



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634
La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470
Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

DOMINGO, 8 DE SEPTIEMBRE DE 2019

DIARIO DE AVISOS

JONATAN GARCÍA: "HAY UN 'BOOM' DE VINOS CANARIOS A NIVEL MUNDIAL. SON MUY DEMANDADOS"

Propietario de la Bodega Suertes del Marqués



Suertes del Marqués es una bodega familiar que, desde sus comienzos en el año 2006, siempre ha apostado por el empleo de variedades autóctonas y por el uso de conducción tradicionales. Situada en el Valle de La Orotava, en el Norte de Tenerife, esta pequeña bodega, con 11 hectáreas de viñedo (y otras 15 de viticultores de la zona) es la que actualmente tiene mayor porcentaje de exportación de Canarias y de Tenerife. Ya exportan el 90% de su producción a más de 37 países: Europa (Península, Francia, Alemania, Austria, Reino Unido, Irlanda, Suiza, Bélgica, Holanda, Dinamarca, Noruega, Rumanía, Ucrania, Italia, Portugal, entre otros), Canadá y EE.UU., China, Japón, Australia, Tailandia y Corea del Sur. Precisamente, la apuesta por las variedades autóctonas es lo que le ha dado a Suertes del Marqués el éxito a nivel internacional. Sus vinos siempre se encuentran con una puntuación



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

superior a los 90 puntos en la Guía Peñín y han conseguido varios premios y reconocimientos internacionales. Trabajan con viticultores del Valle de La Orotava tratando así de conservar el patrimonio vitivinícola de la zona, que se remonta a cinco siglos atrás.

-¿Por qué una bodega, con los quebraderos de cabeza que da?

“La bodega se fundó como tal en el año 2006, lo que pasa es que desde 1986 mi padre empezó a comprar viñedos para elaborar vino para el consumo propio y después, cuando ya empezó a adquirir más viñedos, comenzó a vender a otras bodegas del Valle de La Orotava. La verdad es que empezamos sin ninguna gran expectativa y pensando en el mercado local. Nunca nos imaginamos el crecimiento que después hemos tenido”.

-¿Por qué el nombre de Suertes del Marqués?

“Antiguamente a toda esta zona se la llamaba Suertes [extensión de tierra] del Marqués de Higa. Higa es el nombre antiguo de la Perdoma [barrio de La Orotava] y eran unas extensiones de tierra que pertenecían al Marqués. Y lo que hicimos fue mantener ese nombre para la bodega”.

-El 90% de su producción sale fuera de las Islas ¿por qué? ¿Está muy colapsado el mercado local?

“Efectivamente. Cuando empezamos con la bodega vimos que el mercado local estaba muy saturado y que, además, había poco consumidor de vino. Habían muchas bodegas y todas compitiendo en la misma franja de precios. Si nos íbamos un poco por arriba, vimos también que no había suficiente volumen de clientes para nuestro vino. Por eso empezamos a buscar mercados exteriores y a exportar en el año 2009, con añada del 2008, en el mercado de Noruega y Canadá”.

-Y a partir de ahí... todo un éxito.

“Sí, pero en esos momentos los vinos de Canarias eran muy desconocidos. Eran exóticos, pero es verdad que nos costaba mucho explicar que ésta era un tierra de mucha tradición de vinos. Parecía que éramos una zona más bien enfocada al turismo y que las plantaciones de viñas habían sido recientes. Por eso, el crecimiento de las exportaciones fue muy pequeño hasta el año 2012, cuando empezaron a salir artículos de nuestros vinos en revistas nacionales e internacionales y se nos comenzó a abrir el mercado. Contactaron con nosotros muchos importadores y ahora sí que se puede decir que hay un boom de vinos canarios a nivel mundial. Pueden ser unas 30



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

bodegas las que estamos exportando, pero hace 7 u 8 años éramos muy pocas”.

-Dice que hay un 'boom'. ¿Están teniendo tanta aceptación los vinos canarios fuera de las Islas?

“Sí, sí claro. Son muy demandados porque, fíjese que dentro de un mundo de globalización, con tantas variedades de uva; la gente está buscando cosas nuevas. Cosas que le sorprendan, y por eso en los maridajes suelen funcionar tan bien los vinos canarios, por las tipicidades tanto de variedades como de suelo, perfiles aromáticos, suelos volcánicos... Esto siempre atrae mucho”.

-Se puede decir entonces que los vinos canarios están de moda.

“Lo están. Pero mire, yo siempre he querido enfocar mi bodega a que no sea una cosa de moda, es decir, ahora están de moda los vinos volcánicos, pero dentro de dos años, a lo mejor, los de la Cordillera del Atlas, en Marruecos... Lo que quiero es que Suertes del Marqués sea una bodega ya clásica en las cartas. Por ejemplo, hay restaurantes fuera de Canarias que tienen siete añadas de algunos de nuestros vinos. Y esto ya no es una moda, sino una constante en el hábito de consumo. Esto es lo que busco”.

-¿Y a nivel peninsular, con la competencia que hay, también gustan los vinos canarios?

“A nivel peninsular la verdad es que vendemos muy bien. De hecho, creo que es más fácil encontrar nuestros vinos en los restaurantes de Madrid, Barcelona o San Sebastián que a nivel local, y no porque nosotros no queramos sino porque tienen mucha aceptación y nos buscan. Los vinos de Suertes del Marqués se suelen encontrar en restaurantes de alta gastronomía (estrellas Michelin) y en aquellos con sumiller porque entendemos que en estos locales, tanto los propietarios como los clientes, ponen mucha atención al vino. Estamos fuera del canal de alimentación y es cierto que podemos perder algo de visibilidad local, pero no nos interesa demasiado porque estamos enfocados hacia un público más especializado y profesionalizado”.

-¿Por qué es tan caro el vino canario?

“Esto es algo que se pregunta mucho. Mire, el vino canario de calidad realmente es barato. Y le explico, si mira la forma de trabajar que tenemos nosotros aquí donde todos los procesos son llevados a cabo manualmente, desde el trabajo en el viñedo hasta la vendimia, es barato. Es verdad que el vino de baja calidad canario puede ser caro, pero el de calidad media alta es barato”.



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

-Es que muchas veces uno ve una carta y se encuentra, por ejemplo, un vino canario a 20 euros y un Rioja a 15.

“Eso que dice usted es típico, pero es que a lo mejor si va a las puntuaciones de las guías especializadas de vino, a lo mejor el vino canario de 20 euros tiene 92 puntos y el Rioja que vale 15 tiene 88. Lo que pasa es que el consumidor canario está acostumbrado a un gusto concreto, que es a la uva tempranillo y cuando prueban otras variedades, les cuesta, y creen que el vino es de peor calidad. Es más una cuestión de educar y de ir consumiendo otras variedades”.

-¿Qué características tienen los viñedos de Suertes del Marqués que gustan tanto fuera de Canarias?

“Nosotros hacemos 17 vinos distintos y toda la uva procede del Valle de La Orotava: 50% uva nuestra, que la trabajamos directamente y que va para una línea de vino concreto que llamamos los vinos de parcela, y el otro 50% procede de uva de viticultores, que la destinamos a otra línea de vinos. Sólo trabajamos con variedades locales. Y esto es lo que funciona para la exportación. La gente que busca vino canario está buscando un Listán Blanco o Albillo Criollo, no un Tempranillo o Chardonnay porque eso ya lo tienen en otras zonas desde hace mucho y encima más barato. Para nosotros, el éxito de la bodega es que está enfocada a variedades que están en Canarias desde hace siglos”.

-Usted exporta a Reino Unido. ¿Le está afectando el 'brexit'?

“Hay cierta incertidumbre, pero todavía las ventas no han bajado”.

-¿Cuál es el mercado más agradecido para el sector?

“Para mí, el más entendido en vino es el Reino Unido”.

-¿Sí? ¿Con lo mal que se come allí?

“Bueno eso ha mejorado bastante. Normalmente los más entendidos suelen ser los que no son productores. El mercado norteamericano también está siendo muy accesible para los vinos canarios”.