

ROMEO RODRÍGUEZ



Romeo Rodríguez según ilustración de Keko Godoy

Romeo Rodríguez, viticultor que en la actualidad gestiona en el municipio de Tegueste la mayor finca de viñedo en el norte de Tenerife, adscrita a la D.O. Tacoronte-Acentejo.

¿Cómo empezó con la viticultura? ¿Por qué se cambió desde otros cultivos?

Yo venía de cultivar plátano y tomate en el Sur. Llevaba cinco años trabajando allí y me vinieron a buscar para que reconvirtiera en viñedos la finca San Gonzalo, de los Machado Salazar, en Tegueste. Estando dos años ya en la finca busqué hortalizas, porque se recupera el dinero de forma más fácil. En cambio, la viña siempre ha sido “la niña”.

¿El interés por la agricultura le viene de familia?

Mis cuatro abuelos son agricultores y mi padre es capataz agrícola de la primera escuela de Tacoronte. Siempre ha habido una vinculación agraria en mi familia.

¿Cómo fue su formación en el mundo de la viticultura?

Toda mi formación ha sido autodidacta y aprendiendo de los demás. Tuve a mi padre –capataz– y a Bernardino González Viña –ingeniero agrícola– como maestros. Y a un super patrón, Agustín González Saavedra. Las cosas bien organizadas funcionaron y dieron sus frutos.

¿Después de pasar por tantos cultivos, cree que la viticultura es su pasión?

Ya son 22 años y me he centrado en ella. Es una finca fácil que conozco al dedillo. Aquí estoy bastante cómodo. En 2010 tenía 850.000 m² de viñas y 45 empleados. Ahora tengo 160.000 m².

¿Para alguien que empiece ahora, hay que estar preparado?

Yo empecé de cero en un cultivo tradicional de Tegueste. Aquí hay mucha gente que trabaja en la viticultura pero no gestiona su negocio. Hay que afinar mucho el lápiz, pero eso aquí no se hace con la viticultura. Se puede afinar más.

Mucha gente dice que la viticultura necesita un plan de choque y profesionalizarse...

Te tropiezas con muchos técnicos, bodegueros... Al final las cosas se hacen por trabajarlas. Si estás esperando a que te hagan un instituto... Cualquier cosa que han hecho ha sido para “meter pasta”. Mucho de mi aprendizaje ha estado basado también en viajar a la península en mis vacaciones y ver cómo se cultiva allá. Aquí no preguntan a quienes trabajan en la huerta qué tipo de herramientas necesitan.

¿Mirando con perspectiva, se hizo bien con la introducción de variedades foráneas? ¿Se le ha sacado jugo a las de aquí?

Aquí hay dos tipos de comercialización de vino. Por un lado, lo que demanda la gran mayoría: un vino muy bueno y a bajo coste.

Se compra más caro pero se vende más barato que el vino canario. Cada uno sabrá el favor que le hace al viticultor... Aquí se han trabajado muchas variedades pero yo, por ejemplo, al final me he quedado con listán negro y listán blanco... las que dan dinero. En realidad, todas las variedades de cultivo que tienen un coste mayor, luego no resulta tan sencillo vender ese vino. Luego está la otra parte. Sacar una uva de calidad para tener un vino que la gente quiera beber y demande por tener una relación calidad-precio estúpida.

¿La uva tiene que estar por encima de 1 euro para que el negocio funcione?

En mi caso, con 1 euro voy muy ajustado. La gran mayoría de los viticultores pierden dinero.

Entonces, ¿cómo se consigue que las nuevas generaciones se dediquen a la viticultura?

Yo llevo 26 años oyendo ese problema y, con 46 años, sigo siendo de los más pequeños. En 2011 hubo una sequía muy fuerte y nos preguntábamos cómo iba a entrar gente nueva en el sector si no hay agua suficiente. Es un factor limitante espectacular.

¿Qué otra opción queda? ¿Comprarla a precios carísimos?

Balsas de Tenerife (BALTEN) quiere subir el precio del agua todos los años y desde la Asociación de Agricultores y Ganaderos de Canarias (ASAGA) nos enfrentamos. Todos los años nos quejamos, pero el precio del agua de riego ya está por las nubes.

Con este panorama, ¿cómo ve el futuro?

Le pongo un ejemplo. Hace dos años, necesitábamos hacer vino blanco afrutado en gran cantidad y llegué a comprar a particulares entre 20.000 y 40.000 kilos de uva. Desde ese momento se viene hablando de que hay un excedente de vino tinto y un déficit de blanco afrutado, que es lo que está pidiendo ahora mismo el mercado. Si el mercado lo está pidiendo, hay que ponerse a la altura de él e intentar ofrecerle lo que pide. Cuando busqué uva en Tegueste para hacer vino blanco afrutado, estaban las bodegas llenas pero no conseguí a nadie que nos vendiera uva. Necesitamos consolidar una producción anual. No vale el *efecto cooperativa*: cuando me sobra te llevo y, cuando no, lo coloco en el mercado.

Habría que ofrecer, por tanto, unas garantías de producción...

Mercadona, por ejemplo, visita mi finca una vez al mes y quieren saber hasta con qué ánimo me encuentro. Yo estoy encantado.

¿Romeo Rodríguez mira hacia delante y qué ve?

Tal como está cambiando la situación en nuestra empresa, necesitamos kilos de uva para hacer el vino que la gente demanda.

¿Cómo se consigue? No lo sé. Se dice que Tenerife tiene uva y que las bodegas se llenan... Lo importante es hacer como todos: gestionar bien la empresa y ofrecer al público un producto de la máxima calidad al menor precio que se pueda. Todos queremos algo bueno, bonito y barato. Si queremos mover bastante volumen de vino, hay que hacer eso. Un dato muy claro para acabar: en Canarias se consumen cada año entre 70 y 75 millones de litros de vino, pero en el mejor año se producen 12 millones de litros...