los 100 mejores vinos eran tintos, y de ellos, el 95 llevaba cierre de corcho!

Un segundo informe elaborado por Wine Intelligence en los mercados clave del vino en todo el mundo, puso de manifiesto que, entre todos los países encuestados, los consumidores chinos son los que tienen una mayor preferencia por tapones de corcho natural y un mayor rechazo hacia los cierres artificiales.

Este informe reveló que solo al 23% de los chinos encuestados les gusta comprar vinos con tapón de rosca mientras que el 32% afirma que definitivamente no le gusta comprar vinos con tapón de rosca.

En 2020, China superará a EE.UU. como mayor importador de vino a nivel mundial, en cuanto a volumen, debido al enorme crecimiento de un 79,3% según revela el informe anual 2017 IWSR/Vinexpo sobre el mercado global del vino.

Además, China es el mercado del vino con un crecimiento más rápido en cuanto a volumen, con una predicción de crecimiento del 19,5% entre 2016 y 2020, cuando se prevé que represente el 7% del mercado mundial del vino, el quinto mayor mercado del mundo en cuanto a volumen.

Con 847.000 hectáreas de viñedos, China es también la segunda mayor área vitícola a nivel mundial, revelan los datos de la Organización Internacional de la Viña y el Vino.

Los productores de vino locales chinos son grandes importadores de tapones de corcho, al ser este el cierre preferido por productores y consumidores.





La preferencia de los consumidores chinos por cierres de corcho natural ha llevado a los exportadores australianos de vino a utilizar cada vez más el corcho para cerrar sus botellas de vino. Ocho de los nueve vinos australianos incluidos entre los 100 vinos más vendidos en China utilizan tapones de corcho de calidad superior.

Otro estudio reciente sobre los hábitos de consumo de los consumidores chinos de vino realizado por CTR Market Research para la Asociación Portuguesa del Corcho (APCOR) confirmó una vez más que los tapones de corcho natural permanecen "en primer lugar" y suponen el cierre preferido en China.

El 96,8% de los consumidores chinos creen que los tapones de corcho natural son beneficiosos para la calidad del vino y el 85,3% prefiere estos tapones al comprar vino.

El estudio corroboró los resultados del estudio de Nielsen y mostró que el 46,6% de los encuestados están dispuestos a pagar más de 5 RMB (0,75 USD) extra por vinos con cierre de corcho, y que el 32,8% están dispuestos a pagar entre 3 RMB y 5 RMB extra por tales vinos.

Los consumidores habituales de vino expresaron que están claramente dispuestos a pagar un suplemento por vinos con cierre de corcho.

El 96,8% de los encuestados indicaron que los tapones de corcho natural son beneficiosos para la calidad del vino, en comparación con poco más de un 40% para los tapones artificiales, y un 95,6% de los encuestados indicaron que los tapones de corcho natural suponen un cierre eficaz para los vinos en comparación con el 64,1% para los tapones de rosca y solo el 38,6% para los cierres sintéticos.

Al comparar los resultados con un estudio anterior realizado en 2014 y con los últimos resultados, queda claro que la preferencia de los consumidores chinos por los tapones de corcho se ha intensificado aún más desde la última encuesta.

La clara preferencia por cierres de corcho en los mercados de vino de crecimiento más rápido del mundo, tales como China, garantiza un dorado futuro para el corcho.

La clara preferencia por cierres de corcho en los mercados de vino de crecimiento más rápido del mundo, tales como China, garantiza un dorado futuro para el corcho.

MEJOR CON UN "POP"

El Grand Cork Experiment, diseñado por el Profesor Charles Spence, de la Universidad de Oxford, confirma los beneficios sensoriales de los vinos con cierre de corcho.

Todos sabemos cómo el sonido de "pop" único que produce el corcho al abrirse la botella hace que se aceleren nuestras papilas gustativas al pensar en una deliciosa copa de vino.

Pero esta reacción no se había aún comprobado y cuantificado científicamente.

El Grand Cork Experiment -degustación neuroenológica- diseñado por el Profesor Charles Spence del laboratorio de investigaciones intermodales de la Universidad de Oxford, ha ofrecido una experiencia inmersiva única de la degustación del vino.

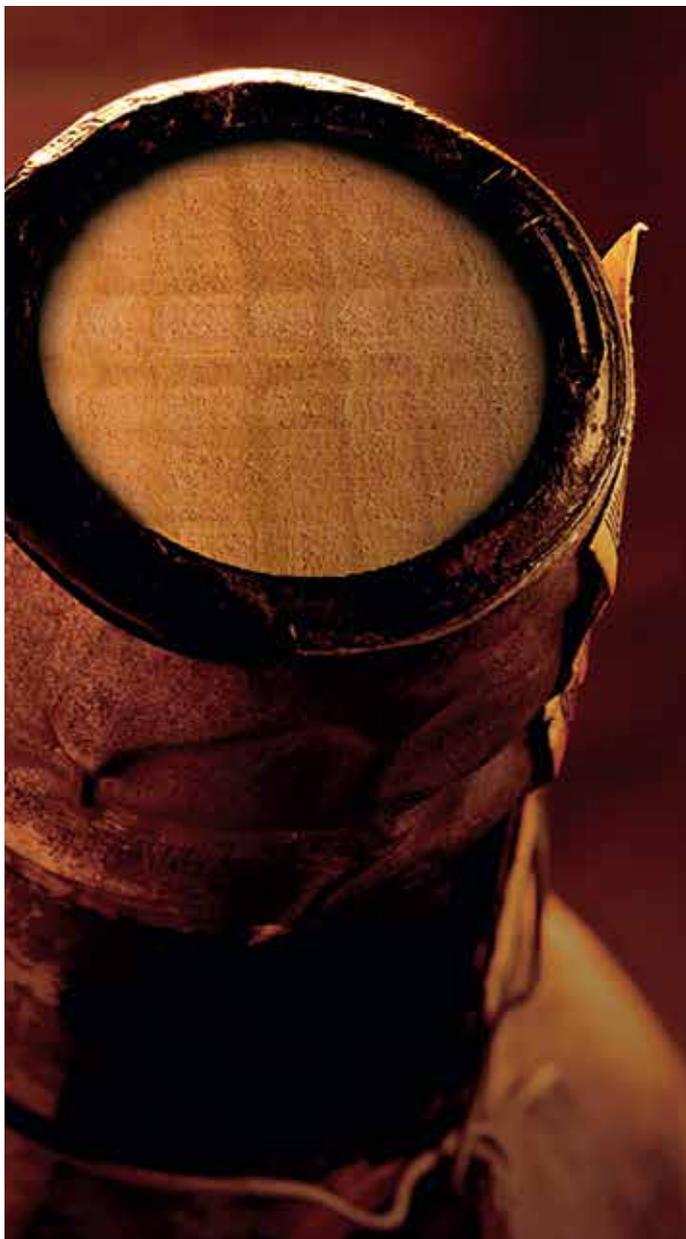
El innovador ensayo fue organizado por los arquitectos gastronómicos multisensoriales y el estudio de diseño de experiencias de fama mundial de Bompas & Parr, en colaboración con la Asociación Portuguesa del Corcho y celebrado en el Soho, Londres en julio de 2017.

El experimento comparó el impacto en la experiencia de degustación del vino que produce el descorchar un tapón de corcho en comparación con desenroscar un tapón de rosca y analizó cómo los sonidos, los aromas y las sensaciones asociadas a la apertura de una botella de vino estimulan nuestros cerebros e influyen en nuestras papilas gustativas.

Se pidió a 140 voluntarios que entraran en la sala del experimento visible desde el exterior a través de una ventana gigante y se les pidió que se sentasen en una silla especialmente diseñada y se pusieran unos auriculares.



Se utilizaron los monitores más avanzados de actividad cerebral para comprobar cómo reaccionan los sentidos de los visitantes ante los rituales asociados al consumo de vino.



Antes de degustar cada uno de los cuatro vinos servidos en pares idénticos se les reprodujo el sonido "pop" de la botella al descorchar o el sonido propio al desenroscar un tapón de rosca y a continuación se les pidió que puntuasen el vino en términos de calidad, intensidad y espíritu de celebración.

El experimento se llevó a cabo en un bonito salón revestido de corcho, y permitió a los participantes degustar buenos vinos y comprobar cómo los distintos aromas tienen un impacto sobre el sabor de los vinos, y también se crearon tapones de corcho personalizados para que los participantes se los quedasen.

A modo de preparación para la evaluación final, se les pedía a los participantes que estimularan sus sentidos del gusto, el olfato, el tacto, el oído y la vista participando en distintas experiencias: tales como beber una mezcla de ácido málico y agua, colocar sus manos en un cuenco lleno de piedras de cristal, escuchar ruido blanco a través de los auriculares y recibir un "masaje ocular" colocando parches vibradores cerca de los ojos.

Los resultados se revelaron en septiembre e inequívocamente mostraron que los tapones de corcho desempeñan un papel esencial en la experiencia sensorial del consumo de vino.

La comparación de los resultados de cada vino al servirlo tras retirar el tapón de corcho o al desenroscar el tapón de rosca, reveló que de media los participantes puntuaron a los vinos con cierre de corcho como un 15% de mejor calidad, considerándolos un 20% más apropiados para una celebración y en un 16% perfectos para incitar el espíritu de celebración.

El Profesor Charles Spence, comentó: "Nuestros sentidos están intrínsecamente vinculados, lo que oímos, vemos y sentimos tiene un gran efecto sobre lo que probamos. El sonido y la visión de un tapón descorchándose crea expectativas antes incluso de que el vino roce los labios, y estas expectativas influyen en la cata posterior. Estos resultados refuerzan la importancia de los cierres en el vino, y la clara asociación entre el corcho y la calidad en nuestro subconsciente".

Hace décadas que existe un debate abierto entre los defensores del tapón de corcho y los del tapón de rosca en el sector del vino, con expertos, sumilleres, y productores de todo el mundo profundamente divididos en sus opiniones. Este experimento es la primera demostración empírica de que un cierre de corcho conduce a una cata más positiva.

AMORIM REALIZA UN NUEVO ENCORCHADO PARA LOS VINOS VIEJOS CLÁSICOS SUDAFRICANOS

Las espectaculares capacidades del corcho como cierre perfecto para vinos se hacen particularmente evidentes cuando se trata de vinos almacenados en bodegas durante muchos años.

Los cierres artificiales al final destruyen el vino que se almacena por un largo período de tiempo, mientras que el corcho puede garantizar una espectacular longevidad.

Pero los vinos viejos deben almacenarse en unas condiciones muy especiales, y es fundamental controlar cuidadosamente la calidad del cierre.

En algunos casos un vino viejo puede necesitar un trasplante salvavidas en forma de operación de nuevo encorchado.

Para ello, Amorim Cork South Africa ha desarrollado un servicio personalizado, de alta tecnología, que incluye maquinaria móvil de encorchado, corchos marcados con un código de seguimiento, adhesivos de validación que confirman el lugar y fecha del nuevo encorchado, y un holograma adhesivo con un código alfanumérico único que permite controlar la autenticidad en el sitio web de Amorim.

A mediados de 2017, unos pocos y selectos vinos clásicos sudafricanos almacenados en las bodegas Tabernacle de Distell fueron objeto de una delicada operación de nuevo encorchado realizada por un equipo reunido por Amorim

Amorim suministró corchos naturales de calidad superior, marcados con el vino, vendimia y fecha de nuevo encorchado.



El enólogo Michael van Deventer, que supervisa la vasta y valiosa bodega de Tabernacle, seleccionó muestras de dos gamas de vinos viejos que requerían un nuevo encorchado: Oude Libertas Cinsaut 1971 y Zonnebloem Cabernet Sauvignon 1966.

El sumiller y productor de vino francés residente Jean Vincent Ridon, que cuenta con una amplia experiencia en el nuevo encorchado y reacondicionamiento de colecciones de vinos en Francia y Sudáfrica, supervisó las operaciones.

Para esta tarea, llevaba una caja negra que daba la impresión de que iba a realizar una operación a corazón abierto.

En un entorno inmaculado, se retiró cuidadosamente cada corcho utilizando dos tipos de sacacorchos de alta precisión, empleándose 20 minutos con cada corcho.



A continuación, se limpiaron los cuellos de botella para retirar partículas microscópicas acumuladas durante más de medio siglo.

Se insertó una capa de gas argón en la botella para evitar la oxidación del contenido mientras se cataba el vino.

Los catadores de vino confirmaron que los tapones de corcho habían hecho su trabajo, ¡la amplia mayoría de los viejos vinos se encontraban en unas condiciones extraordinarias!

El Zonnebloem Cabernet 1966 exhibía poder y profundidad y el Oude Libertas 1971 Cinsaut tenía un sabor afrutado, especiado y fresco.

Tras un periodo de almacenaje tan largo la mayoría de las botellas presentaban unos niveles inferiores de vino, lo que hizo necesario rellenar cada botella con las otras abiertas. También se añadió una pequeña cantidad de azufre para garantizar que el vino permaneciese fresco.

Después, con la ayuda de una pequeña máquina encorchadora móvil, se insertó en cada botella un nuevo tapón de corcho de Amorim con un código de seguimiento, dotando a los vinos de un nuevo ciclo de vida y permitiendo su descorchado y disfrute en una etapa posterior.

Se colocó una pequeña cápsula sobre la parte superior de la botella, para evitar la falsificación, y en el nuevo corcho se imprimieron la fecha y lugar de nuevo encorchado, de forma visible para el propietario del vino y para los posibles compradores.

Cada botella con nuevo encorchado tiene un holograma adhesivo con un código alfanumérico único. Ello garantiza que quien quiera que sea el futuro propietario de la botella, siempre podrá rastrear la autenticidad de la operación de nuevo encorchado.

En octubre, en asociación con Amorim, Kanonkop Estate ofrecerá el primer servicio comercial de nuevo encorchado a sus clientes en Johannesburgo, y se espera que muchos más vinos viejos ganen un nuevo ímpetu gracias a los poderes rejuvenecedores de un corcho nuevo.



ENÓLOGOS LÍDERES A NIVEL INTERNACIONAL CONSIDERAN QUE EL CORCHO ES EL MEJOR CIERRE

Expertos en vino de todo el mundo recomiendan el corcho natural como el mejor cierre posible para sus vinos.

En Estados Unidos, productores de vino del Valle de Napa de California explicaron recientemente por qué valoran tanto el corcho.

"Un vino es todo un recorrido", explica Katie Madigan de St. Francis Winery. "El embotellado del vino no es el final de este proceso de 12 o 24 meses. En realidad es solo el principio. Ahí es cuando el vino va a dejar atrás sus años adolescentes y alcanzar su verdadera madurez. Cuando observas el intercambio de oxígeno en este maravilloso producto final, vemos que se expresa mejor con un cierre de corcho natural."

"El corcho es lo último que toca el vino", añade Maggie Kruse, en Jordan Winery. "Es por ello que dedicamos tanto tiempo a calificar corchos y asistir al proceso de control de calidad. Para nosotros el corcho es el mejor tipo de cierre y es como el vino sabe mejor al final de ese proceso de envejecimiento, por lo que es realmente perfecto para nuestro estilo de vino".

Richie Allen, de Rombauer Vineyards está de acuerdo: "Si observas todos los grandes vinos del mundo, nada envejece igual que el corcho y nada tiene la durabilidad de un tapón de corcho. El modo en el que un vino se desarrolla con el corcho es único y sostenible."

"Como productor de vinos, el corcho me ayuda a dormir mejor por las noches", nos confía Corey Beck de Francis Ford Coppola Winery. "Resulta muy tranquilizador contar con un corcho como tapón final para el resto de la vida del vino. Permite que siga evolucionando hasta que, dentro de cinco años, estará delicioso".

"La curva de envejecimiento que esperamos para nuestros vinos, en concreto para los tintos robustos de larga vida, se define por la relación entre el vino y el corcho", comenta Tim Bell en Dry Creek Vineyard. "El tapón de corcho realmente define esa curva de envejecimiento que esperamos de un vino tinto y de algunos de nuestros blancos robustos, como el Chardonnay... el corcho, al final, conduce al vino a través del proceso de envejecimiento. Es el guardián del vino pero también forma parte del proceso de envejecimiento."

"Tengo una cesta llena de corchos en mi casa y cada uno de ellos me recuerda un buen momento que pasé en compañía de una botella de vino", concluye Katie Madigan.

"Para mí es lo último que queda del vino que todavía conservas. Todavía conservas el corcho. Y claramente ha sido el ingrediente principal de la evolución del vino."



El mismo mensaje lo transmiten, alto y claro, algunos de los productores de vino más importantes de Francia.

“Solo utilizamos tapones de corcho”, explica Philippe Guigal, de Domaine E. Guigal. “Los profesionales del vino a menudo me preguntan por qué no utilizamos otro tipo de cierres, en concreto de rosca, en nuestros vinos de consumo rápido, tales como los blancos y rosados Côtes-du-Rhône. Mi respuesta es que el vino no es solo una técnica, también es una emoción, y detrás de esa emoción hay personas”.

“El corcho es muy importante para nosotros. Conserva el vino. Es un elemento importante de su maduración, para su envejecimiento en la botella”, afirma Bernard Noblet, de Romanée Conti. “Por lo que no escatimamos cuando se trata de corchos. Estamos ante todo preocupados con la calidad, no con el precio”.

“Los estándares de calidad de un buen vino dependen principalmente de su potencial de envejecimiento y de la homogeneidad de cada botella, desde la primera a la última”, explica Carol André de Cheval Blanc St Emilion. “Nuestros vinos se guardan durante 10, 20, 40 a 70 años y la garantía de estas dos cualidades es el tapón. Utilizamos el corcho porque es un material en el que confiamos, es un material que para nosotros está vivo. Resulta claro que nuestros vinos, estando en contacto con el tapón de corcho durante décadas, necesitan una simbiosis con este producto vivo. Sabemos que existe un intercambio entre el vino y el tapón de corcho, por lo que es absolutamente necesario que el tapón de corcho sea perfecto y, de nuevo, que permita este intercambio que mejorará la calidad del vino con el tiempo... nuestra percepción del tapón es que tiene una historia, al igual que el vino. Empieza en el alcornocal, pasa por un proceso técnico, y se completa con la botella de vino.”

El mismo mensaje lo confirman los expertos en vinos de Australia.

Christian Canute, de Rusden Winery, afirma: “Tras cinco años de experiencia con los tapones de aluminio resulta claro que el corcho es mejor para nuestros vinos. Ya sea desde un punto de vista técnico o sostenible, o desde la perspectiva aspiracional del consumidor, el corcho es el mejor aliado del vino.”



“Algunos de los mercados asiáticos, y en particular China, son muy categóricos en exigir que el mejor vino del mundo se cierre con corcho”, explica Louisa Rose, de Yalumba Winery, “si queremos ser considerados el mejor vino del mundo... la mayoría de las bodegas se están dando cuenta de que, de hecho, ha de ser con un tapón de corcho.”

Tony Bish, de Sacred Hill Winery en Nueva Zelanda también está de acuerdo: “Hemos vuelto a utilizar tapones de corcho en los vinos de calidad. En los diez años en los que hemos estado usando tapones de rosca la calidad del corcho disponible ha mejorado drásticamente.”

En España, el sumiller Josep Roca y los enólogos Peter Sisseck, Josep Buján y Ton Mata fueron entrevistados recientemente y se mostraron totalmente de acuerdo con estas afirmaciones.

Las ventas de tapones de corcho al sector vinícola español han crecido exponencialmente en los últimos meses, como consecuencia del boyante sector vinícola español que registró un crecimiento del 5,6% en los dos primeros meses de 2017.

Portugal y España son los productores líderes de corcho a nivel mundial, responsables del 49,6% y del 30,5% de la producción global, respectivamente.

Josep Roca, sumiller del restaurante con 3 estrellas Michelin El Celler de Can Roca, en Gerona, Cataluña, que en dos ocasiones ha sido elegido como el mejor restaurante del mundo, profesa su más absoluta admiración por el corcho, subrayando sus cualidades técnicas, incluyendo su capacidad de compresión, su impermeabilidad y su micro oxigenación. También valora el corcho como “un elemento mágico, guardián de tesoros ocultos y protector del vino”. Añade que los tapones de corcho son “el mejor cierre disponible en el mercado, un elemento inherente al patrimonio de la cultura mediterránea, y el único tapón capaz de transmitir el paisaje y la vida”.

Peter Sisseck, fundador y enólogo de la famosa Bodega Dominio de Pingus, utiliza tapones de corcho natural para cerrar sus exclusivos vinos, que han sido celebrados por entidades como Robert Parker o el Institute of Masters of Wine.

Sisseck relaciona la calidad del vino con los tapones de corcho, nombrándolos el “orgullo de una bodega y una parte esencial de la imagen que se transmite al consumidor.” Tras haber creado uno de los vinos españoles más prestigiosos, elogia el origen natural del vino y su sostenibilidad, así como su garantía de una correcta evolución del vino en la botella: “El tapón de corcho es la única y la mejor solución para los vinos que envejecerán a lo largo de los años, en la actualidad, simplemente no tiene ningún rival”.

Josep Buján ha trabajado como director técnico de Freixenet durante 33 años, marca que ha utilizado tapones de corcho para cerrar su cava espumoso durante más de 150 años, y que produce alrededor de un millón de botellas al día.



Además de sus beneficios técnicos, Buján dice que el tapón de corcho, como producto natural, forma “parte de la historia de cada vino y es un compañero indispensable en cada botella”.

Ton Mata, enólogo y propietario de las bodegas Recaredo, trabaja solo con sus propios viñedos para producir vinos que envejecen exclusivamente con tapones de corcho natural. Afirma que hay tres factores principales que hacen del corcho un cierre muy especial: su valor técnico, medioambiental y cultural. “Se ha demostrado científicamente que para los vinos que envejecen durante un largo período de tiempo el corcho es el mejor cierre del mercado porque reduce la oxidación y, para nosotros, es un cierre totalmente irremplazable.”

En suma: “El tapón de corcho es el mejor acompañamiento para vinos tranquilos y cavas espumosos, forman una simbiosis perfecta”.

CORTICEIRA AMORIM PATROCINA EL PREMIO AUSTRALIANO "YOUNG GUN OF WINE"

Corticeira Amorim es el nuevo patrocinador de Young Gun of Wine, un premio australiano creado en 2007, que pretende animar a los jóvenes productores de vino a presentar sus mejores conceptos.

El objetivo del Young Gun of Wine es retar al statu quo, mediante la creación de vinos que combinen autenticidad e integridad, y también contribuir a

eleva el perfil de Australia como gran productor de vinos de calidad superior.

Cada premio tiene el aspecto de la mitad superior de una botella dorada inclinada cuyo cuello se transforma en el cañón de un arma.

El comercio australiano del vino disfruta actualmente de un crecimiento significativo y está buscando nuevos mercados, en concreto China, que en 2016 se convirtió en el mayor mercado exportador de vino de Australia, superando a Estados Unidos, con un espectacular crecimiento del 45% en comparación con 2015.

Se prevé un crecimiento continuado de las exportaciones de vino a China para 2017, y esta nueva tendencia no ha pasado desapercibida a las bodegas, ni a los jóvenes productores que compiten por el premio Young Gun of Wine.

Dado que los consumidores chinos prefieren por una mayoría abrumadora los tapones de corcho (consultar el artículo de apertura), las bodegas australianas están volviendo cada vez más a los tapones de corcho natural.

Según Rory Kent, fundador de Young Gun of Wine, el premio Young Gun of Wine es una respuesta a la creciente creatividad en el sector vinícola: "El número de nuevos productores está aumentando cada año. En la década anterior hemos presenciado una explosión en el sector vinícola en cuanto al número de productores jóvenes independientes y las variedades y métodos que utilizan".

La lista de productores que compiten por el premio abarca a 200 productores de vino de toda Australia.

Los ganadores de 2017, que se anunciaron en junio, son los siguientes:

Riedel Young Gun Of Wine
Michael Downer, Murdoch Hill
Ocean Eight Winemaker's Choice
John Huges, Rieslingfreak
Wine Australia Best New Act
Rob Mack, Aphelion Wine Co.
People's Choice
Peter Dredge, Meadowbank

EL CORCHO DOMINA LA COMPETICIÓN GLOBAL ROSÉ MASTERS

En una reciente competición organizada por Global Rosé Masters en nombre de The Drinks Business, ocho de los nueve mejores vinos rosados tenían un cierre de corcho.

Los vinos rosados normalmente se consumen relativamente pronto tras embotellarlos, pero los productores de vino eligen el corcho al ser el mejor cierre para preservar la calidad de sus vinos.

La sumiller Sarah Tracey de The Lush Life (www.thelushlife.xyz) explicó que: "Independientemente de que se vaya a envejecer un rosado o no, el hecho es que el productor de vino no sabe cuándo realmente se abrirá la botella. Una vez se embotella el vino, el productor pierde el control sobre su distribución, o sobre cuánto tiempo permanecerá en la estantería de una tienda o en la bodega de un restaurante. Ya sea deliberadamente o por accidente, un rosado puede envejecer, y el corcho natural es la elección más segura para proteger el vino. Una vez que muchos clientes esperan encontrarse un corcho natural en un vino de calidad, la experiencia de descorchar el vino es un ritual que nunca abandonarán muchos amantes del vino".

The Drinks Business Global Rosé Masters recibió casi 200 entradas que fueron evaluadas a ciegas por un jurado de catadores muy experimentados en Bumpkin en South Kensington, Londres el 17 de mayo. Las medallas iban del bronce al oro con premios Masters otorgados a vinos excepcionales.



TAPONES DE CORCHO UTILIZADOS EN ATELIÊ WÄLS - LA MÁS GRANDE NAVE DE BARRICAS DE AMÉRICA LATINA

Ateleê Wäls una gran fábrica de cerveza rodeada de naturaleza en Olhos d'Água, Belo Horizonte, Brasil, es la mayor nave de barricas de América Latina dedicada al envejecimiento de cervezas.

El espacio ha sido recientemente rediseñado por la firma de diseño brasileña Gustavo Penna Arquitecto & Associados (GPA & A), empleando elementos cotidianos de la fábrica de cerveza para decorar el espacio, incluyendo tapones de corcho, botellas, burbujas, barricas, metal, madera y cemento.

La entrada cuenta con un techo con forma de ola y dentro de la cervecería se encuentra una gran cubierta que abarca la zona del bar compuesta por 135.000 tapones de corcho suspendidos, una de las mayores instalaciones del mundo con tapones de corcho.

Los entornos de interior armoniosamente conectados incluyen la sala de degustación, la tienda, la bodega de vino, la nave de barricas y la oficina.

La nave de barricas incluye cientos de barricas con 12 tipos distintos de madera, que van desde el roble francés y el americano hasta la amburana brasileña.

La bodega de vino, ubicada en la tienda Atelier cuenta con alrededor de 20.000 botellas.



NDTECH GANA OTROS DOS IMPORTANTES PREMIOS DE INNOVACIÓN

NDtech - la revolucionaria tecnología de inspección de Amorim que comprueba individualmente cada tapón de vino, y que ofrece el primer corcho natural a nivel mundial con TCA no detectable garantizado*, continúa recogiendo prestigiosos premios a la tecnología.

En septiembre, NDtech ganó un premio a la nueva tecnología en SIMEI 2017, otorgado a proyectos que integran procesos e innovaciones que mejoran significativamente la producción y conservación del vino.

SIMEI, Salón Internacional de Máquinas para la Enología y el Embotellado, es la feria líder a nivel internacional en cuanto a tecnología del vino, celebrándose este año en Munich como parte de un acuerdo firmado con la Drinktec, para alternar la feria bianual entre Munich e Italia.

Tras aceptar el premio, Carlos Veloso dos Santos, director de Amorim Cork Italia, comentó que espera duplicar la producción de tapones NDtech en 2018, añadiendo: “esperemos que se convierta en una nueva era de tapones de corcho natural... este reconocimiento muestra cómo años de inversión en investigación y desarrollo han podido producir algo único en el mundo”.

A principios de 2017, NDtech recibió una mención honorífica en el premio a la innovación de productos de COTEC-ANI, en Portugal.



El anuncio se efectuó durante el 14º encuentro nacional sobre innovación, COTEC, celebrado en CEIIA, en Matosinhos (Portugal), presidido por el presidente de la República Portuguesa, Marcelo Rebelo de Sousa, y al que asistió el Ministro de Economía, Caldeira Cabral.

NDtech ha revolucionado el control de calidad, ofreciendo una prueba ultra rápida de cromatografía de gases, uno de los sistemas de análisis químico más sofisticados del mundo.

Con un elevado nivel de precisión, NDtech es capaz de detectar cualquier tapón de corcho que tenga más de 0,5 nanogramos/litro (partes por billón) de TCA, que se retira automáticamente de la línea de producción.

En 2016, NDtech ganó otros dos premios a innovaciones líderes, un premio de oro en los premios a la innovación Vinitech Sifel (categoría viña y vino) y una medalla de plata en la categoría de tecnología de llenado y envasado de los premios bianuales a la innovación de Intervitis Interfruta Hortitecnica, la feria internacional sobre tecnología para vinos, zumos y cultivos especiales.

Un creciente número de las marcas de vino más prestigiosas del mundo han adoptado los tapones NDtech para garantizar la excelencia de sus vinos, combinando lo mejor de dos mundos: corcho natural con TCA no detectable garantizado*.

*el contenido de TCA que se libera es inferior al límite de cuantificación de 0,5 ng/l; análisis realizados conforme a la norma ISO 20752.



SAKS FIFTH AVENUE DESTACA EL MOBILIARIO DE CORCHO

El escaparate de la conocida tienda de moda Saks Fifth Avenue, en Nueva York estuvo decorado durante tres semanas en julio con una colección de mobiliario de corcho diseñada por el reputado estudio de diseño y arquitectura Eugene Stoltzfus Furniture Design.

Amorim Cork Composites USA suministró el corcho para esta nueva colección de mobiliario, que nuevamente ensalza las ventajas del corcho a estos efectos, al ser flexible, agradable al tacto y apto para técnicas de moldeo avanzadas.

La colección se compone de mesas, pedestales y asientos, todos ellos elaborados con la misma estética moderna aunando los elementos del sólido corcho portugués con las sólidas estructuras de acero. Raylin Diaz, director de escaparates visuales en Saks Fifth Avenue, afirma que la nueva colección ofrece “una estética estupenda, utilizando materiales auténticos”.

Según Eugene Stoltzfus, fundador de ESFD: “el atractivo atemporal de nuestra colección Lisboa es perfecto como complemento a la moda de vanguardia de Saks”.



AVALANCHA DE HOMENAJES PARA AMÉRICO AMORIM

Américo Amorim, la fuerza impulsora clave detrás de la expansión de Corticeira Amorim en las últimas décadas y una figura líder en el mundo empresarial portugués, falleció el 13 de julio de 2017, unos días antes de cumplir 83 años.

Se ha producido una avalancha de homenajes a lo largo de Portugal y por todo el mundo, en memoria del gran empresario.

Su abuelo, António Alves de Amorim, fundó un pequeño taller de fabricación de corchos para las barricas de vino de Oporto en 1870, en Vila Nova da Gaia, cerca de Largo Sandeman.

Amorim & Irmãos, Lda. se fundó el 11 de marzo de 1922, unos meses antes de la muerte de su abuelo, y a comienzos de los años 30 del siglo XX ya era "el mayor productor de tapones de corcho del norte de Portugal", con contactos comerciales en Japón, Alemania, los EE.UU., Brasil e Inglaterra.

En 1953, con solo 19 años, ya huérfano tras el fallecimiento de su padre y de su madre dos años antes, Américo Amorim recibió el 2,5% de Amorim & Irmãos como herencia (sus hermanos recibieron la misma participación).

Su tío, Henrique Amorim, le pidió que abandonase los estudios en comercio en Oporto para integrar la compañía.

Con gusto por la geografía y apasionado por los viajes, visitó numerosos países en Europa y América Latina representando a la compañía y aprendió a hablar francés y español.

Durante sus viajes se dio cuenta de cómo los Estados Unidos habían sido capaces de añadir valor al corcho con el lanzamiento de nuevos productos. En 1958 visitó Rumanía y después la Unión Soviética, en lo que fue su primera incursión en los países del COMECON.

Observó cómo en Alemania, EE.UU., Francia, Reino Unido o Japón se importaba el corcho en bruto para luego procesarlo para fabricar productos aislantes, revestimientos de paredes y suelos, y juntas de ingeniería utilizadas en distintas industrias.

Empezó a soñar con crear una nueva fábrica cuyo objetivo fuese sacar provecho del 70% de los restos de corcho que generaba Amorim & Irmãos en la fabricación de tapones de corcho.

Esto llevó a la creación de Corticeira Amorim Indústria en enero de 1963. La nueva unidad de fabricación se ubicó en Quinta de Meladas, en Mozelos. Este fue el comienzo de su estrategia para la integración vertical de la actividad de la empresa.

El corcho no solo se exportaba en bruto sino que también se procesaba en Portugal. También se exportaba como un producto acabado, lo que permitía unos márgenes de beneficios más elevados.

Durante este periodo, Américo Amorim no solo fue uno de los ejecutivos clave de la compañía, sino que también fue una especie de embajador de Amorim & Irmãos, en busca de contratos por todo el mundo.

Sus habilidades diplomáticas y sus contactos en todo el mundo permitieron que la compañía superase el turbulento periodo que siguió a la revolución de Portugal de 1974.

En 1977, con la ayuda de su tío Henrique, que falleció un año después sin dejar descendencia, los hermanos Amorim se convirtieron en los propietarios únicos de la empresa.

Esto llevó a profundos cambios en la estructura empresarial de Corticeira Amorim.

Ipocork se creó en 1978, se trataba de una compañía dedicada a la producción de soluciones de pavimento de corcho, un área que todavía se encontraba en sus comienzos en Portugal. Se trataba de una inversión estratégica en un sector en constante evolución.

Tras la adhesión de Portugal a la CEE en 1986, la visión global de Américo Amorim ha desempeñado un rol vital en la expansión internacional de la compañía.

En 1989, el Amorim Group creó Inogi, junto con ISM. Esta compañía estaba asociada a varios proyectos destacados en Lisboa, tales como las Torres de Lisboa, Nova Campolide o la reconversión del antiguo Teatro Edén.

Sin embargo, el negocio de los tapones de corcho era la joya de la corona en el imperio empresarial de Américo Amorim, y el corcho siempre ha sido la cuna simbólica y sentimental del conglomerado global.

Durante los años noventa del siglo pasado la compañía consolidó su negocio internacional y en 2001, el sobrino de Américo, Antonio Rios de Amorim, fue nombrado Presidente de Corticeira Amorim.

La compañía se organiza en torno a cinco unidades de negocio (materias primas, tapones de corcho, revestimientos de pavimentos y paredes, compuestos de corcho y aislantes de corcho) y opera en cinco continentes.

La sociedad matriz es propietaria de 75 compañías, 28 de las cuales son unidades industriales, y sus productos se comercializan en más de 100 países. Más allá del sector del corcho, desarrolla sus actividades empresariales en los sectores de la silvicultura, energético y financiero, inmobiliario y de artículos de lujo.

También tiene múltiples intereses empresariales fuera de Portugal, incluyendo en Mozambique, donde es accionista mayoritario de Banco Único y en Brasil, donde tiene una participación sustancial en el Banco Luso-Brasileiro.

Junto a su actividad en el sector del corcho, Américo Amorim fue un actor clave en otros de los principales sectores económicos.

En 1991, participó en el consorcio que lanzó el operador de telecomunicaciones. Telecel (que en 2001 fue rebautizado como Vodafone), junto con el Banco Espírito Santo, en el cual Telepri y Air Touch también detenían participaciones. En 1996 vendió su participación en el negocio por 100 millones de euros, tras comprar su participación original por 15 millones de euros.

En 2005, Amorim Energia, junto con otros socios, adquirió un tercio del capital social de la firma líder en energía de Portugal, GalpEnergia. Américo Amorim actuó como Presidente del Consejo de Galp Energia hasta octubre de 2016, cuando dimitió por motivos personales.

En homenaje a su legado, figuras líderes del sector político y empresarial portugués destacaron su contribución a la economía y a la sociedad portuguesas.

Marcelo Rebelo de Sousa, el Presidente de la República: "Un emprendedor con espíritu empresarial, determinado, persistente y a menudo visionario (...), ha dejado una huella decisiva en varios sectores de la vida económica, incluyendo el sector del corcho, y ha culminado su carrera con una posición decisiva en la industria petrolera."

Las palabras de Américo Amorim también se recuerdan con afecto, como: "A menudo es necesario valor para cambiar el curso de la historia."





red truck[®]

AMERICA'S FIRST WINE

USING THE
helix CLOSURE



A New "Twist-Off" on a California Red Wine

Nature

Both cork and glass are two of the most sustainable premium packaging materials on the planet, and are ideal for wine preservation.

Design

The development of Helix is the result of a four year collaboration between Amorim and O-I, companies with extensive design and innovation expertise.

Convenience

For the very first time, consumers can enjoy the ritual of uncorking the bottle, including the associated "pop," without the need for a corkscrew.

MARKETED BY BRONCO WINE CO. | WWW.BRONCOWINE.COM | 855.874.2394 | ©2017 RED TRUCK WINERY, SONOMA, CA

PÓNGASE EN CONTACTO CON NOSOTROS

Para más información sobre el corcho y/o Amorim póngase en contacto con el editor, Bark to Bottle correo electrónico marketing.ai@amorim.com web www.amorimcork.com