

JOSÉ LUIS PISÓN
UAGR-COAG

LA VENDIMIA Y EL PRECIO DE LA UVA

Recién terminada la vendimia los viticultores tenemos una sensación agridulce. Buena, porque nuestro trabajo ha llegado con éxito a su final, entregando como cada año uvas de calidad óptima –cosa que nos enorgullece– con las que las bodegas puedan elaborar el Rioja de 2019.

Pero la vendimia ha tenido también su parte amarga, provocada de nuevo por el oscurantismo respecto a los precios que percibiremos por nuestro esfuerzo en la viña. En el mejor de los casos ha sido en los días previos o en la propia tolva cuando nos hemos enterado de a cuánto nos pagarán las uvas. Y eso los afortunados, porque una gran parte de la cosecha se entrega todavía sin precio ni contrato, millones de kilos de uva cuyo precio no se sabrá hasta que la bodega mande la primera liquidación con un pequeño porcentaje del pago final.

Ya cuando estamos afilando las tijeras de podar, los viticultores reflexionamos sobre la contradicción que supone que el precio de nuestras uvas no dependa de su calidad, sino de las existencias en bodega y de la evolución de las ventas. Elementos que configuran el precio que percibimos por nuestro trabajo y que dependen de muchos factores externos y ajenos al Rioja, como la incertidumbre generada en los mercados internacionales por el Brexit o los aranceles de EEUU a determinados productos agroalimentarios, el vino entre ellos. Dado este escenario, los viticultores, a través de nuestras organizaciones, intentamos equilibrar la producción anual con las existencias en las bodegas, motivo por el que en el actual contexto no es conveniente aumentar la masa vegetal de la DOCa Rioja.