

«No podemos entregar más hectáreas y rendimientos a las bodegas sin más»

José Luis Pisón Vocal de la UAGR en el Consejo Regulador

La UAGR considera que el 'colchón' del 25% de rendimientos que permite el pliego debería utilizarse a cambio de congelar las plantaciones

:: A. GIL

LOGROÑO. La liberalización de plantaciones. Es el gran 'caballo de batalla' con el que la Unión de Agricultores y Ganaderos de La Rioja (UAGR) se presenta ante el proceso electoral para la renovación de la Interprofesional y del Consejo Regulador: «Nuestra línea debe ser trabajar en conjunto el sector productor, organizaciones agrarias y cooperativas, para llegar a acuerdos que permitan sostener posturas firmes y 'blindamos' contra la liberalización», asegura José Luis Pisón, vocal del sindicato en el Consejo Regulador. Pisón cuestiona las estrategias de otras organizaciones agrarias de pactar nuevas plantaciones y abrir el 'grifo' de los rendimientos: «El pliego nos deja un margen importante del 25% que debería utilizarse para negociar e incluso congelar las nuevas plantaciones». «No podemos entregar hectáreas y plantaciones a las bodegas sin más porque lo acabaremos pagando».

– **¿Es posible el entendimiento entre el conjunto del sector productor a la vista de la experiencia?**

– Las elecciones son muy importantes en este sentido para el reparto equitativo de fuerzas. La UAGR tiene el 9% de los votos del sector productor, pero alcanzamos el 22% con el resto de uniones de COAG, con la UAGA alavesa y Ehne de Navarra. Nosotros no tenemos problema alguno para votar juntos y no debería haberlos con el resto, incluidas las cooperativas, porque, a priori, defendemos los mismos intereses.

– **Se les acusa de ser los del 'no' perpetuo. Así es difícil llegar a acuerdos...**

– Es que no somos los del 'no'. En la gran mayoría de casos nos dejan fue-

ra de la negociación porque son tres grandes grupos, bodegas, cooperativas y Asaja, los que deciden. Rioja necesita repartos más equitativos de la representación.

– **Votaron en contra del último acuerdo sobre crecimiento vegetal y control de replantaciones, ¿qué sucedió en el 2015?**

– Que teníamos un acuerdo previo prácticamente cerrado entre todo el sector productor. Planteábamos un aumento del 0,2% de la masa vegetal para el trienio, pero finalmente cooperativas y Asaja decidieron ir por su cuenta a negociar con las bodegas. Al final, se pactó el 0,6%, incrementable al 1% en función de las ventas, pero estoy convencido de que, con nuestro punto de partida, las bodegas hubieran aceptado el 0,3 o el 0,35% a cambio de rendimientos de producción si era necesario, por mucho que digan que sin ese acuerdo hubiera habido liberalización total. No la hubiera habido.

– **¿A qué se refiere con rendimientos 'a cambio'?**

– El pliego de condiciones de Rioja tiene un amplio margen del 25% en los rendimientos de producción. Es un colchón que no podemos entregar como pretenden otras organizaciones agrarias. Nos preocupa, y mucho, que sigan entrando nuevas hectáreas de masa vegetal porque esos viñedos seguirán ahí pase lo que pase y nos dolería mucho volver a ver ajustes en la producción del 80 o del 90%. Nosotros somos partidarios de utilizar ese margen de rendimientos si es necesario en este tipo de negociaciones. Lo que no puede ser es conceder plantaciones y rendimientos al mismo tiempo. El pasado mes de agos-

LA FRASE

«Tenemos problemas de ventas por el 'brexit', pero las nuevas plantaciones producirán pase lo que pase»



José Luis Pisón, vocal de la UAGR. :: S. TERCERO

to, cuando se marcó la fecha para ver si crecíamos el 0,6% o el 1% en plantaciones, Rioja superó el umbral de aumento del 1% de ventas, pero luego a final de año la realidad es que bajaron un 0,56%. Hay muchos intereses en juego y todos sabemos que las estadísticas se pueden utilizar a conveniencia. Los representantes de los agricultores deberíamos ser mucho más cautelosos. Tenemos ahora, por ejemplo, problemas con el Reino Unido por el 'brexit', pero las plantaciones se hincarán pase lo que pase con las ventas.

– **Todo el sector ha criticado los repartos de plantaciones del 2016. ¿Por qué no se han logrado paralizar cautelarmente para el 2017?**

– Básicamente porque Asaja no quiso. Hubo un acuerdo de comisión permanente del Consejo para solicitar al Ministerio que no repartiéndose las nuevas plantaciones este año hasta el cambio de criterios anunciado para el 2018. Nuestra obligación moral era al menos intentar paralizarlo pero, directamente, a Asaja no le interesó y luego no se pudo sacar adelante el acuerdo en el pleno.

– **Decían en la presentación de su candidatura que siguen sin renunciar a los 'precios mínimos'. ¿No es un imposible?**

– Eso es lo que se nos dijo siempre, pero estamos evolucionando hacia esa fórmula o similares. Grupo Rioja nos propuso hace poco reunir agricultores interesados en garantizar abastecimientos por tres años entre 85 y 90 céntimos. Recientemente leímos un acuerdo por cinco años de una gran bodega con un agrupación de Fuenmayor. Nosotros creemos que es posible firmar acuerdos de este tipo, que suponen compromisos de futuro. Los modelos interprofesionales de Francia se regulan, tanto producciones como, al final, precios, y debería ser nuestra principal aspiración. El sector aprobó por unanimidad el Observatorio de Precios pero sigue sin desarrollarse porque no hay interés. Creemos que es conveniente conocer los contratos, de forma anónima, y es necesario también un estudio de la cadena de valor para ver dónde están los beneficios.

– **¿Qué opinan de las propuestas de diferenciación de vinos que se negocian en el Consejo?**

– Puede ser positivo. Ahora bien, el sistema tiene un coste que tendrán que soportar los operadores que se adscriban. Si las bodegas mejoran sus márgenes y venden mejor las uvas con estas categorías deberían ser ellas quienes soporten los costes. La UAGR se opondrá a que lo sufrague todo el sector.