

Domingo Martín: el esfuerzo convertido en vino

Fotos: [Óscar León](#)

Si algo debemos madurar o concientizar como consumidores y amantes de un buen vino, es nuestro sector vitivinícola. Hoy día, al igual que la gastronomía, el sector del vino canario no solo nos brinda unas muy especiales referencias, sino innovaciones técnicas aplicadas por esa camada de jóvenes enólogos (ya no tanto como hace unos 10 o 15 años atrás) que, junto con la sapiencia de las anteriores generaciones, de los pioneros, de esos bodegueros que vienen de generación en generación, padres, abuelos y que fueron los que dieron el inicio empírico a embotellar vinos de cosecha, ese vino que nos cuentan ahora con ciertas risas, que hasta daban dolor de cabeza daban.

Es justo en esos tiempos cuando comienza un sector de incipientes bodegas (muchas sin saber que lo eran o que iban a llegar a serlo) a producir un vino canario, y de seguro, esos hombres y mujeres no tuvieron idea del rumbo de excelencia que iba a tomar tal iniciativa, quizás algo que nació ¿de forma artesanal? Se puede decir que sí, pero que ha avanzado en el tiempo gracias a las generaciones de relevo que han sabido darle una vuelta de tuerca a esa iniciativa artesana de sus generaciones que les precedieron.

Hoy, en la entrevista de este domingo, en iCanariasgourmet! Le traemos la opinión de un hombre que cree en el vino y en su bodega, un bodeguero que ha tenido sus raíces en un municipio vinícola como lo es Tegueste, Domingo Martín de Bodegas Marba ha sido quien dará inicio a esta sección dominical de llevarles a sus componentes una entrevista especial de los diferentes sectores de la gastronomía.



CG.- Bueno Domingo empecemos con esta entrevista que, ya tenía ganas de sentarme a hablar contigo del sector y claro, ide tus vinos! ¿Cómo fue el año 2017 para Bodegas Marba?

DM.-Bueno José, fue extraordinario en cuanto a la calidad del vino que hemos producido y la cantidad de reconocimientos, además, hemos creado una expectativa que hoy día el consumidor ve en [Marba](#): un vino de calidad, de garantía.

CG.- ¿Podemos decir que es un referente de calidad en cuanto a los vinos canarios se refiere?

DM.-Hombre yo pienso que si nos ceñimos a los reconocimientos estamos ahí, entre las mejores bodegas de Canarias y podemos presumir de ello.

CG.- Hablemos de los premios o reconocimientos, esos que tanto mérito tiene el ganarlos, pero a los que no se les brinda ni la cobertura y mucho menos se les da la importancia que tienen para una bodega como la tuya o para cualquiera. ¿Esos premios Domingo, luego de ganarlos repercuten en las ventas de los vinos?

DM.- Es verdad que hay un amplio desconocimiento de cómo funcionan estos concursos, hay muchas personas que creen que estos eventos son un negocio, que tú vas vendes tu producto, pagas y por eso te dan el premio. Es interesante tocar este tema para que muchos conozcan que, por ejemplo, en el concurso de Viena, en el que Marba se ha llevado dos oros y un plata...yo ni sé dónde se celebra, ni he ido nunca a vender mi vino. Simplemente he llenado una solicitud de participación y he enviado unas muestras de los vinos que tengo en el mercado, 4 o 6 botellas de acuerdo a lo que te vayas a presentar y ellos realizan una cata a ciegas totalmente anónima; el que está catando no sabe qué vino se está tomando, ni de donde es, si es español, griego, italiano o de Filipinas...después, en función de la calidad, te califican según los parámetros que tengan los catadores y de ahí se sabe si salen premiados o no, y si no salen premiados 'te felicitan y te vas', otro año será. Pero cada botella para el catador no es más que un número y califican al número que le correspondió.

Ahora la otra parte de la pregunta, si influyen en las ventas. Está calculado que entre un 15% y un 30% repercuten en aumento de las ventas y esto a nivel nacional.



CG.- Vamos a ser un poco más directo. ¿En qué crees más? ¿en las guías de vinos: sea la de Parker, Peñín etc, o en los concursos?

DM.- En los concursos, fíjate todos los premios que nosotros hemos ganado -y no solo le hemos ganado a vinos de España, sino a vinos del mundo y no estamos en ninguna guía-. Es complicado entrar en ellas, los concursos como te dije, envías tus muestras te inscribes y ya todo lo demás es a ciegas, sin la intervención de nosotros para nada. No digo que las guías no sean buenas, pero los caminos son otros.

CG.-¿Cómo percibes tú el sector del vino en Tenerife y después cuéntame un poco de una visión más general hablando de Canarias?

DM.-El sector del vino en Tacoronte-Acentejo está en un buen momento de demanda, cada vez más la gente pide el vino canario. Ya vas a cualquiera de los estos sitios clásicos para comer y tomar vino como La Laguna y cuando entras te ofrecen nuestros vinos. Hace 10 o 15 años ibas a una tasca y lo primero que te ofrecían eran los de fuera sean ya de Rioja o del Duero y tenías que decir tu ¿oye y canario no tienes algún vino?, afortunadamente hemos avanzado en el sentido que al entrar ya te preguntan *¿Qué quiere vino canario o de fuera?*. Estamos entrando en el mercado y no es ni ha sido fácil, recuperar un mercado que más que se perdió, se le dejó que se habituara a los vinos de fuera.

Tenemos un fuerte incremento de la demanda y sobre todo en gente joven que, hoy día tienen con conocimiento de cata, de valoración ite sorprendes!. Te lo digo porque en últimas jornadas en las que hemos estado presentes, tanto en La Laguna como en Santa Cruz; ha sido impresionante como la gente joven ya te pide referencias en concreto, no como pasaba antes que te pedían 'dame un vino', sin saber que iban a tomar, ahora no, la gente está viviendo el sector. Pero lo que sí me entristece y me da mucha pena, es lo que estamos viendo: todo

el mundo arrancando viñas y plantando aguacate.

CG.- Ya que mencionas esto; en el sector de cultivos de viñas ¿cómo estamos? ¿también hemos mejorado?

DM.- Ya se está pagando por la uva lo que no vale, esto porque cada vez hay menos plantación de viñas y lo que más me preocupa no es lo que estamos pagando ahora, sino ¿a dónde vamos a llegar? Y pasará que, en poco tiempo, no habrá uvas para abastecer las bodegas. Esto por el incremento de producción y por el otro por el declinamiento en la siembra de viñas. Estas son las dos cosas que veo encontradas, el primer problema es que se va a pagar por la uva lo que no vale, ¡y luego tienes que vender el vino y no puedes pagar 10 euros por un kilo de uvas para vender el vino en 5 euros... no puedes! Y me da que vamos por ese camino.

CG.- ¿Cómo percibes en general la situación del sector en Tenerife y en Canarias a día de hoy?

[su_note note_color="#fefedf" radius="11"]DM.-Déjame decirte, antes que nada, que yo sí creo que la D.O Tenerife debe hacerse una realidad, ya que nos brindaría ciertas facilidades para, como por ejemplo, adquirir uvas, que es uno de los problemas; a lo mejor en un sitio se está pagando por la uva mucho más caro que en otro, no siendo la diferencia de matices por la calidad de la uva tan palpable, entonces ya con eso comenzamos a ver la parte positiva, porque con las D.O cerradas con este tema, nos quedamos algo bloqueados.[/su_note]

CG.- Me gusta tu planteamiento positivo hacia la D.O Tenerife, ¿Qué le aportarías o qué le cambiarías a esta nueva Denominación?

DM.-Déjame ratificar que, sí estoy de acuerdo con la D.O Tenerife, pero igual creo que sería un error eliminar las sub zonas, que no son otra cosa que las distintas denominaciones que tenemos actualmente en la Isla de Tenerife, son 5 y esas

se deben respetar, deben perdurar ahí y convivir con la D.O de Tenerife, y así, la bodega que quiera acogerse a una o la otra, tenga la libertad de hacerlo, nada de poner piedras en el camino para que tropecemos.

CG.- Con el sistema organizativo actual... ¿estás de acuerdo?

DM.-Se podría mejorar si el sector se organizara y se pudiera establecer un precio estándar del kilo de uva, esto en función de los costos de producción y márgenes de ganancia para el viticultor, porque tiene que serle rentable a él, ya que se convertiría en la garantía de que este viticultor no abandone la finca, porque sabe que su trabajo va a ser valorado y cotizado, esto con rentabilidad se convertiría en una garantía. Lo que sí veo mal es como estamos ahora, el año que no hay uva el viticultor coge el sartén por el mango y nada a darle sartenazos a cualquier bodeguero que se la aparezca por ahí... y al revés, el año que hay mucha uva el bodeguero se la devuelve ¡es lógico! Y esto para mí es lo peor que estamos haciendo en el sector.

[su_note note_color="#fefedf" radius="11"]El sector debe ser más profesional y técnico, y profesional llamo yo trabajar en el sentido de que podamos establecer un precio estándar. Yo sé que este planteamiento que estoy haciendo encontrará a personas diciendo: "me vas a decir tú a mí a cuanto voy a vender la uva", lo sé, eso es difícil. Pero yo vengo de un sector industrial, técnico, donde se establece un precio estándar de la unidad del producto que se elabora y ese precio se mantiene durante todo el año para buscar un equilibrio y no pueda estar fluctuando el precio, nada de que hoy te lo bajo y mañana te lo subo, convirtiéndose esto en un trastorno para todo el sector.[/su_note]

CG.- En síntesis, las reglas del juego están dispersas y sin ellas ningún sector puede crecer debidamente.

DM.- Es difícil, estamos en un mercado libre, luego viene la

competencia...no es fácil. Yo no tengo esa barita mágica, con este comentario que te acabo de hacer seguro alguno dirá: ¿bueno y este loco de qué va?

CG.- Domingo, luego de estos planteamientos se me hace obligado preguntarte ¿cómo está la unión en el sector del vino?

DM.- Después de las marejadas que a veces nos azotan, percibo que el sector del vino está bastante unido, por lo menos en Tacoronte-Acentejo que es la denominación donde estamos nosotros. Ves que entre las bodegas hay un “feeling”, hay comunicación, colaboración y después cada uno, por supuesto, tiene que ganarse su nicho de mercado, eso es ley de vida. Pero como te digo una cosa te digo otra, en que familia no hay una “Oveja negra” (*reímos*).

CG.- Esta conversación me deja algo preocupado, luego de todos los rubros que, sabemos tienen que venir de península, y eso habla de costos, botellas, corchos, etiquetas etc. Y que ya a parte de la orografía de nuestra tierra, que no permite usar maquinarias, razón por la que, la vendimia tiene que ser a mano y que siempre se ha esgrimido como uno de los factores que llevan a la difícil dificultad de competir con los vinos de fuera en cuanto a precio, ahora con este tema de la escasez de uvas... ¿subirá el precio del vino canario?

DM.-Mira José, hay algo que yo sé que es cansino de lo repetido, y es el tema de que el vino canario es caro, y yo invito a la gente a que saquen sus cuentas, los vinos canarios no son NADA CAROS. Las bodegas están haciendo un esfuerzo inimaginable para bajar los costos a un máximo en el cual puedan sobrevivir, ¿por qué? Por esa misma competencia, eso está muy extendido y luego hay veces que intencionadamente, oye bien, intencionadamente conviene comparar los precios nuestros vinos artesanos; (hay que reconocer que nuestros vinos son artesanales), con vinos industriales.

El otro día estuve viendo un folleto de una gran superficie, y los vinos peninsulares de calidad no bajan de 15 o 18 y hasta 20 euros, y en el mismo folleto, -y cualquiera lo puede ver- vienen vinos de 1 euro, dime tu, en 1 euro o uno cincuenta, ¿qué meten dentro? Cuando a nosotros las botellas, las etiquetas, retráctiles etc. eso, ya nos cuestan 1 euro.

CG.- ¿Vinagre?

DM.-No lo sé, creo que ni eso se puede hacer para vender en un euro.

CG.-Bueno la verdad es que si en algo se está fallando es en la proyección y divulgación de la calidad de nuestros vinos, no se está llegando al público adecuado, en la forma adecuada y con los medios y el mensaje adecuado, eso lo tengo claro. Nuestros vinos de acuerdo a la calidad de ellos están por debajo de vinos similares de fuera, el problema es que se compara un buen vino canario de 8 euros con uno de fuera de 2,50 euros y para que la comparación sea justa, ese vino canario de 8 euros se le debe equiparar con uno de fuera de por lo menos 12,00 euros o más.



[su_note note_color="#fefedf" radius="11"]DM.- Tenemos muchas cosas que hacer y nosotros por lo menos, estamos haciendo lo que podemos de acuerdo a nuestras posibilidades, y una de ellas es dar a conocer al público la realidad de nuestro sector, y esto te lo digo principalmente con las visitas a bodegas. Cuando viene un grupo a visitar tu bodega y tienes la oportunidad de explicarles todo lo que hay detrás de una botella de vino, todo el trabajo que se esconde detrás de cada una de las referencias que puedes probar ‘in situ’ y conoces el trabajo en el campo, la recolección, la transformación, llevar la botella al punto de venta, etc. la gente lo entiende y termina por reconocerlo y te exclaman: “¿todo esto hay detrás de la labor de hacer vino?” y luego te dicen, “los vinos canarios son realmente económicos”.[/su_note]

Recientemente vino un grupo de 17 personas de La Palma y lo comentaron, los vinos canarios son “baratos” en función de la calidad. Luego, otra cosa que hay que vender y es realmente el fuerte que tenemos, son las peculiaridades de nuestros vinos, tienen unas connotaciones que, lamentablemente la gente de fuera, son lo que más valoran ese potencial que tenemos en nuestras referencias, mientras que con la gente de aquí hemos mejorado y avanzado. Aún falta mucho por conquistar, pero afortunadamente, aquella situación de que la mayoría de canarios sentían vergüenza de pedir un vino nuestro, se ha disipado, ya no está pasando como antes.

Recuerdo que muchos se llenaban la boca diciendo “yo quiero un Ribera del Duero”, ahora no, actualmente hay mucha gente que pide con orgullo un vino canario, eso se está consiguiendo, es cuestión de seguir con la labor.

Otra cosa muy importante que tenemos que vender... no, espera, vender no, dar a conocer, y es que todos nuestros vinos son peculiares, son diferentes a cualquier vino de fuera, principalmente por el varietal de vid que tenemos, somos reserva mundial de las vides que había por toda Europa.

Yo recuerdo que cuando la bodega se llevó el gran Bacchus de Oro con el tinto barrica en el 2013, estuve en Madrid recibiendo el premio, para luego dar una degustación de los vinos y te cuento, era impresionante como la gente se sorprendía de las cualidades que tienen nuestros vinos, ¿por qué? porque tú pruebas un tempranillo aquí o lo pruebas de más allá y son todos muy similares, a ver, el que entiende de matices se dará cuenta de esto que te estoy diciendo, mientras que con los nuestros no pasa eso.

[su_note note_color="#fefedf"]Además de la varietal que tenemos, súmame los micros climas, la tierra volcánica, arcillosa, caliza y eso no es tontería, eso da connotaciones totalmente diferenciadoras a nuestros vinos, y es lo que tenemos que transmitir, eso es nuestro fuerte y si se lo hacemos saber y entender a la gente, iremos por buen camino, y si la sociedad lo entiende lo valorarán.[/su_note]

CG.- Domingo ¿tú crees que sea conveniente tener un mercado único de uvas en Canarias?

DM.-Eso sería meternos en una emborrada fuerte, muy fuerte... porque para organizar que, en todas las islas canarias alguien diga el precio de la uva, no es fácil, eso habría que madurarlo mucho, matizarlo, te repito, no es fácil.

Imagina alguien que diga: "el precio del Listan Blanco tiene que costar tanto... ¿dónde? ¿aquí o allá? Para eso hay que tener una organización grande y con muchos conocimientos, además de una transparencia totalmente honesta, eso es un tema algo complicado, tanto así que antes de llegar a eso habría que llegar a algo más terrenal, no te quiero decir con esto que en un futuro no sea una solución y que no sea un camino el cual a lo mejor tendremos que recorrer, pero antes, hay muchas cosas por hacer todavía.

CG.- Para terminar, cerramos hablando de tus vinos y tu bodega ¿Cómo ha sido este año para ti y como ha sido la acogida con

La añada pasada?

DM.-Estamos recogiendo el fruto del trabajo de todos estos años, Marba se está posesionando, tú lo sabes bien, porque nos conocemos desde hace ya unos cuantos años y has visto nuestra trayectoria. Hemos estado trabajando sin descansar, haciendo un esfuerzo inmenso para poder llegar a donde estamos, esto no ha sido suerte. Hemos crecido, hemos logrado aumentar la producción sin bajar la calidad y eso así, es un factor muy importante en nuestro caso, si te fijas en la calidad y los reconocimientos de los últimos años, supera con creces a los 10 o 15 años atrás.

No cabe duda que nos hemos ido profesionalizando, porque cuando empezamos con esto, éramos aficionados, con muchos defectos como todo el que empieza, pero ya gracias a Dios vamos caminando por un buen sendero y la gente lo reconoce y disfruta con nuestros vinos.

CG.- De tus vinos ¿Cuáles son los que más tomas?

DM.- Los barricas, tanto blanco como tinto y el rosado, para mi son una verdadera obra de arte.

CG.- Gracias Domingo por atendernos y recibirnos aquí en tu maravillosa bodega.

DM.- Gracias a ustedes por esta oportunidad.

[su_note note_color="#fefedf"][su_heading size="16" margin="30"]**Visitas a la Bodega**[/su_heading]

Horario: De lunes a sábado de 10:00 a 13:00

Teléfono: 639 06 50 15

Contacto: Domingo Martin

[su_gmap address="Bodegas Marba"][/su_note]