

Los operadores del vino harán declaraciones mensuales obligatorias de existencias



Noticias

La OIVE quiere jugar un papel fundamental para ordenar las campañas, acabar con la inestabilidad y los dientes de sierra en las cotizaciones del producto y fomentar la "contractualización"

Un Real Decreto en el que trabajará el Gobierno durante los próximos meses obligará a los operadores de vino a realizar declaraciones mensuales de salidas al mercado, tanto de vinos embotellados como de graneles, lo que redundará en mayor transparencia y claridad en un mercado con déficit de información.

"Si somos capaces de saber lo que hemos producido, lo que queda en la bodega y lo que sale al mercado podremos tomar decisiones empresariales" y dirigir estrategias, valora el presidente de la **Organización Interprofesional del Vino (OIVE)**, Ángel Villafranca. Esta organización se reunía esta semana por vez primera desde su creación con la ministra de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Isabel García Tejerina, quien comprometió el apoyo del Gobierno a este sector y a las iniciativas que planea.

"El consumo en España es decreciente, y el sector y nosotros trabajaremos en campañas de promoción del consumo responsable para volver a recuperar la pérdida experimentada en los últimos años", dijo la ministra a los medios, tras valorar que el proyectado Real Decreto permitirá tener "mejor información y lo antes posible" en beneficio de este sector, vital para la economía.

La OIVE quiere jugar un papel fundamental para ordenar las campañas, acabar con la inestabilidad y los dientes de sierra en las cotizaciones del producto y fomentar la "contractualización". Trabaja para lograr rentas medias estables para los productores, con una regulación adecuada, sorteando las curvas especuladoras que a la larga se vuelven en contra del sector. "Tenemos que poner en valor a uno de los principales productos españoles" -añade Villafranca- y diseñar mecanismos de regulación que permiten guardar vino cuando sobra y no "malvenderlo" para situarlo en el mercado después, cuando se recupere la demanda.

Más aún en un sector tan sometido a las fluctuaciones de cosechas -sobre 50 millones de hl si llueve o la mitad si hay sequías-. A pesar de la regulación existente, el sector necesitaba de una mesa interprofesional donde puedan "sentarse sin acritud y sin ninguna pelea" las organizaciones de productores, cooperativas e industria para adoptar decisiones que beneficien a todos, un sistema que ha funcionado bien en entidades similares, explica Villafranca.

En el seno de la OIVE estudiarán también la puesta en marcha de contratos genéricos "marco" o "tipo" para la próxima campaña, que puedan utilizarse en una zona, una región o una denominación de origen, aplicándose a ellos la ley de mejora de la cadena de valor.

En el debate está aún el plazo de pago a los proveedores de la uva, un asunto que está afectado por distintas leyes, aunque en principio se contempla como "producto perecedero", según la Agencia de Información y Control Alimentarios (AICA). Cabe recordar que las bodegas presionan para pagar a los agricultores "a 60 días" y no "a 30" como exige la Ley de la Cadena.

No es descartable que Gobierno y sector hablen de una posible flexibilización de los plazos, al menos para las entregas que tienen que calificar las denominaciones de origen, que pueda evitar tensiones

de liquidez en las bodegas si tienen pagar uva "a 30". Recuperar ventas en el mercado interior es otra de los grandes caballos de batalla para la Interprofesional: "La gran prioridad".

En España se produce una media de 35 millones de hectolitros, pero sólo se consumen 10 millones, aunque los operadores han podido "salvar los muebles" hasta ahora gracias a la exportación. El consumo nacional de vino es bajo: actualmente se sitúa entre 16-18 litros per cápita y año, según fuentes del sector, mientras que en otros países vecinos con tradición alcanza los 40 litros.

Pero, si todo marcha bien, la promoción del consumo en España cobrará protagonismo a partir de este otoño, gracias a una campaña comprometida por la Conferencia Española de Consejos Reguladores Vitivinícolas (Cecrv), que durará un año y contará con una inversión en una primera fase, previsiblemente, de 200.000 euros, e incluirá acciones en medios de comunicación e incluso en las redes sociales. Esta campaña se une a otras como "Quien sabe beber, sabe vivir". La decisión no es baladí, tratándose la Cecrv de una organización con más de 3.700 bodegas, que comercializan el 99 % del vino envasado con DO en España, 11,24 millones de hectolitros; son 124.000 viticultores y 552.170 hectáreas.

Mientras el sector camina hacia una mayor vertebración, el mercado en origen no da tregua y vuelve a mostrar signos de debilidad en cuanto a los precios de los graneles se refiere. Así las cosas, el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (Magrama) muestra, del 2 al 8 de marzo, descensos significativos en el precio del vino blanco (-2,79 %) y menos en el caso de los tintos a granel (-0,34 %).

Por plazas de referencia, los vinos blancos cotizan a salida de bodega y granel -pago al contado, sin IVA- a 2,85 euros por hectogrado en Albacete; 1,62 en Badajoz; 1,55 en Ciudad Real; 1,84 en Cuenca; 2,76 en Huelva y 2 euros/hgdo en Toledo.

Por lo que respecta a los tintos, lo hacen a 3,43 euros/hgdo en Albacete; 2,25 en Ciudad Real; 3,13 en Cuenca; 2,85 en Badajoz; 2,95 en Murcia; 3,14 en Toledo y 2,72 en Valencia.

Redacción