

## Bodegas cooperativas en Castilla-la mancha

El otoño es el comienzo de la recolección de la uva en muchas regiones de España, se inicia un camino que irá desde el viñedo al lagar, es decir, desde el campo a la bodega hasta su transformación en vino, este proceso conlleva la selección de la uva, grado, precio, en definitiva diferentes factores que influyen a la hora de la elaboración. Centrándonos en Castilla La Mancha que ocupa la mitad de la superficie del viñedo español (600.000 hectáreas) y produce, aproximadamente, la mitad del volumen de vino en España; es la mayor concentración de viñedo del mundo, con este potencial tendríamos que ser líderes en el sector pero la realidad es bien diferente.

Estos datos y cifras en definitiva estadísticas, dan una visión del sector a la hora de toma de decisiones, pero en realidad tienen que afrontar dificultades que tendrán que ir solucionando, aunque es evidente que no es un camino de rosas y deberán evolucionar hacia una gestión acorde con los tiempos actuales. Esta evolución de las bodegas cooperativas comenzó en la década de los años setenta cambiando unas bodegas artesanales, en su forma de elaborar los mostos (caldos) hacia unas bodegas en régimen de cooperativa y mucho más modernas en los métodos de elaboración del vino (acero inoxidable, temperatura, higiene, etc.) impulsado por la fuerte demanda de envase producido por las masivas plantaciones de sarmientos esta situación desembocó en la necesidad asociativa de vicultores poco utilizada hasta el momento, siendo las cajas rurales las que jugaron un papel muy importante para la creación y posterior financiación.

Con la nueva estructura se defendían muy bien los precios de los millones de litros de vino a granel aunque se ha visto empeorada en los dos últimos ejercicios, en los cuales no se ha vendido la producción por falta de demanda o si la ha vendido ha sido a unos precios irrisorios. El bajón experimentado

de los precios de la uva en los años 2000 y 2001 (para este ejercicio la D.O. La Mancha se ha establecido un acuerdo entre productores e industriales estableciendo un precio para la uva blanca (Airen) en 2,10 pesetas/kilogramo, para la uva tinta (cencibel) se fija en 4 pesetas/kilogramo) y un exceso de producción puede ser un problema para las cooperativas.

Por si fuera poco según la normativa europea que entrara en vigor el próximo año el agricultor tiene que hacer frente a la cuota que marca la Comunidad Europea en la cual no se puede producir más de 4.800 kilogramos por hectárea, quizás sea una normativa que desemboca después de los excesos de producción, (excesos de abonos, pulgares largos y riego por goteo) a una variedad de uva con mucha producción.

Esta situación les conduce a la única salida posible que sería comercializar ellos mismos su producción mediante campañas de información y marketing con un producto especializado y de esta manera sacar un valor añadido compitiendo mucho mejor en el mercado. Otro inconveniente sería el exceso de uva blanca tipo *airen* (la más utilizada en la Mancha) y orientarlas hacia otras variedades de plantación diferentes como por ejemplo *cabernet sauvignon*, *tempranillo*, *macabeo*, *syrah merlot*, etc., esto unido a una crianza, o elaboración sería el colofón a unas buenas inversiones. Para llevar a cabo todas estas transformaciones se requiere una labor empresarial muy ágil y dinámica (dando confianza a gerentes, etnólogos) realizando el cambio hacia la constitución de sociedades anónimas dejando a un lado el régimen anquilosado de las cooperativas y aparcar la vieja idea de producir mucho y barato y orientarlo a producir menos con más calidad y precios competitivos.

Ventura Rodríguez Manzano