

Antonio Palma: «El vino no es solamente cosecha y maduración, sino también compartirlo»

Nicolás Ribas | @nicolasribas | Ibiza | 06/10/2018



Cuando Antonio Palma, presidente de Ibizkus, se hizo cargo de la empresa junto a sus otros socios, sabía que el vino rosado español no tenía buena fama a nivel internacional.

05-10-2018 | MARCELO SASTRE

La sala de degustación de Ibizkus, situada en la carretera principal entre Santa Eulària y Vila, es un lugar ideal para probar vino en un ambiente relajado y distendido, en pareja o con amigos. Con sala interior y terraza, el local está muy cuidado. El servicio, la iluminación, los sofás. Cada detalle es importante para trasladar al cliente a un estado de tranquilidad y relajación. Fue fundado en 2007, hace 11 años, en Sant Mateu y estaba regentado por socios españoles. Años más tarde, Antonio Palma, socio principal y presidente de Ibizkus, cogió las riendas del negocio junto a otros socios franceses que decidieron invertir en el proyecto.

La manera en que se elabora el rosado de Ibizkus es muy similar a cómo lo elaboran en los viñedos de Provenza, en Francia. Una fórmula que ha conseguido implantarse con éxito en la mayor de las Pitiusas. Poco a poco, el negocio se va expandiendo, sus vinos ya se comercializan alrededor de Europa (Francia, Bélgica, Inglaterra, Suiza) y la empresa ha fijado su punto de mira en Dubái y Miami, con el objetivo de vender sus productos durante todo el año, ya que entre el 70% y el 80% de los vinos se comercializan en Ibiza, una isla muy condicionada por la estacionalidad de la temporada turística.

¿Cómo nació la Bodega Ibizkus?

— La Bodega Ibizkus nació hace 11 años en Sant Mateu, con un proyecto que fue iniciado primero por españoles, pero luego vino muy rápidamente un equipo francés que descubrió la tierra de Ibiza con su idea de comercializar vinos muy buenos. Vieron que aquí se podía hacer y lo elaboraron de una manera similar a como lo hacían en Francia, sobre todo, el vino rosado. El rosado español a nivel internacional no tiene buena fama, pero la manera en que lo estamos elaborando aquí es muy parecida a cómo se elabora en los viñedos de Provenza, en Francia. Y es por eso por lo que ha tenido este éxito, no únicamente en Ibiza, sino que también lo va teniendo cada vez más en el ámbito internacional.

¿Cómo fueron esos inicios? ¿Les costó implementar esa idea en Ibiza?

— Esa idea al principio costó un poco porque el vino de la tierra de Ibiza es un vino es un vino payés, gente que elabora el vino para ellos y sus amigos. La voluntad de elaborar un vino que pueda competir con otros vinos internacionales se veía como algo extraño, pero es que el vino no se hace únicamente en la tierra, se hace también en la bodega. Y con unos enólogos de calidad también se puede elaborar en Ibiza vino de calidad.

Ustedes tienen una sala de degustación aquí. ¿Nos puede explicar en qué consiste?

— La idea de la sala de degustación es compartir este proyecto. Para mí el vino no es únicamente maduración, cosecha y vinificación, sino también compartirlo, no únicamente que lo estén tomando personas que no conoces. Entonces, para compartirlo con tu entorno, tus amigos, la gente de la isla, necesitas un sitio para hacerlo y para ver cómo lo aprecian, qué es lo que más les gusta y poder tantear en directo la reacción del cliente. Y poder continuar con la elaboración del vino en base a los gustos de quienes los han probado.

¿Con cuántos productos empezaron y cuántos distribuyen ahora?

— La producción de vinos ha aumentado desde entonces. Ibizkus empezó con el tinto, luego se pasó al rosado, que es el más conocido y vendido actualmente. Y hace unos tres años sacamos un blanco. Como la producción va aumentando constantemente podemos tener más variedades de vino, porque las viñas están muy repartidas por la isla y la calidad de las tierras no es la misma en todos los sitios. Entonces, eso nos permite cada año sacar, o improvisar, un vino nuevo con la esperanza de que dé buen resultado.

Ibiza es una isla muy enfocada a los seis o siete meses que dura la temporada turística. A la hora de vender su producto, ¿les afecta mucho esta estacionalidad?

— Verano es la época en la que más vino vendemos porque también es la época en la que más vino blanco y rosado se vende. Nuestro reto ahora es poder exportar el vino a otros destinos, entre ellos Dubái y Miami, que son dos destinos que ya estamos sopesando. Y eso nos permitiría poder sacar nuestros productos a lo largo de todo el año y no únicamente una venta muy concentrada en los meses de verano. Los tintos, por otro lado, sí que se venden durante todo el año. Y su producción también aumenta año a año.

Entiendo que los principales clientes de Ibizkus están en la isla pero que una parte de la producción se exporta también por España, Europa y el mundo.

— Sí, los principales clientes los tenemos en la isla de Ibiza y ello representa un porcentaje

entre el 70% y 80%. Pero como la producción continúa subiendo, tenemos que continuar buscando nuevos mercados. La isla no se puede beber todo el vino que produce Ibizkus (se ríe).

Me ha nombrado Miami y Dubái, no sé si exportan también a Francia y a otros países europeos.

— Sí, vendemos en Suiza, en Francia, en Inglaterra, en Bélgica, pero son clientes muy concretos que deciden que quieren tenerlo, excepto en Suiza que tenemos un distribuidor. Ahora estamos buscando distribuidores para que sean ellos los que se encarguen de promocionar el vino. Hasta ahora han sido clientes que nos han contactado porque les ha gustado el vino y lo quieren para su restaurante, su hotel, etcétera.

¿Cuántos trabajadores tienen aquí en plantilla? ¿La plantilla aumenta o se reduce en función de la época?

— Tenemos diez o doce personas al año y a partir de esta época, cuando termina el verano y llega la época de la cosecha, tenemos a veinte o treinta personas más para recoger la uva. Ese periodo ya se ha terminado, la uva se ha recogido totalmente, y estamos pasando las últimas toneladas por prensa ya.

¿Se espera una buena producción para este año?

— Este año el tiempo ha acompañado mucho, la producción ha aumentado de manera bastante importante para nosotros aunque no únicamente por el clima, sino también porque tenemos cada vez más tierras y las tierras que vamos teniendo los últimos años dan cada año más uva. Y este año, además, hemos contado con dos elementos que han ayudado a que eso ocurra. Por eso hemos tenido un crecimiento muy importante de la cosecha.

¿Tienen algún proyecto en mente, algún vino en especial que quieran comercializar?

— Sí, tenemos muchos vinos en mente para comercializar. La idea que tenemos es hacer ensayos cada año y sacar nuevas botellas. Si los objetivos se cumplen y la idea sale bien, continuamos trabajando con ella. Eso se hizo ya con el totem rosado con la cosecha de 2017, hicimos unas 800 botellas, ha salido bastante bien y este año, con la cosecha de 2018, pensamos sacar unas 2.000 botellas. Cuando encontramos un enfoque, continuamos explorando esa idea. Lo que buscamos siempre es calidad. No podemos vivir siendo una botella de «cantidad», tenemos que ser una bodega de calidad, sino no podemos competir con los vinos europeos.

¿Cuáles son las mayores dificultades que se ha encontrado como empresario?

— Lo más importante es encontrar tierra para plantar uva. Eso es lo más complicado de encontrar, porque también hay una regulación europea que da unos ciertos números por regiones. En este sentido nos habría gustado mucho comprar tierra pero es casi imposible, el precio de la tierra está casi a un precio inmobiliario. Entonces, ese es nuestro principal reto. Luego también traer empleados de calidad, porque como ya saben la vivienda es importante. Cuando viene gente de fuera para trabajar en la época de la vendimia es difícil encontrar una vivienda en la que puedan vivir tus trabajadores. Esos son los dos retos más importantes.

¿Volvería a ser empresario?

— Yo siempre lo he sido y no creo que éste sea mi último reto.

¿Qué es lo que más le gusta de Ibizkus? ¿Cómo definiría su empresa?

— Lo que más me gusta de Ibizkus es que ya antes de que entrase en esta empresa, los anteriores dueños ya habían buscado la calidad y hacer un vino excepcional. Eso fue lo que más me gustó. Es un vino diferente y cuando los extranjeros lo prueban aquí, no se esperan encontrar un vino tan bueno en Ibiza. Es lo que más me ha sorprendido de este proyecto.