

Jonatan García Lima Bodegas Suertes del Marqués

Suertes del Marqués es una bodega familiar la cual empezó a elaborar vinos en el año 2006. Ya veinte años antes había empezado la labor de viticultores vendiendo uvas a otras bodegas de la D.O Valle de La Orotava.

Geográficamente se ubica en el norte de la isla de **Tenerife**, concretamente en el Valle de la Orotava.

José Garavito.— Danos tu visión del sector del vino en este orden, para poder hacernos una idea general, primero a nivel mundial, segundo háganos de España, por último, centrarnos en la Islas Canarias.

Jonatan García.— Globalmente existe una situación similar a todas las escalas. Existen ciertos países como excepciones basados principalmente en que son estados donde la venta de vino al por menor (Vinotecas) están monopolizadas por cada país. Es el caso de Canadá, Noruega o Suecia, donde la venta en este nicho de mercado no se ha reducido al estar las tiendas abiertas. Pero hay que tener en cuenta que a dichas tiendas de monopolio llega una pequeña cantidad de referencias de vinos, mucho menor que las que llega en el canal Horeca.

Otros países como Alemania, muy avanzados en la venta on line, están pudiendo vender por esta vía, ya si con toda la gama de vinos existentes en el país.



Nosotros como viticultores tenemos que seguir trabajando el viñedo como si esta situación no existiese y en bodega atendiendo los vinos de igual manera.

En España y Canarias las ventas se están realizando básicamente en alimentación, lugar donde llega menos del 5% de bodegas del país, ya sea tanto por lo limitado del canal como por optar en muchas de estas cadenas por vinos de producción masiva y de bajo precio. La vía on line con entrega a domicilio ha subido mucho pero muy de lejos para poder asumir la reducción de ventas de HORECA.

José Garavito.— En lo que a la producción se refiere ¿qué ha cambiado con esta nueva situación?

Jonatan García.-Nosotros como viticultores tenemos que seguir trabajando el viñedo como si esta situación no existiese y en bodega atendiendo los vinos de igual manera. Solo está cambiando la planificación de embotellados, al no querer incurrir en más gastos de envases y embalajes y tener la capacidad de almacenamiento de vino embotellado limitada.

José Garavito.- Pese al cierre del sector hostelero, la venta del vino ¿ha repuntado?

Jonatan García.- No, estamos vendiendo depende de la bodega, entre un 1 y un 10% de lo habitual. Se está vendiendo más on line por los diferentes portales especializados o de distribuidores, pero muy insuficiente. Es incapaz de asumir la reducción en Hostelería.

Vaticino un desastre para los viticultores en la próxima vendimia si dura como se prevé el cierre de restaurantes y bares más allá de verano.

José Garavito.- Hablando de la próxima vendimia, leí un comentario tuyo en las redes acerca de la problemática que se avecina si las bodegas no logran dar salida al vino existente, para dar cabida a la nueva uva de los viticultores. Además, en este momento se visualiza para el próximo año que la hostelería vuelva a funcionar y claro, a un porcentaje mucho menor que lo acostumbrado. ¿qué crees que pasará si no se toman medidas a tiempo?

Jonatan García.- Vaticino un desastre para los viticultores en la próxima vendimia si dura como se prevé el cierre de restaurantes y bares más allá de verano. Las bodegas están llenas de vino sin embotellar al no disponer de clientela para el mismo, y por lo tanto la compra de uva se va a reducir a bodegas con suficiente espacio y respaldo económico para poder asumir otra cosecha sin sacar la anterior. En sitios de producción masiva de vino como La Rioja, Ribera del Duero, Rias Baixas, Rueda, Jerez, etc puede ser caótica la situación a vivir a partir de septiembre.

José Garavito.-Es conocido que Suertes del Marqués exporta una gran parte de su producción. ¿Cómo ha afectado el coronavirus a la exportación y demanda del vino canario?

Jonatan García.-Afecta exactamente igual a lo que está pasando

en España. Tenemos muy diversificada la exportación a través de 55 importadores en 35 países, pero están prácticamente todos en la misma situación, con muchos impagos e incapacidad de comprar hasta que saquen sus stocks de almacén.



Suertes del Marqués es una bodega familiar la cual empezó a elaborar vinos en el año 2006.

José Garavito.— ¿Tienes alguna estrategia pensada para mantener el mismo o un ritmo parecido en lo que a comercialización se refiere?

Jonatan García.—Potenciar la venta on line a través de mis distribuidores y esperar a que esto remonte. Creo que la apertura de los mercados será desigual pero seguro que ciertos países se reactivarán antes de España y por lo tanto volveremos a exportar, pero está claro que el ritmo de crecimiento del que veníamos año tras año se ha acabado y la idea es minimizar los efectos.

Si esto no remonta en los próximos meses también habría que

plantearse entrar con alguna referencia en Alimentación.

José Garavito.— ¿Crees que es el momento que tantas asociaciones, denominaciones y gobiernos se unan bajo un mismo paragua para llevar de mejor manera esta situación, la cual, vamos a estar claro, no podemos hablar de semanas, ni meses y sí, a lo mejor unos cuantos años antes de pensar en volver a una normalidad parecida al a.c. 2020?

Jonatan García.—Mi mayor temor es que si no se buscan soluciones para la vendimia los viticultores acaben por abandonar los viñedos. Esa es mi mayor preocupación. La viña no es como otros productos agrícolas como la papa, plátano, etc. Aquí si se abandonan o arrancan las viñas es muy difícil, trabajoso y caro volver a recuperar el cultivo. Por lo tanto, habría que buscar soluciones para esos viticultores que no logren vender la uva en esta añada.