

El sector del vino de Canarias debe aprender de esta situación

Segundo ciclo de [Hablan los Expertos](#) 'El Vino Canario ante el desafío del COVID-19'.

Como adelanto a la MasterClass Online del sábado 30 a las 11:30, les adelantamos entrevista con **Edgar Sabina** y algunos de los tópicos que entrarán en debate.

La Entrevista

José Garavito.- Se prevé una caída de ventas de entre 20% – 40% aproximadamente ¿qué pasará con las uvas de los agricultores en la próxima vendimia?

Edgar Sabina.- En mi opinión es muy probable que se deje gran parte de la cosecha en la finca al no poder absorber las bodegas toda la producción, estando aún llenas con vinos de la cosecha pasada (y parte de las anteriores). Es curioso como en 2019, sin la crisis de la COVID-19, se daba una cosecha muy pobre y este año, los viñedos parece que vienen cargados. La ley de Murphy no falla.



El sector del vino de Canarias, debe aprender de esta situación.

De todos modos, es posible que las bodegas más fuertes y con mayor músculo financiero puedan hacer el esfuerzo de responder

a sus compromisos con los viticultores (compromisos que, por cierto, en los últimos años, muchos se han sellado con contratos entre bodega y viticultor ante la “guerrilla” que ha habido), y recoger su producción de este 2020. Pero a ver cuándo y cómo se paga (¿Préstamos ICO, pólizas de crédito, ayudas de organismos públicos?). Las bodegas no han podido cobrar muchas de sus ventas que se concentran en su mayoría en el canal HORECA.

El tema es frenar el abandono de viñedos que está sufriendo el sector en Canarias y la reorientación hacia otros cultivos aparentemente más rentables en el corto plazo por su demanda actual (por ejemplo, arrancar viñas centenarias para plantar aguacateros).

José Garavito.— Tras volver a la nueva normalidad ¿se transformará el sector del vino? A tu parecer ¿Cómo sería esa transformación?

Edgar Sabina.—El sector del vino en Canarias debe aprender de esta situación, y creo que algunas bodegas lo están haciendo. Pienso que muchas han tenido una pasividad en el planteamiento de su modelo de negocio, haciendo cada año lo mismo, vendiendo lo mismo y atendiendo a los mismos mercados. Pocos exploran las oportunidades que tienen a su alrededor; exportación, comercio online, diversificación de su catálogo, renovación de su imagen, presencia en internet,... y quizás esta situación provoque que esto cambie.

En cualquier caso, es posible que vayamos viendo más presencia de vinos en el sector de la alimentación (para reorientar parte de las ventas que venían del canal HORECA) o incluso un auge del nacimiento de segundas marcas de bodegas para estar presente en este mercado (aquellos de no poner todos los huevos en una misma cesta).

MasterClass Online 'El Vino Canario ante el desafío del COVID-19'

DÍA: 30 DE MAYO // **HORA:** 11:30 pm

Canarias 11:30 h – Península: 12:30 h – EE.UU: 06:00 h

INSCRIPCIÓN: www.canariasgourmet.es/registro

DURACIÓN APROXIMADA: 1 hora

EL STREAMING CONTARÁ CON CHAT PARA PREGUNTAS A LOS PONENTES