vinetur

El bodeguero

lunes 3 de abril de 2023

ESCRITO POR CODIPRAL©



Desde Adán y Eva aquí no hay más remedio que trabajar. Las cosas seguro que serían distintas si hubiesen estado junto a una parra, pero la historia es como es, ni siquiera como fue. Desde entonces cada cual se ocupa donde encuentra acomodo. Elegimos profesión por miles de razones distintas; entre ellas porque nos guste, para ganar dinero, para tener prestigio social, por seguridad, para llevar una vida sana, para viajar... La profesión de bodeguero es como la de torero; solo se abraza por tradición o por vocación. Es decir, literalmente, "por amor al arte"

¿Qué es un bodeguero? La profesión de bodeguero aúna de manera profunda dos cuestiones sobresalientes: la maravillosa Naturaleza que nos encontramos y la genial técnica desarrollada por el intelecto humano. El campo y nuestro trabajo. Cuando se hace con el respeto que merece, el resultado es algo extraordinario, excelente, único, que cuando disfrutamos con el mismo respeto, nos hace mejores porque nos hermana con nuestros semejantes y con la Naturaleza, y nos hace más lúcidos. El bodeguero es el impulsor de todo esto y se sabe por eso "el rey de la montaña" en un gremio donde, además, la calidad personal de quienes intervienen parece singular

Cada vino tiene, por tanto, su componente natural y su componente humana. La primera incluye todas aquellas cosas que tienen que ver con su viticultura y su vinicultura. La segunda, su comercio. Sí, cada vino es lo que es, también por cómo se vende, por cuál ha sido su historia comercial, por su percepción en el mercado actual y pasado, por su imagen de marca...

Así pues, el bodeguero debe afrontar cada año dos tareas propias de Hércules: dominar la Naturaleza con éxito para producir un buen vino, y luego venderlo. Ambas cosas fuera de su control, y necesitadas hoy del riego de una creciente financiación porque a diferencia de lo que le pasa a la uva, el estrés financiero es contraproducente. Y así año tras año ya que la viña impone sus ritmos y no atiende a sobreproducciones. La tarea del bodeguero es de por sí encomiable. Debe ser aún más valorada por su importancia en nuestra cultura, y por el gran salto cualitativo de las bodegas españolas cumplido en las últimas décadas del siglo pasado a base de trabajo e inversión. Pero, sobre todo, porque es expresión de la cualidad principal del ser humano; su creatividad. La capacidad de imaginar y crear algo excelso, con un terreno y unas plantas

Las dificultades que se encuentra no son ni más ni menos, ni más ni menos graves, que las de cualquier ejercicio profesional. En nuestra modesta impresión son dos los principales problemas que afrontan un gran número de bodegueros: 1º **de existencias** y 2º **de financiación**

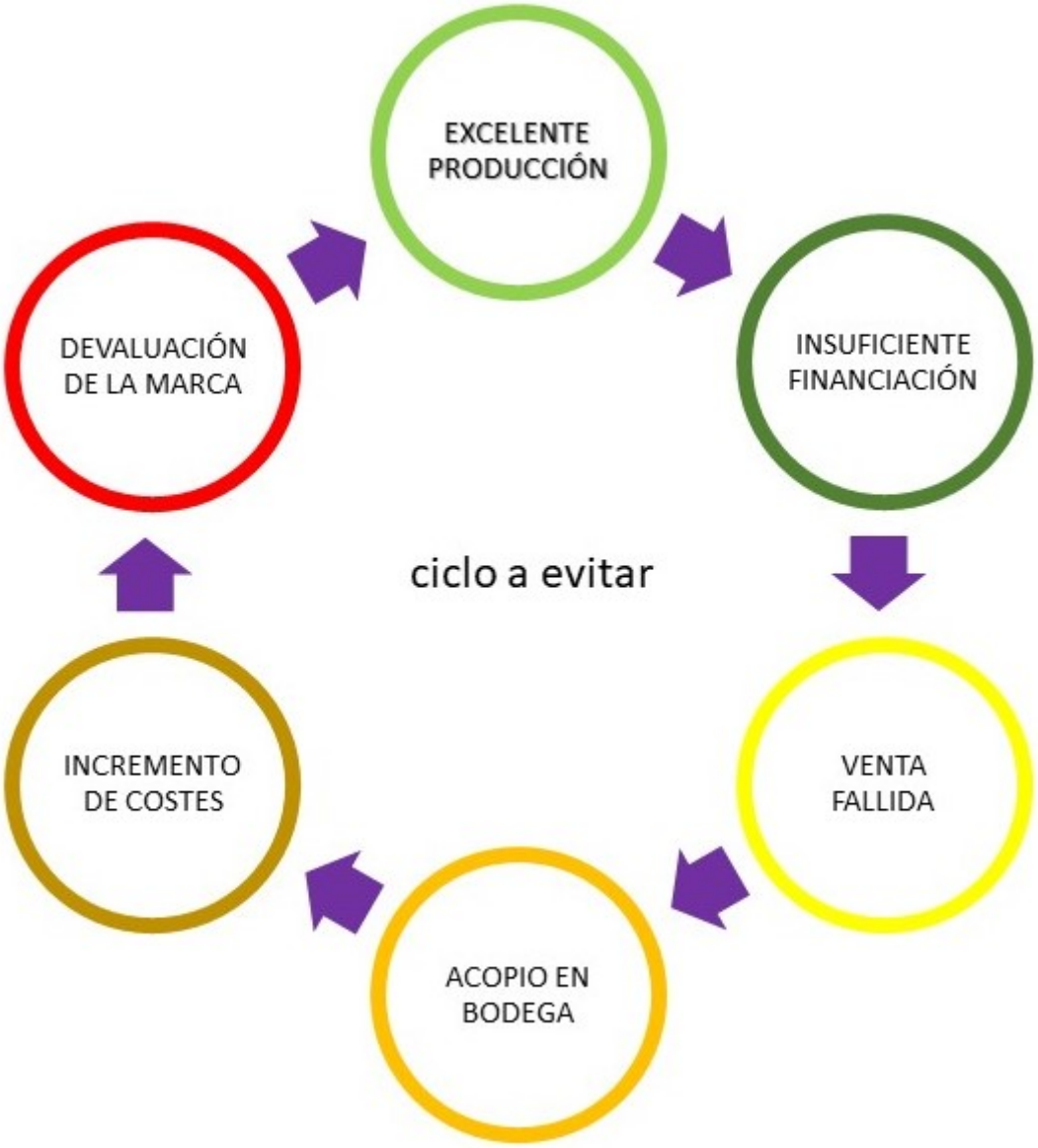
1° de existencias

La acumulación de stock ocurre cuando el mercado no consume todo lo que se ofrece, es decir, cuando se produce de más. Si esto ocurre durante varias campañas consecutivas bien por cosechas generosas, o bien por demandas enflaquecidas por pandemias, confinamientos, o contracción del comercio global, tenemos un problema serio de miles de millones de litros y cientos de miles de botellas que se quedan sin vender cada año. Lo primero es evitar la sobreproducción las siguientes campañas con la reducción del rendimiento y el arranque de viñedo, de forma coordinada por los consejos reguladores, y con incentivos de dinero de todos. Así va a ocurrir en Rioja o Burdeos. A continuación, hay una serie de actuaciones posibles, incentivadas o no, para dar salida al vino ya producido sobre las que no es el momento de extenderse. Y por último es, vender más, vender mejor, vender más lejos, por más canales, en más sitios, para evitar si es posible competir solo por precio devaluando la marca. Lo malo es que no suele ser posible porque requiere cada vez más financiación hacerlo en el mercado global

2° de financiación

El mercado del dinero es como el de cualquier otro activo. A veces hay sobreoferta y a veces hay contracción. Cuando los bancos centrales suben los tipos de interés a través de sus emisiones de deuda pública, lo hacen también para reducir el acceso a la financiación. Y en esas estamos, cortos de financiación tradicional para el día a día, y cortos de financiación para vender de forma eficiente en el mercado global

En resumen, algunos bodegueros pueden verse atrapados coyunturalmente en el siguiente círculo: Excelente producción y presentación >> Insuficiente financiación para vender >> Venta fallida >> Acumulación en bodega >> Incremento de costes >> Devaluación de la marca para vender >> Excelente producción y presentación. Reduzcamos los costes, dediquemos los recursos de la forma más eficiente, y encontremos formas de financiación y de venta distintas a las tradicionales


EXCELENTE PRODUCCIÓN
INSUFICIENTE FINANCIACIÓN
VENTA FALLIDA
ACOPIO EN BODEGA
INCREMENTO DE COSTES
DEVALUACIÓN DE LA MARCA
ciclo a evitar