

“Esto es como todo en la vida, pura casualidad, porque yo no pensaba dedicarme al mundo del vino...”

Manuel Rodríguez Jiménez

‘LA ENTREVISTA’

Este trabajo, como cualquier otro, tiene sus altibajos emocionales, no siempre se come lo que se quiere y no siempre se entrevista a quien se admira o aprecia.

Pero esta entrevista es para oír a uno de los protagonistas del proceso de modernización y de la búsqueda de la calidad del vino canario, con quien tengo el gusto de tener una amistad de más de una década y en este caso es una persona que admiro y aprecio, [Manuel Rodríguez](#).

Hablar con este caballero del vino es tener la oportunidad de oír “*historias vitivinícolas*” de muy buena fuente, así que, espero que Uds. amigos lectores, disfruten tanto de esta corta, pero sustanciosa entrevista a Manuel (Manolo) Rodríguez, quien hace pocas semanas recibió el **Premio Enogastroturismo de la Universidad de La Laguna**, y con estas líneas podrán entender lo bien merecido que ha estado este reconocimiento a la labor.



José Garavito. - Amigo, ¿Cuándo entras al mundo del vino? ¿cuándo supiste que el vino iba a estar contigo por el resto de tu vida? o mejor dicho ¿cuándo te enamoras del vino?

Manuel Rodríguez. - Esto es como todo en la vida, pura casualidad. Yo no pensaba dedicarme al mundo del vino, esto simplemente fue una especie de apuesta -o llámalo de cualquier manera, reto, meta- simplemente me fui a estudiar enología a Valencia con un compañero de Las Palmas, y nos dijimos: ***mira, vamos a probar estudiar hasta navidades, si nos va bien seguimos y si no, nos devolvemos a casa.***

Esa fue un poco la apuesta y efectivamente, nada más llegar y entrar en contacto con este mundo -te estoy hablando del año setenta y nueve- fue como llenarme de energía, una inyección de ilusión. De hecho, los dos seguimos activos, a pesar de no provenir de familias elaboradoras de vino, de hecho, no teníamos contacto con el vino en lo absoluto... de eso han pasado 42 años de esa historia

Yo me sobrecargaba de cosas, me apuntaba a todo para aprender más y trabajé con un nutrido grupo de enólogos famosos de esa época, gente muy respetada y muy conocida. Hice elaboraciones por encargo, estuve hasta julio del año 85 haciendo muchísimas cosas, en muchas bodegas, con muchísima gente, menos el impase para hacer el servicio militar que, cuando terminé, volví al mismo sitio, me estaban esperando. Ya cuando se jubiló mi mentor, la persona que yo considero mi padre profesional y quien me introdujo en este mundo, Emilio Boix, entonces me planteé salir también de la bodega.

Justo en ese tiempo recibí una llamada de La Palma, del Ayuntamiento de La Villa de Mazo para venirme a rescatar la viña. Recuerdo las palabras del alcalde en ese momento, Don Juan Fernando Tabares: *"Mira, esto se nos está yendo al garete y queremos ver si tú te puedes venir a trabajar con nosotros para ver si rescatamos el sector de la viña, esto se va a pique"* y efectivamente, me fui a La Palma.

Lo primero que hicimos fue hacer un inventario de lo que había y prepararnos para convencer a la gente, que te aseguro eran muy complicadas, te hablo de personas mayores de pequeñas bodegas en su casa, con vino a granel.

Creamos una idea que luego fue copiada por Viña Norte en sus inicios, y no era otra que empezar a embotellar con una etiqueta única, pero eso sí, nombrando al cosechero en la parte de abajo ila misma etiqueta para todos! Íbamos a la bodega del señor, filtrábamos el vino, se embotellaba, se le ponían las etiquetas que estaban numeradas y con la marca y el nombre del cosechero.

Eso funcionó un año, al siguiente ya teníamos un local, por lo que hicimos una prueba a razón de que, si teníamos 100 cosecheros, teníamos 100 vinos en el mercado y además nosotros le embotellábamos el vino y se lo dábamos para la venta. Al final aquello parecía un mercado de Egipto o sea, el cosechero decía *"cómprame el vino, ¿a cuánto me lo pones? a tantas*

pesetas, nada yo te lo doy un duro menos” a la final aquello se estaba convirtiendo en algo peligroso.

El año siguiente nos propusimos convencer a un grupo de bodegueros para mezclar unos vinos y hacer un “cupaje”, (***El cupaje, coupage o ensamblaje es la técnica o arte de combinar vinos de diferentes variedades para elaborar uno mejor***) para sacar y potencia una marca con un solo vino para luego poner un comercial en la calle dedicado a la venta. Ese fue el segundo paso y el tercero fue poner en marcha la creación de la bodega actual, la que está en el Hoyo de Mazo.

Una vez que ya estaba la bodega funcionando, me volvieron a tentar y me vine para La Orotava a poner en marcha el germen de lo que era Valle Oro, que empezó con una bodega provisional en La Perdoma. Una vez que lo pusimos en marcha, todo el equipo -yo solo era el enólogo- habían pasado 3 años, cuando entonces me tentaron del sur de la isla, específicamente de la Bodega Cumbres de Abona, igual para ponerla en marcha...



José Garavito. – Manuel, tú has sido un pionero siempre en el inicio de los proyectos!

Manuel Rodríguez. – Si, soy una especie de iniciador y una vez que la “cosa” está en marcha, si me timentan de otro lado, bueno, me lo pienso, pero en este caso estando en Arico igual me timentaron, pero del Consejo Regulador, con la misma misión, para ponerlo en marcha y mira, es donde estoy desde entonces.

Pero claro, a medida que van pasando los años se hace más difícil que te timenten...te vas asentando, estabilizando, pues nada estuve 5 años en Cumbres de Abona y me fui al consejo para ponerlo en marcha y hasta la [actualidad](#).

José Garavito. – Si parafraseamos un poco “*lo que bien se inicia, bien termina*” tú has sido ese empuje inicial que es tan importante en cualquier área, llamase vino o cualquier otro renglón comercial y de producción...

Manuel Rodríguez. – Mi vida ha sido un comienzo, un empezar de nuevo, yo diría que es más fácil en un sentido porque está todo por hacer, pero a la vez, es difícil porque debes comenzar de cero y tener en cuenta muchos factores, quizás, los que empezamos desde hace tiempo, tuvimos la ventaja de que todo estaba por hacerse y todo era nuevo, pues eso hace un poco más fácil el comienzo, pero ten en cuenta que era poner en marcha una actividad en la que estábamos prácticamente en pañales.

José Garavito. – Manolo, cuéntanos algo ¿cómo fue esa entrada de los enólogos en las bodegas de esa época?, a ver todos eran unos muchachos y llegar para que los mayores creyeran que Uds. iban a hacer mejor el vino que ellos habían hecho por generaciones, no creo que haya sido fácil.

Manuel Rodríguez. – En mi caso, personalmente, fue con mucha mano izquierda. El haber nacido en el campo, haber sido hijo de agricultores, te da esa prestancia y conocimiento de cómo saber tratar a la gente, siempre con prudencia, poniendo por

delante la dignidad que tiene su trabajo. Yo iba a hablar con el viticultor y llegaba a él normal, sin prepotencia, sin eso de que *“yo soy el que sé y Ud. na sabe nada”* jamás en la vida he hecho eso, yo más bien le decía que yo estaba aprendiendo de él. A la final vas entrando con esa filosofía de campo, que yo siempre he tenido.

José Garavito. – En esta parte de la historia cual fue la situación más difícil con la que te tropezaste para lograr la atención de los viticultores de aquel momento?

Manuel Rodríguez. – En La Palma lo recuerdo porque eran personas muy mayores, entonces me llegaba un momento que yo les decía: *“Ya veo que por mucho que yo le hable, no lo voy a convencer”*, le chocaba la mano y le decía *“vamos a hacer un pacto, vamos a hacer dos barricas Ud. hace una a su manera y yo a la mía, después, la que mejor salga, vamos a ser honestos los dos y será la que elaboramos”* al rato venían a mi oficina y me decía Ud. tiene razón y me daban la mano.

José Garavito. – Estás anécdotas son de oro Manolo...

Manuel Rodríguez. – Otra es que en todos los pueblos siempre hay medianería, estaba el dueño de la bodega y después estaba el medianero, pero este último sí aceptaba los consejos. El dueño le decía al medianero, *“en sus barricas hágale caso al señor, pero en la mías no”* entonces el cuento es que todo lo que yo le decía al medianero que hiciera, el dueño iba en la noche y lo hacía también.

Entonces el medianero iba y me contaba, *“mire que el dueño no se entere que yo se lo dije, pero todo lo que Ud. me dice que haga, él va en la noche y lo hace también”* claro el hombre ino quería dar su brazo a torcer!.

José Garavito. – ¿El factor de la diferencia de edad ya era un problema para entablar la comunicación no?

Manuel Rodríguez. – Ten en cuenta que este tipo de vino era un producto con una tradición impresionante, entonces llegas tú,

con 24 o 25 años a decirle a este señor de sesenta como tiene que hacer su vino y la primera expresión era: "Ud. que me va a contar a mi como hacer mi vino".

Yo me imagino que todos los enólogos de esa época han tenido que hacer exactamente lo mismo, porque para tu llegar y convencer a ese señor de hacer los cambios, tenías que ir con humildad. Yo por lo menos llegaba y le preguntaba "*A ver ¿qué está haciendo Ud.? Lo que está haciendo está muy, muy bien*" entonces le sugería con mucha sutileza, "bueno yo que Ud. solo cambiaria esto y en vez de hacer esto haría lo otro".

Intentaba minimizar los desastres que se estaban haciendo, pero yo con 4 cositas trataba mejorarlo y con ese tipo de filosofía fuimos entrando en todas partes.

José Garavito. – La profesión del enólogo hoy día, al igual que cualquier otra, debe mantenerse al día, hay muchos avances de tecnología, una parte científica si se quiere ¿cómo es hoy día para que un enólogo este actualizado constantemente?

Manuel Rodríguez. – Al principio todo era saber que revista deberías de tener y leer, que libros comprar. Yo recuerdo de esa época que había una revista de Valencia que se llamaba "[*Semana Vitivinícola*](#)", que era semanal y siempre te mantenía al día de nuevas tecnologías, nuevas técnicas y demás. Luego estaba el ir a algunas ferias, a Zaragoza, a las ferias de Milán, a Francia... ibas a todas las ferias que podías porque ahí sacabas información, además. Es bueno salir, así ves lo que están haciendo otros, pero hoy día tienes la gran autopista de Internet, ahora todo es más fácil.

Mira, lo que hacíamos varios compañeros era irnos 5 o 6, alquilábamos una furgoneta y recorriíamos bodegas, eso te garantizo, es inolvidable. Esos recuerdos de cómo ir aprendiendo y conociendo, con realmente fabulosos. Conocías a muchos enólogos, compartías ideas, veías qué y cómo lo estaban haciendo y eso por lo menos te decía si ibas bien en lo tuyo o tenías que corregir algo.

En definitiva, salir es muy buenos para un enólogo y para cualquier profesional, porque aunque hoy día tienes todo en internet, el contacto humano es imprescindible.



José Garavito. – A ver Manolo, ¿cuál es el secreto de hacer un buen vino?

Manuel Rodríguez. – Te aseguro que no es la bodega... el buen vino hoy en día..., espera, recuerdas que antes hablamos de vinos tecnológicos y los vinos más de diseño, ahora me refiero a los complejos, porque para hacer vinos tecnológicos, sí o sí tienes que tener tecnología, sí o sí, tienes que tener un buen equipo de frío, sí o sí, debes tener una maquinaria que te permita hacer esos vinos.

Esos vinos no son otra cosa que vinos hechos con una uva más corrientita, subirle el rendimiento, y poder sacar un vino

decente que puedas defender como joven o el vino del año.

Ahora que está de moda los vinos afrutados, hay que entender que para hacer un vino afrutado con restos de azúcar, un señor en su bodega con los medios artesanales que tiene le es complicado hacerlo, le sería sumamente difícil el poder elaborarlo, ¿por qué? Porque no tiene medios para mantener la temperatura, para parar la fermentación cuando haya que pararla, así que hoy día o se equipa- y el equipamiento no es barato- o no lo puede hacer.

Los vinos tecnológicos es más complicado poder hacerlos de manera artesanal, por eso te dije que el vino no se hace en la bodega, se hace en el campo, son esos tintos y blancos más complejos, ahí interviene muchísimo el año climático como venga, las horas de sol, el frío por las noches, el contraste de temperatura, como van madurando, como van evolucionando. Se hace la selección en la vendimia, después viene en bodega el afinamiento de los que has conseguido en campo, si en campo no consigues una buena materia prima, ahí sí es verdad que como mucho, sacarás un vino tecnológico, pero nunca un vino complejo.

José Garavito. – Cuando hablan de vinos de diseño ¿cuáles son las características de este tipo de vino?

Manuel Rodríguez. – Eso es literatura, no hay ningún vino de diseño, el vino no se diseña. Hablamos de un vino más complejo que no solo te ofrece esa intensidad aromática en nariz, sino que te da un equilibrio completo entre boca y nariz, y eso pasa con muchos tintos y blancos, entonces claro, llámalo *“vino de diseño”*, vino complejo, como quieras, pero en realidad no es sino un buen vino.

Pero ese buen de vino se hace en la finca, pero ese tipo de vino y añadas no se hace en muchas bodegas porque las condiciones no son buenas para sacar una calidad como la que te digo, en ese tipo de vino si interviene mucho el territorio, el sol, la tierra, el clima y eso si no es

literatura, es una realidad.

Hoy día el mundo del vino hay que verlo desde las dos perspectivas. El vino complejo no es barato hacerlo, es un vino que sale de costo mucho más, pero luego está la paradoja que hay grandes vinos de ese tipo que a todo el mundo gusta, pero no se vende ¿por qué? Porque la botella sale a 15 o a 20 y probablemente no tengamos el mercado aquí.

¿Pero qué pasa con el paisano? ese que se quiere echarse una copita de vino no va a pagar 20 euros por una botella, va a pagar 5 o 6 euros ¡para ellos también tenemos que hacer un vino!.

El error ha sido -y lo han cometido muchas bodegas- es querer competir con el vino que está por debajo de ese precio, y hay muchos vinos buenos que vienen por debajo de ese precio, pero ¿por qué? Si aquí pagamos un euro por kilo de uva, hay zonas en España que se paga a 20 céntimos, entonces si ese es tu precio, tu coste de materia prima de 30 céntimos y si lo pagas a 1 euro tienes un coste de 1,50 euros en la materia prima, la diferencia es enorme.

Si pagas uvas a 20 céntimos kilo, puedes jugar y tener un buen vino en mercado de tres euros. Competir con esos vinos es imposible, ese segmento de mercado hay que dejarlo a esas producciones.

Pero para un segmento intermedio, si podemos competir,. De hecho, es en el que estamos compitiendo, nos hemos quitado de encima muchos vinos de península en igualdad de condiciones y de precio.

Además, la evolución del vino de Tenerife ha sido enorme en ese aspecto ¿y sabes por qué lo hemos conseguido? hemos logrado educar al consumidor a través del mensaje que le hemos hecho llegar, bien sea por las propias acciones de las bodegas o por las acciones conjuntas con los consejos reguladores que hemos hecho fiestas del vino, El festival del Cochino Negro o

el Festival del Patudo Canario, eso hace que la gente conozca más los vinos y todo eso suma y hace que la gente los consuma más.

A la final la gente dice: *“Tengo un vino de península 5 euros, pero tengo uno de aquí a 5,50 o 6 euros y la gente se decanta por el de aquí porque un euro no le hace peso”* termina contribuyendo con nuestros vinos.

A mi si me gustaría comprarme un vino de 15 euros, pero señor, mi economía no me lo permite y ese segmento de mercado por mucho que queramos, no podemos competir con ellos. El error que han cometido muchas bodegas es intentar competir con los vinos de esos precios, porque por mucho que tu bajes, no puedes llegar.

A veces veo en los lineales de los automercados vinos canarios a 4 euros y me digo, ahí tiene que estar pasando dos cosas: o le están pagando muy barata la uva al agricultor o están perdiendo dinero. Es que yo no le veo otra explicación, porque yo sé lo que cuesta producir un vino.

José Garavito. – El escandallo no da...(reímos)

Manuel Rodríguez. – ¿Sí verdad? A mí no me da, porque ahí está el coste de elaboración, la ganancia de la bodega, la ganancia del centro comercial y ves el vino a 4 euros ya listo para comprarlo.

Es complejo, hay bodegas que dicen que sí es posible, pero definitivamente yo estoy claro que ese no es nuestro mercado.

José Garavito. – Ahora Manuel, ese vino canario de 4 euros en el súper ¿no puede causar confusión en un turista? por ejemplo, que lo compra y no le encuentra la calidad que ha oído del vino canario.

Manuel Rodríguez. – Esos vino normalmente son buenos, están bien, normales, en buenas condiciones. A esos precios, la materia prima no tiene con la materia grandes calidades, pero

si aceptables.

No creo que deberías competir. Si vemos el precio medio de uva de este año, el Listán Blanco se pagó a 1,50 porque hay escasez, pero normalmente se mantiene entre un euro o uno veinte, estamos hablando de uvas normales, no estamos hablando de Marmajuelo ni Baboso, bueno a ese precio dime cómo puedes sacar un vino a 4 euros.

Creo, y es mi opinión personal, que ese no es el camino, el nuestro debe ser otro tipo de clientela que aprecie el vino y que, si tiene que pagar 5, 6 o 7 euros, lo pague sin problema.

Para otro tipo de segmento de mercado existen los bricks, vinos baratos que hay un segmento de mercado muy respetable que también debe existir.





Acto de Entrega de los Premios Enogastroturismo de la Universidad de La Laguna 2021

José Garavito. – Bueno con esta pequeña master me va a servir de introducción para hablar de ese Premio **Enogastroturismo de la Universidad de La Laguna** que también merecido has ganado,

cuéntanos un poco...importante ya que es un premio dirigido a la labor personal.

Manuel Rodríguez. – Bueno, así como lo he hecho yo, hay muchos. A lo mejor me tocó por los años, pero si es verdad que he sido iniciador de cosas, lo tuve fácil porque estaba todo por hacer y lo tuve difícil porque había que convencer y eso fue tarea dura.

Éramos cuatro gatos (reímos) cuatro enólogos en toda Canarias y dos eran de península. Hoy día tienes un montón de gente iya hay un grado de enología! hay gente muy preparada, cualificada, la experiencia se la darán los años, a mí se me “cae la baba” gente con el grado de enología, incluso los técnicos superiores que están saliendo de La Guancha como de Tacoronte con una preparación técnica impresionante y eso es magnífico.

José Garavito. – Pero Manolo, vamos a estar claro, que esa labor que has realizado todos estos años no se estudia, eso viene de dentro y de la calidad de persona que eres y lo más importante, la constancia que has sabido tener para llevar al vino canario ha donde ha llegado.

Manuel Rodríguez. – A mí me cuesta este tipo de celebraciones y muchas veces lo evito, pero si me lo dan claro que lo agradezco, además es muy importante que te reconozcan tu trabajo...pero eso sí, en vida, después no (reímos).

José Garavito. – Manuel ¿qué crees tú que le falta al sector del vino canario para terminar de conquistar el paladar de los canarios?

Manuel Rodríguez. – Yo creo que el camino que hemos llevado ha sido el correcto, poco a poco, además, yo en realidad no creo que el vino necesite mas nada...¿dinero? ¿apoyo? Si, también hace falta. Si tú me pones aquí mismo x millones de euros sobre la mesa, entonces tampoco tenemos uvas suficientes para la demanda que podría existir. Yo pienso que el trabajo que se ha hecho ha sido bueno, porque de los errores se ha aprendido

y gracias a eso, hoy estamos resolviéndolos.

Puedo decirte que estoy satisfecho con lo que se ha hecho, con lo que se ha evolucionado: Cuando yo llegué de La Palma, en Tenerife no se embotellaba ni una sola botella de vino, todo eran garrafrones y hoy en día ya ves las marcas que tenemos, cinco [Denominaciones de Origen](#), y tomemos en cuenta que esto fue en el año ochenta y cinco, esto fue el otro día...hemos tenido una evolución lenta y rápida, dependiendo de la época, pero ha sido justa.

José Garavito. – ¿Tú uva favorita?

Manuel Rodríguez. – La Listán, yo soy un enamorado de la Listán por que ha sido la gran perjudicada y da posibilidades inmensas de trabajar.