25 AÑOS DE PASIÓN POR EL VINO

Mayer Trujillo

Le invito a que lea este capítulo con una copa de vino cerca: déjese conquistar por su aroma, báñese en su fragancia, déjelo unos segundos en la boca, recréese, ponga *pause* en su vida... Un vino de la Denominación de Origen Tacoronte-Acentejo merece esta reverencia. Hay mucho esfuerzo detrás para que usted pueda disfrutar hoy lo que ahora tiene en su manos. Y no piense que sólo hablamos de la elaboración; para llegar hasta aquí han sido muchas las personas que se han dejado el *hollejo* por el camino y los parámetros de calidad que se han alcanzado han tenido un precio. Conozca cómo nació y por qué ha sido apasionante el camino.

Para viajar en el tiempo conmigo, le daremos voz a los promotores de esta maravillosa aventura. No pretendemos ser cansinos con numerosos datos, ni escribir la historia de estos 25 años de una forma rigurosa. Nuestra intención es que los protagonistas nos trasladen con sus recuerdos a cómo se gestó el hito. Regresaremos al presente para evaluar la situación actual y nos proyectaremos hacia el futuro para marcar los objetivos. Esto se merece otro sorbo, hay historias que sólo se pueden revivir cuando nos fusionamos con ellas...

Vamos a quemar el muelle

A finales de los 70 y principios de los 80, el vino de fuera invadía Tenerife. Por el puerto entraba una cantidad inmedible de vino que desplazaba al nuestro. Los bodegueros tenían serias dificultades para vender su producto y los consumidores no contaban con garantías de si lo que tomaban era de la tierra. Esto tambaleaba la labor de los viticultores y del sector. Los actores implicados pensaban que la solución pasaba por prohibir la entrada o proteger nuestra elaboración. Proponían medidas drásticas contra los que importaban. El vino del muelle estaba matando la poca actividad enológica que quedaba y las viñas se estaban abandonando. La primera presidenta de la Denominación de Origen Tacoronte-Acentejo, **Lourdes Fernández,** nos recuerda qué decían los afectados ante el fraude insultante:

> *"Vamos a quemar el muelle, vamos a quemar los barcos... esto no se puede permitir. Estamos hartos. Si nadie hace nada, lo haremos nosotros."*

Imagen 1. Viñedo tradicional en Tacoronte-Acentejo.

Estas frases dejan claro el enfado tan grande que tenían y la delicada situación en la que se encontraba el futuro del viñedo en Tenerife. Los terrenos rústicos se los comía la autoconstrucción. Las viñas se abandonaban porque además del duro sacrificio que suponía su cultivo le costaba dinero al agricultor. Sin embargo, como hemos dicho, los restaurantes estaban llenos, supuestamente, de vino del país. Y esto dolía muchísimo.

Pero ni estaba permitido prohibir la importación ni esa era la solución para conseguir vinos de calidad. Porque este era el verdadero reto: lograr caldos que tuvieran tal nivel que los tinerfeños empezaran a tomarlos y los restaurantes a servirlos. **Arsenio Gómez**, técnico agrícola y enólogo, nos cuenta cómo eran los vinos en aquella época:

> *"Los vinos eran malísimos, se hacían en los cascos de los tatarabuelos. No se trasegaban y una gran parte estaban picados. En noviembre eran más o menos agradables pero a partir de marzo eran imbebibles, estaban estropeados. Olían a vinagre, a cuadra y suciedad. Se habían acostumbrado a beber esos vinos y les parecían buenos*

porque no conocían otra cosa. No entendían que los gustos estaban cambiando y que se demandaba un vino de calidad."

El expresidente del Cabildo de Tenerife **Ricardo Melchior** es más duro en la descripción:

"Yo recuerdo que en esa época, salvo contadas excepciones, el 75% del vino era veneno. Con alcoholes secundarios, te daba dolor de cabeza, te producía taquicardia, te generaba un montón de cosas... Y, curiosamente, era el que le gustaba a la gente, estaban acostumbrados a ese olor a huevos podridos, a azufre. El vino de aquí lo tomaban los de aquí, la mayoría del mundo rural porque los de las zonas urbanas lo despreciaban. Por eso había que cambiar esa cultura, aunque no era fácil."

Conociendo cómo se trataba el mosto, entendemos el resultado. Podemos tildar de casi milagroso que saliera vino de aquellas barricas centenarias. Las condiciones de asepsia no se practicaban porque se desconocía cómo le afectaba al proceso de la fermentación. Es más, las bodegas solían situarse en los rincones más sucios y menos apropiados de la propiedad. Este era la práctica más habitual según **Arsenio Gómez**:

"Las mujeres no podían entrar a las bodegas porque los vinos se picaban, nunca el fallo era de ellos, cuando salía malo se culpaba a las féminas. Se metía el mosto en octubre en los cascos y hasta el día de San Andrés no se tocaba. Te podías encontrar cualquier cosa porque se tapaba y no se hacía nada. No se sabía que lo hacían las levaduras, era un poco milagroso el proceso para ellos. El vino me salió bueno –decían– como si dependiera de la alineación de los astros. No conocían que lo hacían las levaduras y no se les pasaba por la cabeza que la higiene resultaba fundamental para evitar la contaminación de las bacterias. ¡La cabra bebía mosto en el lagar y no se le daba importancia! Lo que había descubierto Luis Pasteur un siglo antes todavía no se aplicaba aquí."

Con esta última referencia, entendemos que estaba todo por hacer. Aquellos bodegueros le ponían todo el cariño del mundo pero les faltaba formación. Bastante hicieron con mantener la tradición con un esfuerzo titánico. La media de edad estaba por encima de los 70 años. Y un *chiquito* de 25 años (Arsenio Gómez) les tendría que enseñar cómo hacerlo bien. ¡Vaya reto! No se fiaban nada de él, y cuando accedían a poner en práctica alguno de sus consejos, lo hacían con muy pocos litros. Lo miraban con cara de sospecha. Aseguraban que los vinos canarios no se podían embotellar porque se picaban. Pero poco a poco vieron cómo los consejos del joven técnico daban sus frutos y el vino mejoraba. No era magia ni generación espontánea: era conocimiento científico. Cada vez más se ponían en manos del profesional y la buena fama se empezaba a extender.

Se cocinó en *La Alhóndiga*

El papel del alcalde de Tacoronte en aquellos años, **Guillermo Graham**, fue fundamental. Su sensibilidad con el mundo del vino y su amor a la viticultura le llevó a impulsar un plan para recuperar el cultivo y para mejorar la técnica vinícola. Cuando entra en la alcaldía de Tacoronte (1979), ya existía la Asociación para el Desarrollo y Conservación de La Alhóndiga, movimiento que organizaba las jornadas vitivinícolas. Desde el Ayuntamiento se impulsó esta organización, además, se compró el inmueble de *La Alhóndiga* y lo restauraron.

Pero eran conscientes de que unas jornadas anuales y un centro de referencia eran insuficientes, se tenía que dar otro paso. Y fue en las jornadas de 1985, en las que participó José Serrano Cuadrillo, técnico del Instituto Nacional de Denominaciones de Origen (I.N.D.O), donde se propuso solicitar una Denominación de Origen (D.O.) y que firmaran todos los presentes el documento redactado por el técnico de Extensión Agraria Mariano López Arias (que lo escribió a máquina en ese momento). Más tarde llegaría la discusión por el nombre que debía tener la Denominación de Origen. **Guillermo Graham** argumenta su propuesta:

"Victoriano Ríos me preguntó un día que cómo había logrado poner el nombre de Tacoronte. Yo le dije que cuando se decía vino tinto, se decía vino de Tacoronte. Fue un éxito importante ponerle ese nombre porque la palabra Tacoronte caía bien, aunque no niego que había ciertos recelos en otros municipios. El alcalde de La Matanza de Acentejo, por ejemplo, proponía que se llamara sólo Acentejo. Y el alcalde de El Sauzal quería tener la Bodega Insular, sin embargo, al principio no creía en el proyecto."

El lema era eliminar los barrancos, que no hubiera fronteras. A pesar de las diferencias iniciales, todos remaron en la misma dirección, hicieron piña. Una actitud que hoy se echa de menos para lograr la unificación de todos los Consejos. **Marcos Guimerá**, primer tesorero de la D.O., nos cuenta la importancia de la figura de Guillermo Graham:

"Guillermo fue fundamental, fue el primero que movió esto. Se hizo cargo de la Asociación y unificó a todos los alcaldes de la zona y puso un técnico a disposición del Consejo Regulador. Después nosotros fuimos los brazos ejecutores. A mi me llama Lourdes Fernández y luego Guillermo Graham para comenzar a trabajar. A partir de ahí, se llamó al resto de integrantes."

Queda constancia de que el Ayuntamiento de Tacoronte fue la institución que dio los primeros pasos para que empezara a caminar el proceso. El técnico al que se contrató fue Arsenio Gómez, que dejó su trabajo fijo por esta aventura. Y solo le ofrecieron un contrato eventual de seis meses que luego se fue renovando. No hay duda de que atesoraba pasión por el mundo del vino; de él sí se puede decir que lo llevaba en vena, pues cuando apenas tenía cuatro años, su padre le ponía unas gotitas en el fondo del vaso para que cogiera calor.

Cambiar la cultura del garrafón

Casi un año después de la solicitud, se nombró el primer Consejo Regulador. Después vendría la creación de la Denominación Específica como paso previo a la Denominación de Origen (1992). Aunque transcurrió mucho tiempo hasta lograr el objetivo, vino bien la espera para lograr la transformación paulatina del sector porque no había empresarios que embotellaran, excepto la bodega de Miguel Monje –que sí lo hacía– y alguna que otra excepción. Abandonar el

garrafón no era sencillo porque muchos bodegueros creían que su vino se picaría si lo envasaban en botellas.

Fundaron una S.A.T (Sociedad Agraria de Transformación) inspirada en una que se había creado en Mazo, en La Palma, y le pusieron el nombre de Viticultores del Norte de Tenerife. Poco a poco se fueron asociando para que les embotellaran el vino. Así relata aquellos primeros años **Arsenio Gómez**:

> *"Conseguimos convencer a siete bodegueros –a duras penas– para embotellar en el año 1987 vino de la cosecha del año anterior. Fueron unas tres mil botellas; apenas nos dejaban 300 litros por bodega, el que más nos dejó fue Juan Fariña unos 600 litros. El resto de pioneros merece que los recordemos: Honorio Gutiérrez, Antonio Mateo Hernández López, Marcos Guimerá y Toribio Fernández. También contribuyeron José Antonio Flores y Miguel Monje que, a pesar de tener marca propia, cedieron vino para lanzar la marca* Viña Norte*, que fue el nombre que se eligió para los vinos embotellados."*

Imagen 2. Bodega tradicional en Tegueste.

El Ayuntamiento de Tacoronte compró la primera maquinaria para embotellar: una llenadora de tres caños que era totalmente manual, una encorchadora (también manual), un pequeño filtro de veinte placas y las primeras botellas. El trabajo de Arsenio Gómez y sus compañeros técnicos fue para quitarse el sombrero. Se embotellaba en la bodega de cada uno y se llevaba una maquinaria portátil en un SEAT Panda y en un 127; se aprovechaba hasta el último rincón del coche para que entrara todo. Estos dos vehículos deberían guardarse en un museo como parte fundamental de la historia de la D.O.

Las tres mil botellas se presentaron en la Feria de La Guancha y se vendieron. Los bodegueros se quedaron contentos porque se vendió, además, con un precio superior al que despachaban a granel y el material lo había puesto el Ayuntamiento. Estaban encantados al ver sus nombres debajo de la marca genérica de *Viña Norte*. Así que confirmaron que la apuesta era interesante y se animaron a seguir embotellando: el siguiente año se consiguieron once mil botellas.

A partir de ahí se dejaron asesorar también en el cultivo, se le hacía un seguimiento a la vendimia y, poco a poco, los técnicos ganaron en credibilidad. Los bodegueros aparcaban sus reticencias e incorporaban las recomendaciones de los expertos. Paralelamente también se armaba la estructura jurídica gracias a Lourdes Fernández, Marcos Guimerá y otros compañeros que luego serían miembros del pleno –equipo directivo– de la Denominación de Origen.

¿Una mujer en mi bodega?

Desde que se creó el Consejo Regulador (1986) hasta lograr la D.O. (1992) se tardaron seis años. Como hemos comentado, fue un camino tortuoso porque la compentencia de Agricultura no estaba transferida a Canarias y había que lidiar con Madrid, con el Instituto Nacional de Denominaciones de Origen. Hasta las comas de los estatutos se las corregían, parecían los profesores del colegio. Un peaje más que tuvieron que pagar. Pero el día llegó y el sillón de la presidencia esperaba por una mujer.

Se preguntarán cómo es que una farmacéutica que no elaboraba vino acaba de presidenta de la Denominación de Origen. No olvidemos que en aquellos años, en algunas bodegas, no permitían que entraran las mujeres; siempre he pensado que ese invento, sin ninguna base científica, les sirvió para pasar las horas que quisieran en la bodega sin que nadie les molestara.

La historia de Lourdes Fernández y su implicación en el sector es curiosa. Cuando acabó su formación universitaria, logró una farmacia en La Victoria de Acentejo, paraíso de guachinches y viñedo. Tenía un empleado que "entró con pantalón corto" y le llevaba más de 25 años de experiencia. Dados sus años de ejercicio, se lo sabía todo y aquella situación picaba constantemente a la neófita boticaria. Pero encontró un campo en el que podía destacar. Así lo cuenta la propia protagonista:

> *"Por la farmacia venían los bodegueros a preguntarme cosas de vino y empecé a interesarme por los vinos. Me hacían consultas, debe ser por eso que se dice de "consulte a su farmacéutico", je, je... A nosotros nos preguntaban de todo, hasta por las cabras y por los conejos. Para ellos era la consulta. Ten en cuenta que el vino era como un hijo, se miraban en él. Cuando veían que algo no les salía bien, lo entendían como una enfermedad, por eso acababan en la farmacia preguntándome. Buscaban su curación en mí. Por este motivo comencé a analizar sus vinos. Mientras otros compañeros realizaban análisis de orina, yo los hacía de vino. Con mi microlaboratorio, les miraba cuál era el grado alcohólico, la acidez, si estaba picado... Me apunté a un curso de enología en Madrid, y otros que vinieron a continuación. Poco a poco fui adquiriendo conocimientos de este mundo porque cada vez me preguntaban más dudas. Esto me impulsaba a estudiar más."*

Imagen 3. Análisis de uva en laboratorio.

Se fue convirtiendo así en un referente para el sector. Cuando se dieron los primeros pasos para lograr el Consejo Regulador y se buscaba un equipo competente, algunos decían: "hay una chiquita en La Victoria que sabe de análisis de vinos". Y por este motivo la ficharon. Nunca se imaginó que llegaría a ser la presidenta durante diecisiete años. Su compañero **Marcos Guimerá** la define como:

> *"Una hormiguita, quítate de delante porque te atropella. Una gran trabajadora, eso nadie se lo discutió nunca. Gracias a ella salió todo adelante."*

Una vez transferida la competencia al Archipiélago, el primer consejero, José Manuel Hernández Abreu, les nombra. Pero fue Antonio Castro, su sucesor en la Consejería de Agricultura, el que impulsó realmente la Denominación de Origen. Su experiencia como técnico de Extensión Agraria fue fundamental para dar el empujón que necesitaban. Incluso llegó a preguntar si disponía de algún dinero para gastos propios y se los entregó a ellos. Una aportación económica necesaria para el desarrollo de la D.O. y siempre le agradecerán el apoyo inicial. Afortunadamente, **Antonio Castro Cordobez** lo tenía claro y por eso prestó todo su apoyo:

> *"Teníamos en la cabeza la modernización del sector por mi formación como técnico de Extensión Agraria, realizar los cambios oportunos. Como consejero me encontré con una fuerte presión de resistencia para no realizar cambios. A mí lo que me pedía mayoritamente el sector era que se regulara el procedimiento de elaboración de las producciones locales a granel para evitar el fraude del vino de fuera. Pero sabíamos que eso no tenía solidez suficiente para solucionar el problema."*

En los primeros años era necesario registrar a todos los bodegueros y las parcelas de viña. Un censo que no gustaba nada porque les recordaba a Hacienda. En términos de Lourdes Fernández, se ponían "empurrados" y no colaboraban:

> *"Cuando empiezas a rellenar papeles, parecíamos Hacienda. Fue muy dificil convencerlos. Se ponían empurrados y no querían saber nada. Recuerdo aquellos momentos con muchísimo trabajo, muchísimo esfuerzo. Fue también una época de muchas llamadas de teléfono, no había Whatsapp. Viajamos mucho para conocer las Denominaciones de Origen. Lo recuerdo con mucho cariño. Si no lo hubiéramos hecho, probablemente el sector del vino hubiera desaparecido."*

Para **Antonio Castro Cordobez** fue clave el trabajo de Lourdes Fernández y Marcos Guimerá:

> *"Esas dos personas formadas, empapadas de conocimientos y ligados a la producción, tenían las ideas muy claras. Lo más importante es que ellos creían en lo que hacían, tanto Lourdes como su fiel escudero Marcos. Nosotros desde la administración y ellos desde el sector fuimos logrando poco a poco implicar a los productores y convencerlos de que esta fórmula era más rentable y apropiada."*

Imagen 4. Logotipo de la D.O. Tacoronte-Acentejo.

Una vez se logró la D.O., se abrió la puerta a las subvenciones de la Unión Europea y otro tipo de ayudas que facilitaron las inversiones y las actualizaciones de viticultores y bodegueros. El logro de Tacoronte-Acentejo también sirvió para estimular al resto de islas a crear sus propias D.O.: La Palma, El Hierro, Lanzarote, Gran Canaria...

Merece una mención destacada el papel que jugó –y juega– la Bodega Insular. Los alcaldes intuyeron su importancia y lucharon para tenerla en su municipio, cada regidor quería una. Pero era de justicia que estuviera en Tacoronte. Los viticultores, gracias a esta bodega, se esforzaron en mejorar su uva de forma progresiva porque si no cumplía unos mínimos no se la recogían. El enólogo Felipe Blanco Pinilla supo sacar lo mejor de aquellas cosechas para lograr premios de todo tipo con sus elaboraciones. Así, *Viña Norte* se convirtió en un referente del trabajo bien hecho.

Quieren acabar con lo nuestro

Cuando ya la Denominación de Origen estaba caminando, a finales de los 90 se propone introducir una serie de variedades tintas de fuera de las que escaseaba Tacoronte-Acentejo. Había muchas blancas pero faltaban tintas. Las variedades en las que se pensó

pretendían mejorar la calidad del vino para una crianza o un reserva. Se propuso a la Consejería de Agricultura del Gobierno de Canarias ampliar el catálogo. Pero el precio fue muy caro. Así lo recuerda **Lourdes Fernández**:

> *"Fue una lucha encarnizada, un momento donde se luchó un montón. Ese momento fue muy duro. Había un frente fundamentalista que se oponía, y terminamos en un cuerpo a cuerpo. El consejero nos apoyó, pero terminamos pidiendo ayuda al presidente Román Rodríguez. Le llevé una maleta de documentos para argumentarlo todo, eran argumentos aplastantes. Román nos dijo que nos pusiéramos de acuerdo entre nosotros."*

Esta decisión tuvo un coste político también, especialmente para los gobernantes nacionalistas porque mucha gente entendía que se querían cargar las variedades autóctonas. **Ricardo Melchior:**

> *"Fue una discusión fuerte. Había dos criterios y ambos tenían parte de razón. Para defender la incorporación de variedades foráneas argumentaban que la viña no es endémica de Canarias, que en algún momento se trajo; y que la misma variedad cultivada aquí le daba su toque por la tierra volcánica, nuestra meteorología, los microclimas, los alisios... Pero también tenía razón el que defendía que todavía no conocíamos el potencial de nuestras variedades, que faltaba investigación."*

Muchos creían que había que defender la tipicidad de nuestro producto y que eso dependía de la uva. No debemos olvidar que las variedades que se introdujeron en Canarias habían desaparecido del resto del mundo por el ataque de la filoxera pero Canarias las pudo conservar porque fue uno de los pocos sitios del planeta donde ese odioso insecto con alas no pudo con la viña. Por tanto, las variedades de aquí tienen el valor de ser prefiloxéricas. El vino que se tomaba en la Edad Media o el que tomó Jesucristo venía de viñedos como los que se conservan aquí. Recordemos que la solución que se buscó para proteger a la viña fue un portainjertos de una variedad resistente.

Con mucho esfuerzo, diálogo y explicaciones se pudo superar esta fase delicada. Ahora que ha pasado el tiempo, se reconoce que fue una buena decisión. Incluso sorprende cómo se premian vinos elaborados con esas variedades o mezclados con las de aquí. Es la demostración tumbativa de que el terruño otorga de forma muy destacada su impronta. No obstante, los expertos con los que hemos hablado nos indican que en la selección de variedades del Archipiélago y en la purificación de virus queda mucho trabajo por hacer. Y hay que decir que es una pena porque no hemos explotado nuestra reserva completamente. De aquí la importancia de un centro de investigación que se dedique a estudiar en profundidad este tipo de cuestiones.

El presidente más joven de España

En el año 2009 tocó relevo en la Presidencia del Consejo Regulador Tacoronte-Acentejo. Se venía de un momento de desencuentros. El Pleno cambió completamente y se eligió al más joven de todos. Tocaba resetear la D.O. y escribir un nuevo capítulo de la historia. **Ismael Díaz** fue la cara visible de aquel equipo y tiene muy buen recuerdo:

> *"Los compañeros del pleno era gente implicada, que dieron la cara cuando hizo falta. Recordemos que estos son puestos altruistas, y tener un equipo que te apoye es importante. Eso hizo más fácil la travesía porque no es fácil llevarlo. Tuve un equipo que me ayudó. Tenía 28 años, fui el presidente más joven de España de los sesenta que hay."*

Ismael Díaz tampoco lo tuvo fácil. Nada más llegar estalló la crisis económica y, también, la burbuja enológica pinchó:

> *"Fue una época complicada, la crisis también afectó a las bodegas porque muchos de los proyectos estaban cimentados en la construcción. Había mucho dinero volátil y las bases no eran sólidas, esos años fueron duros."*

Pero no solo afectó a aquellos que eran constructores y bodegueros. El consumo cayó y el vino canario se vio más perjudicado que los foráneos. Los restaurantes perdían clientes, disminuyeron las celebraciones, las cenas de Navidad se redujeron, se dejaron de celebrar grandes bodas... todo mermó. Y a los productores se les acumulaban las cajas de vino. Por eso muchos viticultores y bodegueros celebraron en aquellos momentos de necesidad la aprobación de los fondos adicionales al POSEI, unas ayudas de Estado que complementaban lo que venía de la Unión Europea. Pero la alegría duró poco porque apenas se pagó el primer año y después se paralizaron los pagos de estas ayudas.

A día de hoy, quedan años por cobrar y con los nuevos presupuestos (2017) se espera recuperar parte de ese dinero y que se regularicen los pagos. Una cuestión que resulta fundamental para que la actividad se mantenga. La viticultura se ha resentido mucho con estas dilaciones y ha llevado a los agricultores a pasar auténticas penurias. **Marcos Guimerá** explica que no solo la espera por las ayudas adicionales, sino por las que envía Europa, porque aún estando el dinero se tarda mucho en pagar:

> *"Toda la agricultura está subvencionada, no puede ser que los viticultores tengan que esperar años para cobrar lo que les pertenece. Ese dinero es vital para los agricultores."*

Es evidente que las administraciones tienen que cumplir con sus compromisos si su apuesta es seria por el sector. Porque cualquier otra opción sería una tomadura de pelo.

Ahora toca la viticultura

Son muchos los que consideran que hay que poner en marcha un plan de choque para actualizar la viticultura que se practica, para profesionalizarla y conseguir que sea rentable. Es la única manera de que los jóvenes la vean como una opción de empleo o negocio. Así lo define **Lourdes Fernández**:

> *"Tiene que haber gente joven en la viticultura, pero no el tonto de la casa. Una viticultura profesional y que dé dinero. El plan de choque debería ser agresivo, los franceses ya lo están haciendo con gente muy formada. Con seguridad de cosecha, con una garantía de lo que cobrarán. Es necesario el relevo."*

Imagen 5. Mecanización de tareas vitícolas.

Romeo Rodríguez demuestra con su ejemplo que de la viticultura se puede vivir bien, aunque no te hagas rico:

> *"La viticultura es rentable profesionalmente, pero tienes que trabajar con conocimientos. Esto no es un juguete. Un error o un retraso en una acción te puede costar varios días de trabajo adicionales. Y esto es dinero. La viticultura profesionalizada te permite que con un mínimo de gestión proporcione beneficios."*

La mecanización también resulta fundamental para que sea más rentable. En su caso, casi todas las fases del cultivo se apoyan en el tractor. La poda y la vendimia se hace a mano porque dice que estas labores son de "cirujanos". Solo meten en la caja la uva que está en excelentes condiciones, lo contrario sería complicar la vinificación del vino y, por tanto, rebajar su calidad:

> *"Este trabajo cuidadoso nos permite vender la uva entre 1,30 y 1,50 euros. El precio ideal es de 1,50 euros, por debajo de 1 euro estamos fastidiados. Por eso, tenemos que hacer un buen trabajo, hay que buscar la calidad. Ya no vale cualquier uva."*

Este viticultor no niega que su trabajo suponga bastante esfuerzo pero está contento con el producto que obtiene de su cosecha y con las cifras que le reporta su negocio. Aunque sin duda, agradecería que existiera un centro de investigación que les aportara datos concluyentes para mejorar sus técnicas de cultivo. **Lourdes Fernández** también lo comparte:

> *"Es necesario un I+D en el cultivo. No podemos seguir con prueba-error. Necesitamos un instituto que nos asesore para no cometer errores. El único que hace algo es el laboratorio del Cabildo Insular. Necesitamos apoyo también en el ámbito de la viticultura. El I.C.I.A (Instituto Canario de Investigaciones Agrarias) no está jugando este papel y necesitamos esta figura."*

Y **Marcos Guimerá** apunta otra clave muy importante que desgraciadamente ya se está padeciendo:

> *"Un tema fundamental es cómo afectará el cambio climático a la viña. Es un tema que hay que estudiar ya. En mi finca he notado el cambio climático. Esto lo va a cambiar todo. Esto sería un tema para el instituto de estudio o estación de investigación pero como no lo tenemos, ¿quién investiga esto?"*

Imagen 6. Camino de la viticultura profesional.

Yo no tomo vino canario porque es carísimo

Cuando comenzó esta aventura, lo que se decía es que el vino canario era malísimo. Que se haya pasado a esta otra frase para justificar que no se consuma vino de la tierra es un gran avance. La excusa de que el vino canario es malo ya no es válida. Las vitrinas de nuestros bodegueros atesoran premios regionales, nacionales e internacionales por su buen trabajo. Pero entremos en el fondo de la cuestión: ¿son caros los vinos canarios?, ¿quién le pone el precio al vino?, ¿cuánto se le gana?, ¿quién se lleva la parte más importante?, ¿qué margen le aplican los restaurantes?, ¿cobran más por servir un vino canario?

Ismael Díaz nos habla de su experiencia, de su bodega *El Mocanero* que sirve vinos a una gran cadena de mercados con importan-

tes volúmenes aunque con altas exigencias y una metodología de empresa, con gran profesionalización:

> *"Cada uno tendrá sus números, es un mito que el vino canario es caro, hay vino a precios muy competitivos. También los restaurantes se han dado cuenta, y parece que están corrigiendo lo que Pedro Molina (Presidente de AGATE [Asociación de Ganaderos de Tenerife]) califica como una sanción al vino de la tierra, esos precios abusivos que multiplicaban hasta por 3 y 4 el precio de bodega."*

Ismael Díaz es muy crítico con los restauradores que castigan el consumo de vino canario con esos precios desmedidos:

> *"No puede ser que el vino salga de bodega a 5 euros y lo ponga la restauración a 15 euros o más. No puede ser que la ganancia del restaurante esté en el vino. A quién no se le puede discutir el precio es al viticultor, tiene que cobrar decentemente el kilo de uva, nosotros pagamos entre 1,50 y 1,80 euros el kilo. Al que se le puede apretar es al que me vende las botellas, los tapones...pero no al viticultor. Eso forma parte de nuestra filosofía."*

Para comprenderlo mejor, hagamos un striptease de precios. Si se vende la botella a 4 euros en bodega, el viticultor le gana 50 céntimos y el bodeguero le gana otros 50 céntimos. Si el restaurante la sirve a 15 euros, gana 20 veces más que los productores. ¿Es comprensible esto? Es verdad que no todos hacen esta salvajada y que ha habido algunos restauradores, como Ángel Rodríguez de *El Archete* que desde un primer momento apostó por los vinos de la tierra.

Alguien puede preguntarse por qué hay vinos de la península que se venden más baratos. Recordemos que las condiciones de producción y la mecanización de todo el proceso permiten unos precios más competitivos. ¿Se puede vender un vino de Canarias por solo 2 euros? La respuesta la obtenemos analizando el coste del kilo de uva. **Arsenio Gómez** tiene muy claro los datos:

> *"Cultivar una hectárea de viña en el norte de Tenerife, sin entrar en amortizaciones ni números finos, cuesta entre cuatro y seis mil euros al año. La producción media está en torno a los 6000 kilos y todo lo que sea vender el kilo de uva por debajo de 1,30 ó 1,50 euros significa que, tarde o temprano, iremos perdiendo viticultores. Y estamos hablando de viñedos mecanizados; si te vas a viñedos que no están del todo mecanizados, que son la mayoría –por la estructura de propiedad, por la pendiente del suelo, porque todavía queda mucha viña tradicional– los costes se te pueden multiplicar por dos. Todo lo que sea obtener unos ingresos brutos por hectárea inferiores a los diez mil euros es abocar a la desaparición del viñedo."*

Luego, queda más que justificado que si añadimos los gastos de bodega y queremos que el bodeguero tenga al menos un margen de ganancia de unos 50 céntimos por botella, hay que venderlo a 4-5 euros como mímino.

La pregunta debería ser: ¿cuánto estarías dispuesto a pagar por un vino que se produce como el nuestro? Si hay gente capaz de pagar 2.500 euros por una botella de vino, ¿por qué no podemos vender el vino canario a un precio razonable? Tenemos un problema de marketing, no comunicamos los valores de nuestro vino ni cómo lo producimos. Son valores adicionales que le dan un *plus*. La producción máxima es seis mil kilos por hectárea. Es dificil mecanizar todo el proceso. Casi todo es manual. Esto más allá de un problema debería ser una característica de nuestra producción que le da un valor añadido. El presidente actual del Consejo Regulador Tacoronte-Acentejo, **Esteban Reyes**, lo tiene claro:

> *"Tenemos el gran problema de que no somos buenos vendiendo lo que hacemos, no ponemos en valor lo que hacemos con la vehemencia que se necesita para que la gente lo comprenda. Esto es el espaldarazo que necesita el sector. Si nosotros no nos sentimos orgullosos de lo que hacemos, no lo transmitiremos. Para que la gente nos entienda hay que comunicarlo y ponerlo en valor."*

Imagen 7. Viñedo en el norte de Tenerife, zona El Boquerón, La Laguna.

Presente y futuro

Esteban Reyes tomó el relevo como presidente en agosto de 2016. Es el gerente de la bodega *Presas Ocampo* y, con su dilatada experiencia en el mundo de la distribución, ha conseguido que sus referencias se encuentren en 800 puntos de venta. Está convencido de que uno de los retos pasa por lograr que los vinos de Tacoronte-Acentejo se le ofrezcan al público. Entiende que si no están en los lineales de los supermercados, en las cartas de los restaurantes o en los hoteles se complica mucho su venta:

> *"La comercialización es una asignatura pendiente, no se han profesionalizado las bodegas, para competir hay que profesionalizarse de verdad en todos los ámbitos. En la distribución también se han detectado muchas deficiencias. Cuando llegué había 48 bodegas, ahora solo hay 32. El vino tiene que llegar al punto de venta o de consumo. Lo primero es poner el vino en el punto de venta. Si no se le ofrece al consumidor, estamos muertos. Es nuestra obligación ponerlo en el punto de venta."*

En este objetivo se está dejando la piel, pero también quiere conseguir que los equipos de trabajo sean más eficientes y fórmulas de sostenibilidad del Consejo Regulador para no depender sólo de las subvenciones. Otro de los retos más importantes lo define como pelear por la homogeneidad de los vinos, que las elaboraciones sean las mejores posibles. En esta línea, apuesta por la formación para mejorar los procesos.

Imagen 8. Tacoronte-Acentejo en el punto de venta.

Le quita el sueño también que no hay relevo generacional, especialmente en la viticultura. Por eso, defiende que los viticultores sean empresarios de su propio negocio. Entiende que hay que ayudarlos y enseñarlos para que su negocio sea rentable. Es cierto que nadie se levanta a las seis de la mañana a trabajar si sabe que su esfuerzo no le lleva unos ingresos mínimos a casa. Como hemos comentado, no te harás millonario pero del vino se puede vivir bien. **Ismael Díaz** destaca por dónde pasa el futuro:

> *"El reto como D.O. está en integrarse, aunar esfuerzos en la isla de Tenerife, poner en valor la zona vitívinicola. La viña no se da por casualidad, nuestras parras son centenareas; sostener esto es un reto, modernizar el campo, el relevo generacional. El futuro pasa por la agrupación de bodegas para trabajar con operadores de mayor volumen, alianzas que den futuro a esta historia."*

¿Una D.O. Canarias o D.O. Tenerife?

Cuando se dieron los primeros pasos de la D.O. Tacoronte-Acentejo, se apostó por lo que muchos definen como la "mancha de aceite", es decir, la filosofía era que se fuera extendiendo al resto de la isla poco a poco. De hecho, así fue. Tras la instauración de la primera Denominación de Origen, se fueron implantando las demás.

Pero llegó el momento en el que se quisieron unificar las Denominaciones de Origen y se produjeron muchos enfrentamientos. Parece mentira que en este mundo faltaran unas perras de vino, sentarse a hablar relajadamente para llegar a un sano acuerdo. Veinticinco años después se mantienen las discrepancias sobre la solución que se debe adoptar. Algunos apuestan por una D.O. regional y otros por la insular. **Lourdes Fernández** opina así:

> *"Hemos fracasado en la unidad desde el principio. Nos pasó como al PSOE ahora, nos convertimos en bandos. En vez de haber trabajado juntos, perdimos todas las fuerzas en pelearnos unos contra otros. Pasamos años y años dando una imagen de pelea. Esto es un fracaso. Ya pasó, ahora estamos más tranquilos, ya no damos titulares en la prensa. Pero nos falta el remate, no sabemos cómo darle forma a esa figura que nos una. La D.O. se configura con el Consejo Regulador, este puede ser el camino."*

Uno de los fundadores de esta D.O., **Marcos Guimerá** tiene claro que el límite debe ser la isla. Estos son sus motivos:

> *"La mejor solución sería una D.O. Tenerife. La D.O. Canarias no la veo porque eso posibilitaría la entrada de uva de otras islas y podrían bajar los precios y se hundiría el mercado. En la propia isla no habría problema con el trasbase de uva. El problema está en la viticultura. En Alemania se conoce Tenerife, no hace falta decir más. Cada uno ya tiene puesta su patita en el mercado exterior. Todo tiene que estar coordinado pero en cada una de las islas una D.O."*

Arsenio Gómez cree que ya no estamos a tiempo de crear la D.O. Tenerife:

> *"Fui un claro defensor de la D.O. Tenerife, pero ya creamos la D.O. Canarias, ¿qué hacemos ahora?, ¿crear otra más? Lo que hay que intentar es que la D.O. Canarias tenga una subzona que se llame Tenerife. A mí me da miedo que la uva pase por el muelle, pero la canaria ya está. En 2007 estuvimos a tiempo de sacar la D.O. Tenerife, pero ahora ya no. Lo que no puede ser es que en aquel momento te opusieras a la D.O. Tenerife y ahora, en 2017, quieras meter otra más. Nosotros, con menos del 1% del viñedo nacional, contamos con el 20% de las denominaciones de origen. Esto es sintomático."*

Sin embargo, **Antonio Castro Cordobez** no ve la D.O. Canarias. Así lo justifica:

> *"Es raro que el turista no sepa que son 7 islas y que cada vez quiera venir a una. Cuando viene a Tenerife querrá consumir vinos de la isla que visita. Afortunadamente, tenemos turistas suficientes para tener un alto consumo de productos canarios. La barrera física de una isla tiene un componente muy fuerte para todo, hasta para el que viene. Por eso, yo no veo la D.O. Canarias. Mezclar una uva de La Palma y de Tenerife nos puede conducir a perder la identidad porque, por ejemplo, dentro de la propia Isla de La Palma no son iguales los vinos de Mazo que los de Las Manchas o los de Puntagorda, son subzonas distintas. Yo creo que el que va a La Palma quiere vino de La Palma."*

El presidente actual de la D.O. Tacoronte-Acentejo, **Esteban Reyes**, defiende la de Tenerife, pero no apuesta por eliminar ninguna de las existentes:

> *"El pleno está de acuerdo con una D.O. Tenerife pero eso no implica que desaparezcan las Denominaciones de Origen existentes. Bajo el paraguas de Tenerife se puede indicar la zona geográfica que guarda unas condiciones específicas de clima y de suelo. La fuerza que tiene Tenerife fuera para vender es superior a la de Tacoronte-Acentejo o el nombre del resto de las Denominaciones de Origen. Se mantendrían las dos opciones. No se puede perder la identidad de los vinos. La D.O. Canarias también se puede mantener. Aquí no sobra nadie. Todos somos complementarios. Todo es válido. Aunque hay que tener en cuenta que al consumidor de aquí le gusta reconocer la zona donde se ha producido."*

Hemos constatado como las discrepancias se mantienen vivas. Hay que recuperar la filosofía del comienzo de la D.O. Tacoronte-Acentejo que tenía por lema eliminar los barrancos, es decir, difuminar las líneas que separan los municipios. Unidad es lo que

necesita el sector. Los viñedos de Canarias pudieron con la plaga de la filoxera pero no han podido con la filoxera del enfrentamiento, de la división. La falta de cochesión ha provocado que ni siquiera haya una sola voz que les represente y les defienda, por ejemplo, cuando la administración no les paga lo prometido. Y esto lo padecen todos.

¿Qué pasaría si cada turista se tomara una botella de vino?

2016 cerró con la cifra récord de 15 millones de turistas. ¡15 millones! La media de estancia es de siete días. Esto significa que tienen catorce oportunidades (contando siete almuerzos y siete cenas) de tomarse, al menos, una botella de vino. ¿Se imaginan que se consumieran 15 millones de botellas al año? ¿Cuántos puestos de trabajo se generarían en el campo y en las bodegas? ¿Cómo estarían de cultivadas nuestras medianías? ¿Cuántos empleos indirectos? En la D.O. Tacoronte-Acentejo se produce un millón de botellas (casi cinco millones en Canarias). Hagan números...

Imagen 9. Fiesta de vinos Tacoronte-Acentejo. Ilustración de Víctor Jaubert.

Además, imaginen qué sorpresa sería para los turistas encontrarse cuando entran a la habitación con una botella de vino y un queso canario. Se quedarían encantados. Muchas veces se ha hablado de si procede o no la ecotasa, este sería el mejor "impuesto" para defender nuestro medio y potenciar nuestra economía. Así lo resume **Ismael Díaz**:

> *"Me da lástima que el turismo no tire más, puede ser un nicho que le dé valor añadido porque nos podríamos mover en otros márgenes de precio, sería fantástico. Hay una parte importante de turistas de hoteles de 4 y 5 estrellas que podrían consumir nuestros vinos y vaciar las bodegas."*

Cuando Ricardo Melchior era vicepresidente del Cabildo de Tenerife, además de la cartera de Agricultura, gestionaba también los asuntos relacionados con las energías limpias. Consiguió que Tenerife formara parte de la Agencia Europea de Energías Renovables a través del I.T.E.R (Instituto Tecnológico y de Energías Renovables). Y por este motivo participaba con cierta frecuencia en encuentros con otros países implicados. Una de esas reuniones se celebró en Santorini (una isla de Grecia de 73 km^2, tres veces menos que la isla de El Hierro) y **Melchior** recuerda esta jugosa anécdota:

> *"En esa reunión participábamos unas cuarenta personas, de distintos países de la Unión Europea. El primer día fuimos a almorzar, la comida estaba rica. Podías elegir entre cinco vinos pero todos eran de Santorini. Nadie protestó, ni siquiera los franceses. Por la noche en la cena, lo mismo. Al día siguiente, me senté con el alcalde y le pregunté si no se podía tomar otro vino que no fuera de la isla. Me respondió: 'usted se habrá fijado que nosotros vivimos del turismo y para nosotros es muy importante el paisaje. No tenemos agua, por eso lo que cultivamos es el olivo y la viña. Tenemos que darle salida a los vinos nuestros. Aquí hay una regla no escrita que dice que hasta que no se acabe la última botella de vino, no entra vino ni de la isla de al lado'. Y la norma esa se cumplía a rajatabla. Yo me conformaría con que esto se cumpliera en Tenerife en un 10%; con un 10% de esa maravillosa filosofía sería suficiente."*

Imagen 10. Viñedo en Santorini.

Una anécdota que nos invita a reflexionar sobre cómo es nuestro compromiso con la producción propia, hasta qué punto llega nuestra implicación con los paisanos que cuidan de nuestro paisaje, con esos jardineros que permiten que nuestra isla parezca un vergel. ¿Cuál es la implicación de los hoteleros y de los restauradores

con la economía de las islas, con los puestos de trabajo, con los productores? Con una tasa de paro que se cifra todavía en el 26%, qué beneficioso sería que aplicáramos algo de la *ley de Santorini*. La forma de la viña de esta isla de Grecia también es una metáfora que podemos integrar: crece en forma circular para protegerse del viento. Si queremos defender nuestras producciones de los vientos que vienen de fuera, hagamos un círculo para poner en valor lo nuestro. Así lograremos fácilmente otros 25 años más de vinos de calidad y la evolución no parará nunca. Que jamás se enfríe el ardor de los pioneros. ¡Felicidades a todos por haber conseguido esta proeza!