

No concibo que un vino joven, crianza de cualquier denominación de origen, pueda costar lo mismo que una manzanilla pasada o un fino de los más altos, simplemente por los años que ha pasado en las diferentes botas, los trasiegos, y los cuidados recibidos, por mucho que encarezca el hecho de tener que tirar las botas en cada crianza de esos vinos.

[Antonio Romero González](#).-Yo no recuerdo la viña de mi familia de otra manera que la de unas cepas viejas y bajas, que cuidaba un tío mío, y que de vez en cuando íbamos a verla con mi abuela para coger algún racimito de uvas. Cuando arrancamos el campo, yo todavía era muy pequeño. Pero aunque no haya vivido la viña de manera directa, sí que he tenido y sigo disfrutando de muchos amigos y familiares que siguen teniendo, ya cada vez menos, como manera de sustento el cuidado y recolecta de la uva. Recuerdo como los “*esquimos*” (esquilmos) de esas épocas eran las que pagaban los libros, los chándales, y la ropa, que por entonces, iban algunos a comprarse al *Springfield* de Jerez. Hoy, es una vergüenza el ver como se deben pagos de hace varios años, y los precios que tiene la uva del marco.

Para mí humilde entender, el problema que existe no es otro que la mala gestión y mala planificación que se ha hecho desde las bodegas. De todos es conocido, aún sin entender mucho de negocios, las dos maneras que existen de ganar dinero. La primera, es vender lo que se produzca y a su precio o el precio que se establezca como justo por costes de producción, y la segunda, es vender mucho, muchísimo, a cualquier costo, y a precios muy baratos que a veces llegan a no cubrir los costes de producción, poniendo en peligro soleras centenarias por acaparar un mercado que no valora esos vinos.

Desde hace unos años, mantengo conversaciones con amigos que trabajan en bodegas, y les traslado mis inquietudes. ¿Cómo es posible que un vino que tiene que pasar al menos cinco años para ser embotellado, cueste 5 € al público? Eso es una aberración. Puesto que si se vende a esos precios al público, de todos es sabido que es lo que tienen que ganar aproximadamente los supermercados.

En España, no cuesta la mano de obra igual que países en vías de desarrollo, por lo tanto, los costes de fabricación y producción, son los que son, y los precios deben ser acordes. ¿Qué ocurre? Pues que como hemos empezado la casa por el tejado (como todo lo que hacemos), han puesto primero el precio de venta, y se han querido ajustar los precios de fabricación. En resumen, ¿dónde tocamos para “cuadrar” esos precios?, pues en lo más sencillo y fácil, al más débil, al precio de la uva, que repercute en el precio de la mano de obra, y así sucesivamente en todos los aspectos. Cuando lo sencillo es haber empezado por abajo, por saber lo que cuesta el kilo de uva y a partir de ahí calcular los precios finales del producto.

No concibo que un vino joven, crianza de cualquier denominación de origen, pueda costar lo mismo que una manzanilla pasada o un fino de los más altos, simplemente por los años que ha pasado en las diferentes botas, los trasiegos, y los cuidados recibidos, por mucho que encarezca el hecho de tener que tirar las botas en cada crianza de esos vinos.

Pero si hiciésemos eso, no se produciría lo que quieren los grandes productores y los grandes recolectores, que no es otra cosa que poner los precios que a ellos les conviene, y de esa manera eliminar a los pequeños productores, que o bien abandonan sus campos (como ha pasado este año) y arrancan, o bien venden sus tierras a esos productores, con lo que cada vez se hacen con más viñas y así controlan esos precios.

Vamos a pelear por nuestros caldos, vamos a defenderlos y darles la posición que se merecen en el mercado, vamos a valorar de una vez lo que tenemos y así mantener una parte muy importante de nuestra economía y de nuestra seña de identidad.