



GEOGRAFÍA HUMANA

Fernando González Viñas



Francisco José Robles. Bodeguero

“En el sector del vino de Montilla sólo quedamos ya cuatro gatos”

Hace más de una década decidió embarcarse en el sector del vino ecológico, donde ha recibido numerosas distinciones • Su bodega cuenta con un vino, el '1927', que está situado entre los 33 mejores del mundo

FRANCISCO José Robles dirige una empresa familiar fundada en 1927 y en la que ha introducido el cultivo ecológico para situarla entre las bodegas más innovadoras y comprometidas con el medio ambiente del país.

—Es usted la tercera generación de la empresa familiar que es Bodegas Robles. ¿Siente la responsabilidad?

—Lo que siento es cierta tranquilidad, y más en los tiempos que corren, porque te permite emprender proyectos con un camino que ya está consolidado. Asumes menos riesgos, tienes más facilidades y obviamente lo importante de un proyecto ya a este nivel es mantenerlo. Lo que supondría una responsabilidad sería comértelo y lo que es mi obligación es avanzar.

—En 1999 se lían la manta a la cabeza y se lanzan a producir vinos de producción ecológica. ¿Lo entendieron en la familia desde primera hora?

—La verdad es que no. Tengo que confesar que entrar a desarrollar en el año 1999 un proyecto de viticultura ecológica no era sencillo porque había que cambiar muchos conceptos, no solo operacionales, sino mentales, de actos o de pautas de actuación dentro de la empresa, dentro del viñedo. En lo referente a la parte industrial, prácticamente el proceso del cambio no era muy drástico, era simplemente aplicar ciertas normas y ciertas prácticas de actuación que después nos han venido muy bien porque nos han servido para desarrollar productos de más calidad. Sí es verdad que había prejuicios en aquellos años sobre el sector ecológico y sobre quien hacía agricultura ecológica y eso nos costó más trabajo, porque socialmente, en nuestro ámbito, en lo que era nuestra competencia, costaba entender qué era la viticultura ecológica y qué era un vino ecológico.

—A Buda la iluminación le llegó bajo un árbol, ¿usted estaba bajo un viñedo?

—Obviamente tuve que formarme, hice un máster de agricultura ecológica, aprendimos andando. Toda esta evolución nos permite meternos en el sector ecológico con un compromiso bestial. Quiero agradecer a Juan Bolaños que me siguiera en aquel momento, porque con él montamos una asociación



Francisco Robles, en el hotel Córdoba Center, minutos antes de comenzar la entrevista.

REPORTAJE GRÁFICO. BARRIONUEVO

empresarial de empresas ecológicas en Andalucía, montamos una federación de empresas ecológicas en España, trabajamos en el plan sectorial de agricultura ecológica con la Consejería de Agricultura. Nos hemos metido en el sector porque hemos visto que merecía la pena, pero no desde el punto de vista económico, eso lo he dicho siempre, sino como forma de vivir. Hemos visto que podemos revertir lo que la naturaleza te da.

—Es de suponer que la recompensa ha sido recibir medallas en las ferias del vino y estar en la carta de vinos del restaurante de Ferrán Adriá, El Bulli.

—Efectivamente, ése es el reconocimiento al trabajo, ese reconocimiento nunca lo había visto en el sector profesional en los años que venía trabajando. Antes me presentaba a un concurso y ganaba algún premio de forma esporádica; pero ahora el reconocimiento al trabajo, el placer de la labor cumplida es mucho más. Estos reconocimientos que llegan de una forma constante y durante mu-

chos años avalan que lo estamos haciendo bien, con lo que te da seguridad y acierto en el criterio que habías escogido. El premio no es sólo a los vinos, también a la gestión, algo que nunca se nos había dado en lo convencional. Son premios a la gestión ambiental por la Fundación Biodiversidad, los premios de la Fundación Doñana XXI y el de la Fundación Social Universal a la gestión medioambiental: ese es el premio real de trabajar en este sector.

—¿Dónde venden más: en España o en el extranjero?

—El vino ecológico es un producto atípico en el sector ecológico. El producto ecológico se elabora con una norma regulada a nivel europeo pero en el caso del vino aún no está legislado, por lo que cuando hablamos de vino ecológico hablamos de uva o de vino elaborado o procedente de uva ecológica. Ahora mismo en Europa, con el vino ecológico hay más demanda que oferta, ¿qué sector puede decir lo mismo con la crisis que tenemos? De todos modos, a nosotros el vino

asociado a lo ecológico nos ha dado un marchamo de calidad de marca y de marketing impresionante. Eso también es una ventaja.

—¿Han recogido el guante el resto de las bodegas de la zona o siguen ancladas en lo tradicional?

—Por lo que veo, siguen ancladas cada una a su propia estrategia empresarial. Yo me puse a disposición del Consejo Regulador y sigo estándolo para que aquel que quiera saber cómo, cuándo y dónde empezar un proyecto de cultura ecológica, mostrárselo y explicárselo. Cuando un compañero de una bodega se ha acercado le he explicado cómo se hace. Pero no puedo hacer más. Para mí hubiese sido muy interesante que como sector hubiésemos entrado en la agricultura ecológica, no por nada sino porque hace diez años el sector ecológico se veía con prejuicios pero hoy día llevaríamos, como denominación de origen, una ventaja que sería imparable, que es la que llevamos nosotros como empresa. En España, en los siete últimos años se ha crecido de 9.888

hectáreas de viñedo ecológico a 37.000. Esto quiere decir que zonas vitivinícolas como La Rioja o La Mancha han visto el vino ecológico como sector de diferenciación y están viendo los logros. En Andalucía no ha pasado, quizá porque aquí en lo ecológico el olivar tiene un gran protagonismo y el mundo del vino no ha sido capaz de verlo.

—El olivar está devorando la vid en Montilla-Moriles?

—Así es. Estamos bajo mínimos con respecto al cultivo de la vid. Todos sabemos que cuando se hacen políticas de ámbito europeo y llegan a los territorios, si las políticas no están bien encaminadas —y para mí no lo están—, puede ocurrir que se convierta en un monocultivo. Así nos hemos tirado muchos años apoyando al sector del aceite y con una estrategia política que entiendo que en la diversidad está la fuerza. El hecho de tener un monocultivo nos puede hacer muy competitivos en un momento pero no nos hemos parado a pensar que mañana quizá China se ponga a producir un olivar y no seremos



competitivos. ¿Qué haremos entonces? Aquí se debería haber promocionado el multicultivo, la diversidad y asentar bien esos proyectos empresariales.

—¿Cómo ve el futuro del sector en Montilla? ¿Van a quedar cuatro gatos y el resto serán olivos?

—Estamos ya cuatro gatos. Hemos llegado a tener 38.000 hectáreas de viñedo y creo que ahora no llegamos a 6.000. El sector de los vinos de Montilla-Moriles ahora es cuando tiene buenos vinos porque las pocas bodegas que quedamos lo estamos haciendo con su tiempo necesario, sin exceso de comercialización. Es verdad que quizá no nos hayamos sabido adaptar a los tiempos, a los nuevos consumos, a los nuevos consumidores. Para nosotros el concepto de responsabilidad social corporativa, responsabilidad del consumidor es básico. Desde nuestra dirección en Facebook informamos sobre cómo hacemos el producto, le pedimos al consumidor que aprenda a ser consumidor, a tener criterio de consumo para así tener más capacidad de compra. Es aplicar el concepto ecológico a la vida diaria.

—Facebook, apadrinamiento de viñas... ¿Cuando pasea por Montilla la gente le señala con el dedo y dice "ahí va el tío raro ese"?

—Creo que eso ya lo dijeron en el 99. Más bien lo que dirían ahora es: 'Mira, todavía sigue el raro, aunque ya no es tan raro lo ecológico'. Hoy día el que no tenga dentro de sus prioridades el concepto ambiental desde el punto de vista empresarial no va a ningún sitio; y desde el personal no está en la línea de lo que nos exige la sociedad. El hecho de trabajar muy vinculado al medio ambiente es una apuesta de futuro, una responsabilidad. En el 99 paseaba por los viñedos y de lo único que me preocupaba era de no llenarme de polvo. Hoy día paseo por ellos y es una gozada porque mientras vas andando vas viendo flores, insectos, tu mente entra en otro ámbito, es una relación perfecta con el medio ambiente y además mis hijos el día de mañana van a poder seguir cultivando ese viñedo. Entiendo que la tarea ya no pasa por rareza sino por virtud.

—En su bodega están abiertos al turismo. ¿Faltan bodegas realizadas por arquitectos estrella o una estrategia conjunta Mezquita-Montilla?

—Discrepo cuando hablas de que nos faltan arquitectos estrella porque nuestro mejor arquitecto es la naturaleza. Nuestro turismo lo hemos basado en la naturaleza sin crear nada artificial. Cuando la gente visita nuestra bodega, en lo que menos se fija es en el edificio; donde realmente se lo pasa bien es en el viñedo, eso es realmente el enoturismo. Obviamente, si eso lo vinculamos a la fuerza que tiene Córdoba con la Mezquita y la cultura, lo tendremos mucho más fácil.

—Como viticultor, ¿existe el cambio climático, lo ha notado?

—Sí. Quien lo nota realmente son



ENOTURISMO

“El mejor arquitecto es la naturaleza: la gente que visita nuestra bodega no se fija en el edificio, sino en los viñedos”

las plantas. Una percepción de cambio climático la tenemos cuando llegan los problemas, y los problemas llegan cada vez más a menudo. Ahora decimos cuando viene una tormenta: vamos a ver dónde lía la catástrofe, porque cuando vienen son agresivas. En ese caso, a los viñedos les afectan sobre todo las temperaturas. Antes, por ejemplo, era impensable un pedrisco en el mes de junio, y ahora te puede caer en ese mes una granizada y te lleva la cosecha para adelante, pero hay que vivir con eso. Lo que tenemos que hacer es vivir en proyectos como el que hicimos de calcular el CO2 que emitimos, eso es una responsabi-



dad de cada uno. Ahora ya sabemos dónde contaminamos y el siguiente paso es un plan de eficiencia energética en la bodega.

—Tienen un vino entre los 33 mejores del mundo, ¿cuánto cuesta una botella así?

—Muy barato, lo digo yo y me lo dicen los importadores que preguntan cómo es posible que venda un vino, ese vino, tan barato. Las cosas tienen el precio justo, ni más ni menos, no tengo por qué cobrar un vino que vale 40 euros a 200 por que sea el número 33 del mundo. Lo cobro a 40 porque es como lo he cobrado toda la vida. Para mí ese vino es una maravilla porque es la comparación de la historia de la

MONOCULTIVO

“Mañana quizá China se ponga a producir un olivar y no seremos competitivos: ¿qué haremos entonces?”

bodega, de hecho se llama 1927 por el año de fundación de la bodega y yo digo que es el vino de mi abuelo, porque es de la cosecha tradicional, y el ecológico es el mío. Y tenemos dos productos magníficos realizados en dos momentos históricos distintos. Eso para mí es que el concepto medioambiental nos ha vuelto a llevar los vinos a los orígenes.

—¿En qué medida la Universidad de Córdoba contribuye a su éxito?

—Somos lo que somos gracias a la sociedad, a los consumidores, a las instituciones, a la Universidad. Tenga en cuenta que es una empresa de sólo 13 personas trabajando que lo mismo ponen eti-

quetas que están en Alemania vendiendo vinos. Si no hubiésemos tenido la capacidad de pedir ayuda a las instituciones no estaríamos donde estamos. Trabajamos con la Universidad de Córdoba y ahora estamos también trabajando con la Universidad Pablo Olavide de Sevilla en el concepto de industria verde. La Universidad es fundamental para nosotros. Ahí es donde están las ideas y la capacidad de trabajo. Las empresas lo que tenemos que hacer es vincularnos a ellos para hacer realidad esos proyectos y creo que la pequeña empresa aún no lo tiene muy claro.

—Son una empresa familiar. ¿Lo seguirán siendo en el futuro?

—Seguirá por ahí. Nuestro proyecto no debe ser convertirte en una macroindustria. Para mí lo importante es aceptar en la vida lo que viene, intentar mejorarlo y pasar el relevo pronto. No tengo aspiraciones de que movamos millones de litros porque no tendría sentido. Somos una bodega, no una fábrica. El suelo hace nuestro vino y nosotros lo envasamos. Para mí el estado perfecto de nuestro proyecto sería que mi bodega tuviera capacidad para lo que tenemos nosotros plantado. No hay que crecer, hay que diversificar. Si no tiene capacidad de sacar todo el vino, por qué no sacar buenos vinagres, buenas salsas. Equilibrio y andar sin estrés.

—¿A veces le entran dudas en su vida?

—No. Si algo he aprendido en la agricultura ecológica es que hay que esperar. Que no hay que tener prisa, que si no lo haces tú hay que dejar unos cimientos para el que venga detrás. Dudas, ninguna; al contrario, mucho agradecimiento al sector, a la gente que hay en él, a poder pasear una tarde: yo a las ocho y media corto y no quiero saber nada del trabajo, eso lo he aprendido con la agricultura ecológica y es calidad de vida. Al final estamos aquí para cumplir cada uno su papel sin ánimo de ambiciones ni de ser más que nadie. Lo que vayas a hacer hay que hacerlo muy bien y por supuesto con coherencia y con unos criterios que sean fuertes y vayan acordes a lo que le gente te pida.

—¿Cuánto bebe al día?

—Como mínimo dos copitas de vino fino, y si en medio puedo colocar una de tinto, mejor. Y si es relajadamente, mejor, sin bullicio.

—¿Se considera un innovador?

—No. Me considero una persona que hace lo que le están pidiendo que haga. Si es verdad que he tenido la posibilidad de viajar mucho y eso te permite ver mucho, manejar información que no manejas si te quedas en tu ciudad. Soy más bien un privilegiado porque he tenido esa suerte de viajar, esa suerte de conocer mundo; en el año 99 ya le habíamos dado dos veces la vuelta al mundo y lo habíamos visto todo. Lo lógico sería que hiciésemos lo mismo. Eso no es innovar, es aplicar lo que has visto. Creo que no, no soy un innovador.