

Alex Las Heras,
Viticultor y vocal de ARAG-ASAJA en el Consejo
Regulador de la DOCa Rioja.

Prácticamente la vendimia está finalizada en la mayoría de los municipios riojanos. ¿Cómo ha sido esta campaña?

Ha sido un año difícil y complicado. La climatología nos ha puesto las cosas difíciles: empezamos el año con sequía, durante el verano tuvimos tormentas y frío, luego nos afectó de nuevo la sequía extrema en agosto y al final, lluvias generalizadas en septiembre. Lo peor que le podía venir a la viña. Esto ha hecho que nos mantengamos en alerta hasta el final de la campaña.



“ASAJA HA HECHO UN LLAMAMIENTO AL RESTO DE LAS OPAS: DEBEMOS UNIRNOS PARA DEFENDER LA RENTABILIDAD DE LOS VITICULTORES”

Esta campaña también ha venido marcada por el precio de la uva que algunas bodegas han planteado y que está lejos de los umbrales de rentabilidad para el viticultor. ¿Cómo debe actuar el sector ante situaciones como éstas?

Desgraciadamente no solo ha sido este año. Llevamos varias campañas con precios lejos de los umbrales de rentabilidad. Esto tiene difícil solución mientras las ventas no se recuperen. ARAG-ASAJA planteó unos rendimientos de campaña, los más bajos que permite el pliego de condiciones, con el fin de no dejar a nadie fuera del sector, adelantándonos a los que podía pasar y que, desgraciadamente, ha pasado: hay viticultores que se han quedado sin bodega donde entregar su uva y que, al final, es esa situación la que está marcando en muchos casos el precio a la mayoría de los viticultores que sí estamos dentro, y esto no debería de ser así. Por lo tanto y ante este contexto tan negativo, en

ARAG-ASAJA seguiremos trabajando este año para que nadie se quede sin bodega.

Realmente tenemos un grave desequilibrio entre ventas y producción. En ARAG-ASAJA

hemos mantenido varias reuniones, comisiones de trabajo...etc.; y hemos propuesto a las administraciones, vía Interprofesional, que ante la previsión de precios bajos se actúe. Contamos con la Ley de la Cadena Alimentaria y debe garantizarse su cumplimiento.

Ante esta situación, ARAG-ASAJA ha planteado al resto de las OPAs crear un frente común para tratar de garantizar medidas que defiendan los intereses de los viticultores y que estas situaciones no se produzcan. ¿Cree que esta petición será oída por el resto de las organizaciones?

Estoy seguro de que sí. Todos estamos luchando por la rentabilidad de los viticultores y creo que ahora deberíamos estar más unidos que nunca y hacer un frente común para exigir que se tomen las medidas necesarias para que esto cambie: desde ayudas de la administración sobre lo que hay que recordar que el sector ha vivido prácticamente 100 años sin necesitar

esas ayudas. Pero debemos tomar medidas para tratar reequilibrar la oferta y la demanda. Mientras exista ese desequilibrio, los precios no van a mejorar. Rioja sigue vendiendo cerca de 250 millones de litros, mientras que nuestro umbral de producción está cerca de los 300 millones de litros, y así...

¿Qué medidas se pueden implementar a medio y corto plazo?

En estos años se ha optado por medidas indirectas, es decir, tratar que las medidas de destilación llegaran de forma indirecta a los viticultores, pero hemos visto, al menos, de momento, que no ha sido así. Por lo que, ARAG-ASAJA ha planteado líneas directas: que las ayudas vayan directamente a los agricultores y no a través de las bodegas.

También apostamos por que la medida de Cosecha en Verde se ponga en marcha nuevamente para el año que viene, pero haciéndolo mucho más atractivo que este año. Los viticultores deben conocer cuáles son los criterios de la medida de forma más clara. Este año ha habido mucha incertidumbre en torno a esto, precios...etc. Además, apostamos que esos 17 millones de euros comprometidos ya por el Gobierno de La Rioja para el siguiente ejercicio que puedan servir de ayuda para completar la medida de Cosecha en Verde. Hemos sido la única comunidad autónoma en la que los agricultores no hemos recibido ninguna ayuda por reducir los rendimientos de campañas pasadas.

¿Hacia dónde debe caminar el modelo de DOCa Rioja para recuperar las ventas?

A corto plazo la situación es complicada. Las ventas hoy en día no se están recuperando. ¿Por qué? Podemos argumentar por incremento de precios debido a la helada, por los efectos del covid-19, la guerra de Ucrania y el contexto internacional porque ahora se está consumiendo mucho menos vino que antes de la pandemia. Han sido cuatro años difíciles y siempre digo que ya queda un año menos para salir de esta situación. Pero la verdad es que tenemos que hacer todos por cambiar el modelo, los viticultores los primeros, porque somos el eslabón más débil de la cadena y quienes peor los estamos pasando. Tenemos que buscar esa diferenciación a través de vinos de municipio, de pueblo, de zona, de viñedo singular. También está el blanco que cuenta con un tirón importante en el mercado. Las tendencias de consumo y el clima han cambiado, y quizás no tiene ningún sentido seguir plantando tempranillo, y deberíamos que reestructurar parte de nuestras explotaciones porque hoy en día se está consumiendo a nivel mundial más blanco que tinto.

“Apostamos porque en 2024 se ponga en marcha la medida de Cosecha en Verde pero con criterios más claros”

Y con todos estos retos por delante, Bodegas Familiares decide abandonar las mesas de gestión del Consejo Regulador con duras críticas al modelo de Rioja. ¿Hay otras razones detrás?

Lo cierto es que llevaban dos años avisando que se irían, pero el motivo que esgrimían por entonces no es el que han señalado ahora sino que lo que pedían era una mayor representatividad. Bodegas Familiares se quejaba de que prácticamente representaban a la mitad de las bodegas de Rioja y su representación en el Consejo apenas llegaba al 8%. El resto de organizaciones, entre ellas la nuestra, hemos hecho un esfuerzo para tratar de modificar aquello. Creemos que las cosas se cambian dentro y no fuera. AV

