

VIVIR DEL VIÑO



DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS, LA COMERCIALIZACIÓN DE TRACTORES DE TIPO ESTRECHO (VIÑEROS Y FRUTEROS) HA AUMENTADO DE MANERA SIGNIFICATIVA. LA FUERTE PRESENCIA DE ÁRBOLES FRUTALES Y DE VIÑAS EN LA AGRICULTURA MEDITERRÁNEA LO EXPLICA. PERO, ADEMÁS, HAY QUE CONOCER QUE DETERMINADOS TIPOS DE PLANTACIONES DAN UNA RENTABILIDAD MUY SUPERIOR A LA QUE HABITUALMENTE SE CONSIGUE EN LA AGRICULTURA. A LO LARGO DE UNA SERIE DE ARTÍCULOS, NUESTRO COLABORADOR HELIODORO CATALÁN ANALIZA LAS PARTICULARIDADES DE LAS INVERSIONES VITIVINÍCOLAS Y EL PROCESO QUE HAY QUE SEGUIR PARA PONER A PUNTO UN VIÑEDO RENTABLE.

No es absolutamente cierto que el 99% de los humanos nos sentimos atraídos por la expectativa de una buena inversión? ¿No es más cierto aún que al tema del dinero, bien por necesidad o por falsa obligación, le dedicamos un enorme porcentaje de nuestra capacidad de pensamiento? Lo es. Cualquier conversación que verse sobre economía, finanzas o inversiones será siempre

atrayente, a veces incluso demasiado.

¿Y por qué esta introducción? ¿Vamos a hablar de economía inversora? No exactamente, aunque pretendemos esbozar algunas posibilidades que existen en inversiones agrícolas. Concretamente, hablaremos de inversiones vitivinícolas, que hoy por hoy son realmente fascinantes.

Una explotación agrícola debe estar considerada como cualquier otra

empresa y, por tanto, debe gestionarse de forma semejante (al final se reduce a unos criterios de racionalidad y sentido común). Si decidimos invertir en vides es porque sus ratios de explotación son positivos. Si además tenemos en cuenta connotaciones de otra índole: románticas, cultura verde, etc., pues mejor.

En economía todo es relativo. Esto significa que cualquier variable de-

be medirse respecto de otros patrones. Si decimos 'esto es rentable', es porque lo analizamos en función de otras posibles alternativas abiertas a nuestras posibilidades.

Veamos, entonces, qué opciones inversoras tenemos a nuestro alcance. Hagamos un breve viaje por el universo económico y financiero, quizá se nos desvelen las posibilidades de algunas famosas alternativas de inversión:

- Los tradicionales depósitos bancarios, antaño populares y otrora incapaces de tener el menor atisbo de interés por parte de cualquier inversor.
- La moneda extranjera siempre ha sido la 'perita en dulce' para los 'águilas' de los cambios monetarios. Con la paulatina transparencia en los mercados y con la llegada del euro se ha 'volado', casi por completo, el interés en la inversión en moneda extranjera.
- La renta fija (bonos del tesoro, letras del Estado, etc.), que tan sólo hace unos años eran realmente populares y el que más y el que menos ha acudido a las subastas quincenales del Banco de España, hoy difícilmente atraen a ningún inversor.
- Los más lanzados hacen sus pinitos en el mundo de la inversión inmobiliaria, en sus múltiples facetas: viviendas, locales comerciales, aparcamientos, oficinas, etc. El sector inmobiliario, según los 'todopoderosos' analistas, va a ofrecer buenas posibilidades en este ejercicio y siguientes.
- A finales de la década de los 80 los más 'listillos' llevaban sus ahorros a una nueva forma de inversión que no se conocía muy bien pero que daba suculentos resultados: eran los llamados fondos de inversión. Los fondos garantizados y los superagresivos fondos en economías emergentes son ahora grandes figuras del universo financiero. Por el contrario, los fondos de dinero (Fiamm) y los fondos de renta fija languidecen, algunos incluso después de descontar comisiones de las gestoras ofrecen rentabilidades negativas.
- Si los gestores de fondos saben ganar dinero pero se quedan con importantes comisiones, ¿por qué nosotros no podemos hacer nuestros



pinitos en los parques mundiales?. Así nació el *boom* de la renta variable. Parece que la Bolsa es la única alternativa para obtener altas rentabilidad (el 150% en la de Madrid desde 1996). Sin embargo, el mercado muestra síntomas de cansancio por las ganancias acumuladas en los

“No existe ninguna otra actividad agraria que denote tanto señorío como la vid”

últimos años y existen grandes incertidumbres internacionales que pueden provocar frecuentes y pronunciados altibajos.

- Existen otras alternativas inversoras menos conocidas, como son los mercados de materias primas (oro, petróleo, cinc, aluminio, etc.). También

podemos incluir en este apartado las opciones y el mercado de futuros.

PERO, ¿NO HAY NADA MÁS?

¡Por supuesto! Existen otras tendencias a la inversión y no consisten en la especulación y en el 'juego' más o menos afortunado en distintos mercados. Este novísimo tipo de inversión está apareciendo justo en estos momentos. Compruebe cómo los periódicos económicos —prensa salmón— citan, constantemente, distintas formas de invertir el dinero de nuestro calcaín: granjas de avestruces, cría de emús, participaciones en la crianza de cerdos ibéricos, cultivo de maderas nobles, etc.

¿Qué ocurre? ¿De nuevo el sector agrario es rentable? La explicación, como siempre, no sólo depende de una única tendencia, de un único factor. En estos momentos se están aunciando diversas razones para volver a considerar el sector agrario como alternativa: el hastío hacia formas de inversión tradicionales, el poco conocimiento de determinadas y novedosas formas de inversión para el público en general, el miedo a los riesgos elevados, la existencia de un mercado saturado y con enorme volatilidad, etc.

A estas razones se les suman algunas otras de origen más bohemio y bucólico: el gusto por la naturaleza y

la mayor conciencia verde del público, pueden ser algunas de ellas.

Algunos pensarán que en el mundo económico, aquel de analistas financieros, de 'gurús bursátiles', de tiburones de las finanzas, las amapolas y las mariposas del campo no son un factor de decisión. ¡Cierto! Normalmente, quien está llevando a cabo este tipo de inversiones es gente 'extraña al entorno': personajes de traje de marca, con maletín de piel y zapatos italianos. Ofrecen participaciones en granjas virtuales de bichos raros como son el emú, o el avestruz, o la posesión a distancia de un cerdo ibérico que a la postre no 'tiene tu nombre'. Además, mi experiencia personal es que la inversión en 'sangre' no debe ser muy abultada.

ARGUMENTOS PARA LA INVERSIÓN

Claro que tenemos otras posibilidades (entre otras cosas por eso estamos aquí). De nuevo, echemos un vistazo a las tablas bursátiles: ¿cuántas empresas vitivinícolas han aparecido en los dos últimos años?. Observemos: Bodegas Riojanas, Bodegas y Bebidas, Barón de Ley, Federico Paternina. ¿Quiere esto decir que es conveniente invertir en vino? La respuesta es sí y no. No decimos que invierta en Bolsa en valores agrícolas en general o vitícolas en particular, decimos algo más: que produzca uva y, si es posible, que produzca vino.

Pregúntese: ¿qué otra cultura está más extendida que la del vino?, ¿qué cultivo tiene más nobleza que la vid? Entreviste a un viticultor y luego haga lo mismo con cualquier otro agricultor. Verá algo extraño, distinto. El viticultor posee un orgullo por sus cepas que le emana por todos los poros. Realmente la vid y la crianza del vino son algo mágico. No encontraremos ninguna otra actividad agraria que denote tanto señorío como la vid ¿acaso no recuerdan la serie Falcon Crest?

Pero no sólo de orgullo, nobleza o señorío vive el hombre, además la actividad debe ser rentable. Ahora lo es. Durante los últimos 30 años el consumo del vino se había estancado. Sólo las grandes bodegas de renombre si-

tuadas en zonas de nobleza vitícola estaban sacando la cabeza. Los demás debían subsistir de las subvenciones, de vender mosto a zonas con mejor mercado o incluso a otros países, de enviar los vinos a la 'quema', de malvivir porque el kilogramo de uva sólo cambiaba de precio si era para descender.

En estos momentos, el consumo de vino se ha estancado —ya no descendiendo, que no es poco—, la cultura del vino está volviendo. El 'chato' vuelve a ser popular, su petición retorna a escucharse en los tradicionales bares. Los jóvenes hablan de vino, de aromas, de sabores y de colores. Ahora va a resultar que todos entendemos una barbaridad de vino, de cosechas, de denominaciones y de variedades. Quizás esto sea pasarse pero es preferible a lo último vivido. Este cambio era el que buscábamos y aquí lo tenemos.

El precio de la uva no para de subir, las bodegas tradicionales siguen llevando la batuta, marcan la tendencia, pero las bodegas comunes y cooperativas vitícolas las siguen. Se habla de calidad en la uva, de variedades recomendadas, también de variedades prohibidas, del tiempo de la recolección, del tiempo en descarga, de limpieza, de fermentaciones controladas, de equipos de frío, de atmósferas controladas, de barricas, de periodos de crianza, de reserva y gran reserva, y mucho más.

Los organismos oficiales saben algo de esto. En un principio, en zonas de sobreproducción se dieron subvencio-

CURIOSIDAD BURSÁTIL

Convencerse de que el sector vitivinícola está de moda es fácil con sólo mirar los últimos movimientos e incorporaciones en el mercado de valores. En dicho mercado el sector vitivinícola está perfectamente representado (Barón de Ley, Bodegas Riojanas, Federico Paternina, Bodegas y Bebidas). Además, dichas empresas registran un importante incremento de la demanda que está poniendo a prueba las estrategias de las sociedades.

Como ejemplo cabe destacar el de Bodegas Riojanas —con una cuota de mercado en la denominación de origen Rioja del 4.4% en reservas y del 5.4% en grandes reservas—, que mantiene unas expectativas de mejora de su beneficio neto del 17.55% y termina el año con una subida del 33.80% (en marzo del 98 subía un 85.91%) en su cotización.

¿Por qué estas espectaculares subidas? Podríamos explicarlo en una parte por el incremento del precio del vino en el mercado, pero también por el esfuerzo que hacen dichas compañías en la contención de ventas para mantener los mismos niveles de oferta en el futuro.

nes por arranque, hoy se está premiando —sólo en determinadas condiciones— la plantación de nuevos viñedos.

El cambio es fácilmente observable: plantación de nuevos viñedos, remodelación de bodegas, aparición de embotelladoras, multiplicación de concursos y premios vitícolas, etc.



Las consecuencias también son evidentes: mejora de la calidad, subida de precios a la calidad, desaparición de vinos 'peleones', un consumidor más exigente, etc.

Y el futuro, ¿cómo se presenta? Miremos a nuestro alrededor, en cualquier comercio, en cualquier gran superficie comercial, en nuestra propia mesa y en nuestra propia bodega está la respuesta. Nuevas marcas y nuevos mercados para un viejo cultivo. El futuro parece asegurado. ¡Salud!

YO NO LO VEO TAN FÁCIL

“Yo no soy agricultor, aunque trabajo con máquinas, ¿qué hago aquí?”

“¿Seguro que todo esto no es tan fácil como lo pintan!, ¿Qué hago yo, pobre animal urbano o rural pero no terrateniente ni viticultor para subirme al tractor de moda: la vid?”

En primer lugar, aplique la regla número 1: Seamos cautos. No lance las campanas al vuelo, estamos hablando de negocios y una cosa es ser romántico y otra es gastarse los duros a lo tonto. La agricultura en general y la viticultura en particular debe ser considerada como una empresa con sus beneficios y sus gastos. El agricultor –y por ende el viticultor– debe ser

gestor de su propia empresa. Esto significa que no sólo debe ser mero trabajador, sino además ser su propio gerente, amén de algo más: deben amar su cultivo, su trabajo. Pienso que no exagero: si no sientes el amor por la tierra y por el cultivo, prueba otro tipo de inversión.

La frase anterior da pie para aclarar una idea. El viticultor debe nacer pero también se puede hacer. Es preferible que se dediquen al cultivo de la vid aquellas personas que tienen antecedentes familiares, que han sentido desde niños el orgullo de sus vides, que aún conservan unas pequeñas explotaciones extensivas y que se dejan llevar por la inercia del cultivo. Pero también es una gran alternativa para gente que quiere aprender, que quiere sentir el crecer y el madurar de las uvas al sol. A todos recomendamos lo mismo: que se vuelvan gerentes de su propia explotación. Este es el nuevo concepto de agricultor: No sólo significa trabajar de sol a sol, afanándose en tareas manuales o más o menos automatizadas, rogar al cielo para que el tiempo acompañe y ver los precios que 'rompe' el mercado, sino también pensar que no hacemos nada que no nos vaya a dar dinero.

“Supongamos que me estás convenciendo. ¿En qué consiste realmente el proyecto?”

“Hay muchos casos de viticultores que malamente sobreviven con sus cultivos de viñedos. ¿Por qué nuestra tentativa va a resultar diferente a la de ellos?”

En primer lugar, debemos saber qué es lo que no funciona o funciona mal en el mercado actual. Mi experiencia personal es que sobran vides en el ámbito extensivo, de cepas de mala calidad y mucha cantidad. Una prueba es la siguiente: pregunte al viticultor de qué variedad es su cepa. Suponiendo que la sepa, busque si esa variedad está reconocida en los nuevos mapas de recomendación varietal vitivinícola. Mi apuesta es que en el 90% de los casos no será así.

Sobran y sobrarán más aún las cepas de variedades que proporcionan 10, 12 y 15 kg por cepa con bajo contenido en azúcares. Variedades sin sabor y sin aroma, que producirán vinos anodinos al someterlos a unos procesos de fermentación también anodinos, y todo ello cargado de unas medidas higiénicas y de control tercermundistas. Eso ya no lo demanda el mercado. Nunca lo demandó, pero antes no había otra cosa.

En estos momentos estamos en un mercado exigente que quiere que le proporcionen caldos diferenciados, con argumentos de marketing para conquistar terreno a otras bebidas o incluso a otros vinos. Si no los tiene, desista de su empeño, perderá.

Mi consejo es poner explotaciones relativamente pequeñas, con necesidades de mano de obra mínimas, con posibilidades de automatizar la recogida, de variedades de calidad contrastada.

Desde el punto de vista de la comercialización, hay que seguir, a ser posible, la regla número 2: aumentar el valor añadido del agricultor. Quiero decir que no se debe vender uva, sino vino. Que no se debe vender vino a granel, sino embotellado. Que no se debe vender botellas malas o medio-cres, sino de calidad.

“Ya lo he decidido pero: ¿cómo me lanzo? ¿cómo empiezo?”

Próximamente intentaremos ayudarles a preparar una viña rentable. ♠

