

Vocarraje, S.L., una empresa para las grandes bodegas del país

Abdón Segovia nos cuenta la historia de esta prestigiosa compañía en el sector vitícola

Vocarraje, S.L., es una empresa de servicios vitícolas que está establecida en Morales de Toro, Zamora, y que desarrolla todo tipo de servicios para empresas viticultoras de esta y otras zonas de España. Abdón Segovia es el gerente de esta sociedad, una persona que en el sector de la viticultura ha adquirido un gran prestigio, a través de un trabajo bien hecho para las principales bodegas españolas.

● Ricardo Miguelañez, Ingeniero Agrónomo.



Vocarraje, S.L., empresa de servicios vitícolas, es una sociedad localizada en el término municipal de Morales de Toro (Zamora), dentro de la Denominación de Origen Toro, que se dedica a la prestación de servicios en todo lo referente a la viña. Esta empresa realiza todo tipo de trabajos, desde el asesoramiento para compra de parcelas hasta la vendimia, pasando por plantación e instalación de espalderas, podas, etc.. Es decir, todas las labores y cuidados que este cultivo requiere. Para ello dispone de la maquinaria necesaria, como son: tractores, remolques, intercepas, equipos de poda, despuntadoras, barredoras, atomizadores, 2.000 cajas para vendimiar, etc. Cuenta con unos 20 empleados fijos, aunque este



Abdón Segovia.

número se puede triplicar de manera temporal en épocas puntuales.

Abdón Segovia es el gerente de esta sociedad, una persona de reconocido prestigio en la zona y más allá de sus fronteras, que ha dedicado toda su vida a la viña y que ha trabajado en infinidad de ocasiones para las grandes firmas dentro de las distintas Denominaciones de Origen del sector del vino de este país.

Comienzos de la empresa

Esta empresa nació a principios de los años 80 cuando se produjo la revolución en el sector vitivinícola en Rueda, se introdujeron los nuevos sistemas de plantación en espaldera y nuevas variedades procedentes, fundamentalmente, de Francia. Abdón Segovia



Operarlos realizando tratamientos sobre viñas jóvenes.



Tractor recogiendo los restos de poda.

via realizó su primeras plantaciones como empresa para Bodegas de Crianza Castilla la Vieja, de Antonio Sanz, y un importante número de hectáreas de vino blanco para el Marqués de Riscal, entre otros, aunque la propia familia Segovia se había dedicado desde muchos años antes a asesorar a vecinos y amigos en la elección del marco de plantación, la orientación de las cepas, etc.

Al principio, no disponían de los medios necesarios para realizar muchas de estas operaciones, pero como tenían conocimientos en el tema de la fragua crearon su propio taller en el que adaptaban sus aperos a las necesidades que iban surgiendo para poder realizar, en los comienzos, las labores de plantación que era para lo que más les requerían.

Inmediatamente después, se produjo el "boom" de Ribera de Duero y Emilio Moro, conocido viticultor, se puso en contacto con esta empresa y la contrató para plantar una serie de hectáreas. Esta fue su introducción en esta D.O. y a consecuencia de esto se dio a conocer en toda la zona, donde realizó plantaciones para las grandes bodegas que ahora allí existen como son entre otras, Alejandro Fernández, Protos, Dehesa de los Canónigos, etc., hasta un total aproximado de 800 hectáreas.

Servicios y actividades prestados

Seguidamente, Abdón Segovia vio la posibilidad de aumentar el negocio a otras operaciones que requiere la viña y decidió irse a Francia durante dos años, para aprender las distintas podas sobre estos nuevos sistemas de conducción que se estaban instaurando en nuestro país. Allí aprendió todo lo referente a las espalderas, plantación, puesta de las mismas, poda, etc., en el campo y en el día a día, trabajando con los agricultores franceses.

Después, Abdón Segovia pasó una temporada más en el Penedés y en la zona del Priorato, donde se utilizaban unas técnicas más avanzadas. Allí aprendió a injertar en campo sobre patrón americano, lo que todavía no se realizaba en el centro de la península.



Además de la plantación, también colocan el riego y las espalderas.

A partir de 1982, esta empresa de servicios, comenzó a realizar sobre las plantaciones que ellos mismos habían plantado los pasos siguientes del proceso, como son: la puesta de las espalderas, la poda de formación, aplicaciones fitosanitarias, etc.

Para llevar a cabo estas labores, necesitaban nuevas máquinas e instrumental que no había llegado todavía al centro del país, por lo que mediante visitas a ferias internacionales, que se celebraban principalmente en Francia, y otros eventos, la empresa fue adquiriendo nuevos sistemas que ellos mismos iban adaptando a sus necesidades.

A partir de aquí, Abdón Segovia crea un equipo de once chicos a los que va formando para realizar estas labores con el nuevo instrumental y del modo que él lo había aprendido, refinando día a día los problemas tanto técnicos como de conocimientos que iban apareciendo, sobre todo en el aspecto de la poda, para el que adaptó un nuevo sistema que le permitía podar hasta veinte cepas en cada movimiento de tractor.

A pesar del éxito que estaba cosechando en toda España, el objetivo del señor Segovia siempre había sido instalarse en la tierra de donde procede su familia, que es Morales de Toro, en el corazón de esta D.O. que él conoce perfectamente. Pero en aquellos momentos, esta zona aún no había despegado, aunque existía un posible servicio a realizar que era el de compra-venta de este tipo de uva, de alta graduación alcohólica, que demandaban ciertos viticultores de algunas zonas de España. Crearon un mercado de uva, que compraban a los agricultores y vendían a viticultores gallegos. Esta empresa se encargaban de enlazar vendimias procedentes de distintos propietarios, consiguiendo llenar camiones enteros en el mismo día y de buena calidad. Este sigue siendo otro de los servicios que esta empresa presta hoy en día, aunque ahora para las bodegas que allí existen.

Vega Sicilia llega a la D.O. Toro

Por el año 1996, Vocarraje, S.L. contacta con Mariano García, enólogo de gran prestigio, que por aquel entonces trabajaba para Vega

Sicilia y que es propietario de la bodega que elabora la marca de vino Mauro, que durante muchos años había sido cliente de esta empresa de servicios comprando uva para la bodega que él tiene en Tudela de Duero. Abdón Segovia trató de convencerle para que comprara viñas en Toro, un tipo de uva que él conocía bien, en vez de comprarla cada año y llevarla a Tudela, pero Mariano García no quería establecerse por su cuenta allí, ya que era el enólogo de Vega Sicilia aunque estaba hablando con el gerente de esta empresa comentándole las ventajas comparativas que la zona de Toro ofrece para el cultivo de la vid.

A raíz de esto, la empresa más conocida de la Ribera del Duero y Mariano García deciden comprar unas hectáreas en la Denominación toresana, pero antes establecieron ciertas condiciones entre las cuáles la más importante era la de permanecer en el anonimato, puesto que no querían que nadie supiera que esta firma estaba estudiando establecerse allí.

Abdón Segovia, en persona, se encargó de realizar todas las gestiones, compró las mejores parcelas de la zona, las plantó y las ha cultivado durante estos años como si fueran suyas, ya que nadie sabía a quien pertenecían en realidad.

Al cabo del tiempo, como los entendidos en viticultura bien saben, Mariano García salió de Vega Sicilia y se descubrió que Vega Sicilia se había establecido en Toro. Actualmente, Vocarraje, S.L. continúa llevando la gestión de estas parcelas, pero ahora por separado para cada una de las dos bodegas.

Es a partir de este momento cuando esta empresa de servicios se da cuenta del nicho existente en este sector y comienza a dedicarse a dirigir explotaciones a modo completo, desde la elección de las parcelas hasta la vendimia, pasando por la orientación, plantación, podas, aplicaciones fitosanitarias, etc.

Principales clientes de la empresa

En la actualidad, las empresas para las que Vocarraje trabaja son de lo más diverso, desde grandes explotaciones, como: Bodegas y Viñedo Mauro, El Enebro, Inversiones en Tierras y Viña, Vinos Blancos de Castilla, entre otras, hasta trabajos puntuales para agricultores más pequeños, asesorándoles y trabajando para ellos con el equipo que ha logrado formar a lo largo de estos años, el cual ha ido cambiando puesto que las bodegas que contratan sus servicios, una vez que la plantación ya está en marcha, "fichan" a sus mejores empleados como encargados de las nuevas explotaciones. Esto supone para Abdón Segovia un gran orgullo y un continuo trabajo de formación que él desarrolla con entusiasmo para cada uno de sus empleados, transmitiéndoles todos sus conocimientos, que no son pocos, para que puedan realizar el trabajo de calidad como el que él desarrolla y que las empresas demandan.

Por otro lado, también hay otro tipo de sociedades que requieren de sus servicios o, simplemente, asesoramiento técnico, puesto que ellos disponen de la maquinaria y del personal suficiente para la realización de las tareas, pero no tienen el conocimiento para llevarlo a cabo.

Según Abdón Segovia, el trabajar para grandes bodegas le ha permitido investigar sobre todos los temas relacionados con las viñas, como son: tipos de poda, marcos y sistemas de plantación, injertos aéreos, calidad de uva, clones resistentes, etc., con lo



Una plantación bien hecha permite un cultivo más racional.

que ha ido aumentando día a día sus conocimientos en lo referente al comportamiento de la vid en esta zona que, según él, es privilegiada y diferente a otras para su cultivo. Estas investigaciones y experimentos no hubieran sido posible sin el apoyo financiero de sus clientes.

El éxito de esta empresa es debido a la gran experiencia adquirida a lo largo de los años. Esto le permite dar una calidad de servicio que muchos de los agricultores no podrían conseguir si tuvieran que hacerlo ellos mismos, lo que representa una gran ventaja en un cultivo como este en el que los errores que se cometen en la plantación, en la poda de formación, o en cualquier otra labor durante los primeros años, no son subsanables al año siguiente como ocurre en los cultivos anuales.

Perspectivas de futuro

Desde el momento en que se conoció que Vega Sicilia se había instaurado en la D.O. Toro, se han presentado allí muchas de las grandes empresas procedentes de otras zonas viticultoras de España. A lo largo de estos últimos años se han plantado nuevas explotaciones y construido nuevas bodegas en esta Denominación lo que ha supuesto a Vocarraje, S.L. crecer en la medida que lo ha hecho y está haciendo en los últimos años, puesto que, aunque la mayoría de las empresas que han llegado a Toro son procedentes del sector viticultor en otras zonas del país, desconocen las singularidades existentes en esta zona, en la que, por ejemplo, el clima es distinto, no se realizaban injertos en campo, se plantaba, y aún siguen haciéndolo "a palo directo", el marco de plantación es distinto, etc.

Las buenas perspectivas que la D.O. Toro ofrece pueden proporcionar a esta empresa un marco incomparable de desarrollo para los próximos años, todo esto si, según Abdón Segovia, el Consejo Regulador no comete los típicos errores, que ya han cometido en otras zonas, y busca la calidad flexibilizando algunas de las normas existentes, muchas de las cuáles no tienen sentido, pero siendo más rígido en otras cuestiones mucho más importantes que no se tienen en cuenta.

Actualmente, existen empresas de servicios vitícolas en otras zonas de España, aunque como ya hemos comentado en este dossier, no son siempre utilizadas por los agricultores o empresas agrícolas. ■