

## Sabía que en Colombia se producen los mejores rones del mundo?

Por FERNANDO CÁRDENAS Imagen: David Rugeles Octubre 6 de 2016



Tres marcas independientes sacan la cara por Colombia y ganan premios internacionales, pese a los obstáculos para vender sus botellas en el mercado local.

Al ser a ciegas, los catadores solo se valen de los sentidos de la nariz y la boca para encontrar el sabor perfecto de un ron. Es un trago seco. Y todo iba en su curso normal en los certámenes de esta bebida, con medallas para las casas tradicionales centroamericanas y caribeñas, hasta que se metieron en la pelea unos rones colombianos que nadie conocía.

Hasta hace tres o cuatro años, Colombia era el patito feo de esta industria caribeña. La miraban por encima del hombro. Pero la historia cambió cuando un puñado de emprendedores se despertaron y vieron el potencial de la bebida en la categoría de lujo. De ser el licor preferido de los piratas y mares, se ha convertido en un trago premium en los bares de Londres, Chicago o Shanghái. Su presencia se ha ganado un cupo a la hora del buen beber, tanto en coctelería como en su versión más reposada y solitaria. Incluso con la intromisión de un hielo.

Para ser justos con los hechos, los responsables de esta levantada del consumo en las altas esferas (Estados Unidos acapara el 40 % de la torta), son las casas roneras más tradicionales de Guatemala, Cuba, las Antillas o Puerto Rico. Ellas han perfeccionado el sabor de esas mieles de la caña de azúcar y han estimulado su actual desempeño en las pasarelas de los bares.

Cada maestro ronero (quedan muy pocos en el mundo) busca una identidad, un carácter y el aroma perfecto de este destilado envejecido por años. Y eso marca las diferencias de nariz y sabor entre los clásicos Bacardi, Havana Club, Abuelo, Flor de Caña, Zacapa, Mount Gay, Pampero, Santa Teresa, Saint James, entre otros.

¿De dónde brotan ahora unas marcas colombianas que ganan reconocimientos en el exterior? Tanto El Dictador, como el ron Parce y La Hechicera, los tres con

medallas de excelencia, nacen de una triste distorsión de un sector que los obligó a pensar en la exportación y en las góndolas de los Duty Free y no en el consumidor local.

Todo por el monopolio rentístico de las gobernaciones, en el que cada departamento maneja la industria del aguardiente y del ron para engordar las arcas y financiar la salud y la educación. En vez de mejorar la calidad de los productos, la estrategia de las autoridades ha sido masificar sus licores. De ahí que sus presentaciones se acercan más al perfume del anís y al gran consumo. Esta táctica las hizo vender 89 millones de botellas el año pasado, un 20 % menos que el año anterior. Y mientras la caída de sus ingresos se repite cada año, ellas se alejan de la tendencia mundial de hacer rones de excelencia.

“Es más difícil vender un ron independiente colombiano en Bogotá que un ron Zacapa”, afirma Jaime Uribe, cofundador de ron Parce, quien junto a unos amigos estadounidenses creó un ron en el eje cafetero que se exporta a Estados Unidos, Holanda y México, entre otros destinos. Lo reafirma Hernán Parra, de ron El Dictador, quien sostiene en una entrevista pasada que pese a la gran costa caribe que rodea el norte del país, “tiene la peor oferta de ron”.

Estos dos personajes, más una casa ronera de Barranquilla con la marca La Hechicera, son el trío de firmas privadas que tuvieron que competir lejos de las fronteras para llevar a buen puerto sus licores. Y, como paradoja, son los que en los últimos años se han ganado el respeto de la industria gracias a varios premios y medallas que avalan la calidad del licor que se produce en suelo colombiano.



Jaime Uribe, de ron Parce / Foto: Valeria Duque

## **EL HECHIZO DEL ATLÁNTICO**

De lejos, la historia de La Hechicera es la que contiene más ingredientes tradicionales, tal como sucede con las grandes casas roneras de Guatemala o Nicaragua. Cuentan los responsables de la marca, los hermanos Miguel y Laura

Riascos, que todo partió con las penurias de su abuelo Alfredo tras su secuestro a manos de la guerrilla a finales de los ochenta.

El episodio no lo dejó en paz, abandonó sus campos plataneros y se refugió en la Universidad de Miami como académico. Sin embargo, los libros no opacaron sus deseos de emprendimiento y mandó a su hijo Miguel, en 1993, a explorar oportunidades a Cuba ante un cálculo equivocado del ocaso del régimen del comandante Fidel Castro.

En vez de aprovecharse de un sistema sin padrinos soviéticos, el papá de los Riascos se enamoró de la isla y logró un convenio con el Ministerio del Azúcar para crear una industria ronera en las costas colombianas. Y desde allí exportar a Estados Unidos sin las trabas del embargo. Los cubanos pusieron la sabiduría de décadas en el manejo de un ron con notas dulces y la familia barranquillera se hizo presente con el capital necesario para levantar la firma licorera.

En esos diez años que duró el convenio colombo-cubano, que dio origen a Casa Santana Licores, en Barranquilla, los dueños se dieron cuenta de que el clima del Caribe colombiano y sus suelos eran diferentes a los de La Habana. Sumado a la tecnología americana de barricas de roble blanco, que les dio el toque para producir un ron especial, único en esta tierra. Así, con la supervisión de un sabio cubano que nunca más volvió a la isla, empezaron a vender diferentes destilados a otros países. En esas estaba la expansión de la compañía, cuando Laura Riascos contrajo matrimonio en el Caribe y desempolvaron los rones más viejos de las barricas como un regalo especial para los invitados. Sacaron una edición especial de 400 botellas en 2010. “Nos dijeron que era el mejor ron que habían probado”, relata Miguel, uno de los creadores de La Hechicera junto a su hermana Laura y su otra socia, Martamaría Carrillo.

Desde ese momento nació la semilla de lo que es hoy este ron. Se pusieron en la tarea de lanzarlo en Londres en 2013, un mercado exigente, pero la ciudad se convirtió en un buen amigo de esta casa ronera. “Como el sabor es clásico, seco, la gente lo aceptó muy bien. La botella y la marca quedaron muy bien logradas y eso hace que la gente entienda el concepto”, dice Laura.

Ahora, luego de ganar varios premios en estos tres años de carrera, la meta de este ron de ediciones limitadas es seguir conquistando otras regiones del país donde han podido saltar la valla del monopolio. Desde la zona franca de Barranquilla, “importan” el ron a los bares de Bogotá, Medellín, Cartagena y Pereira. Y este año se van a competir a Estados Unidos, donde ven un mundo de oportunidades.



Hernán Parra elabora el ron El Dictador en Cartagena / Foto: Laurie Castelli

## **ANTIOQUIA Y CARTAGENA**

Los antecedentes del ron Parce albergan casi el mismo hilo conductor de sus colegas caribeños. Desde el principio, la idea nació como un producto de exportación hacia Estados Unidos, sin mirar el mercado local. Estaba el empresario colombiano Jaime Uribe con unos amigos y socios estadounidenses, los hermanos Jim y Brian Powers, tomando trago en un pueblito antioqueño y, en medio de la fiesta, pensaron en la posibilidad de llevar unas botellas del espirituoso hacia el norte.

De esa loca idea hace siete años y con un compromiso serio de ambas partes, nació este ron en 2014, con el lanzamiento en Chicago, luego Colorado y Nueva York. Parte del secreto estuvo en asociarse con la familia licorera Fernández Domecq y así fabricar las dos referencias de este ron, de 8 y 12 años. Un punto claro para los dueños era distanciarse de los sabores azucarados de las marcas caribeñas. Era un suicidio, decían, así que buscaron otras vertientes en las barricas de roble. “Quisimos alejarnos de los piratas y de los cocteles con un carácter más seco y robusto”, explica Uribe.

La firma embotella en Armenia, cerca de los cafetales, y manda su producto a Estados Unidos, México, Canadá y Corea del Sur. “Estamos a punto de entrar en el Quindío”, dice como si fuera un destino al otro lado del planeta. Lo cierto es que fabrican más de 100.000 botellas al año y la demanda internacional se lleva toda la producción. No sobra una sola. “Vamos bien”, recalca. Por eso espera que muy pronto los colombianos puedan disfrutar sin problemas este ron, con varios premios internacionales, “y salir adelante pese a los trámites locales”.

El cuento se repite con ron El Dictador, fabricado en Cartagena de Indias, el cual tiene los mismos problemas para vender al detal en Colombia. Enfrascado en una botella negra con etiquetas azules, el dueño de esta marca, Hernán Parra, desempolvó una tradición licorera que heredó de sus antepasados costeños, que se

remonta a tiempos coloniales, cuando el español Severo Arango estableció férreas políticas comerciales, razón por la cual se ganó el apodo de dictador.

Dicen los expertos que hoy desde esta destilería cartagenera sale uno de los mejores secretos de Colombia, en la categoría Premium. Y así lo han comprobado las medallas que ha ganado en esta década de recorrido por ferias internacionales y en los más de 50 países donde recalán sus botellas.

La única espina que ve Parra en esta industria es que sus compatriotas no puedan probar su ron. “Sería fantástico”, sostuvo en una entrevista, y no deja de tener razón. Yo también quiero probarlo.