

LA UNIÓN

Unión de Agricultores y Ganaderos de La Rioja (UAGR-COAG)

Vitivinícola

Nº 13 NOVIEMBRE 2012

F.C. - Aut. 26/81



¡CAMBIA EL RUMBO DEL RIOJA!
Apoya a la Unión, viticultores como tú.

Propuestas y trabajo de la UAGR en la Interprofesional (2004-2012)

En 2004 las acreditaciones de hectáreas para la Interprofesional sirvieron también para establecer la representación en el Consejo Regulador. Desde entonces la UAGR-COAG ha desarrollado un importante trabajo que resumimos a continuación:



Rendimientos

La UAGR ha defendido durante los últimos ocho años que **es fundamental la búsqueda del equilibrio entre existencias y ventas para mantener un precio adecuado de la materia prima en la DOC Rioja**. Dado que veníamos en 2004 de una situación en la que las bodegas alentaban sistemáticamente los rendimientos excesivos, la Unión defendió que el sector comercial tenía que asumir que este es un problema de la Denominación, no solo de los viticultores. Por lo tanto debían incluirse como excedentarios todos los litros que las bodegas generaran en la transformación de uva a vino (prensado).

Ni son buenos los grandes excedentes, ni los únicos responsables somos los viticultores. No establecemos como hipótesis de partida cada año el 100%, sino el equilibrio entre ventas y producción. **Y nunca un rendimiento por debajo del 100% que no lleve comprometido aumento del precio de la uva.**

Se defendió también la prohibición de la entrada en bodega de uva excedentaria, pero **que a cambio las bodegas tuvieran en cuenta en el precio final el sobrecoste** que para los viticultores tiene el adecuar la producción esperada al rendimiento aprobado cada campaña.

Stock regulador

Se planteó para la campaña 2006, pero no se aprobó hasta febrero de 2007. Consistió en permitir la entrada en bodega de un 10% más de uva que se calificaría o quemaría en función de la ratio del año siguiente. El stock se aprobó para 2007, 2008, 2009 y 2010, pero solo fue calificado finalmente la mitad del vino del stock de 2007.

Desde la UAGR rechazamos este mecanismo porque **des-equilibraba el mercado**, al permitir excesos de rendimiento en el prensado para obtener vino de mesa. También **perjudicaba al precio de la uva** (actuaba contra el aumento de los precios, pero no si el precio descen-

día considerablemente, como acabó sucediendo). Y suponía la **puerta abierta a nuevas plantaciones** si la ratio se hubiera situado por debajo de 3.

Contratos

Cuando en 2005 se aprobó el contrato-tipo homologado para vinos de mesa, propusimos que fuera aplicada una medida similar en la DOC Rioja. Pero **nuestra propuesta de contrato obligatorio para todas las operaciones nunca ha sido tenida en cuenta seriamente**. Ahora el Ministerio, a través de la Ley de Mejora de la Cadena Alimentaria, va a implantar dicha obligatoriedad.

Presupuestos para promoción

En 2008 apoyamos un aumento de 1,8 millones de euros en los presupuestos del Consejo Regulador dirigidos a la promoción del Rioja en España. A partir de 2009, con la crisis, hemos utilizado la negociación de los presupuestos del Consejo como un arma que tenemos los viticultores para negociar el retorno de los precios de la uva a la rentabilidad perdida. **La desgracia es que otras organizaciones agrarias no lo han visto igual.**

Nuevas plantaciones de variedades blancas

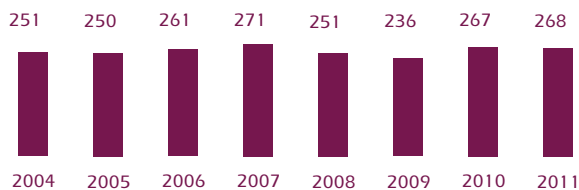
El debate surgió en 2006, cuando nuestra postura fue aceptar la inclusión de nuevas variedades blancas que relanzaran el mercado de este tipo de vinos, **pero no con nuevas plantaciones sino con derechos ya existentes en la DOC Rioja.**

En cambio, en 2007 se aprobaron nuevas plantaciones vía transfer, 1.700 hectáreas para la Comunidad Autónoma de La Rioja. Desde la UAGR **nos opusimos a que el 15% de la superficie concedida se otorgara a bodegas**. Desde 2009, ya con la crisis de precios encima, presionamos para paralizar el reparto de la concesión de transfer de blanco, porque un aumento de la masa vegetal hundiría más aún los precios y por mucho tiempo.



José Luis Pisón,
representante de la UAGR

Ventas de vino (millones de litros)



Precio de la uva (€/kg)



Derechos de plantación

La UAGR siempre ha defendido la creación de una **bolsa de derechos de viñedo** destinados a la incorporación de jóvenes y de agricultores que necesiten ampliar su masa de viñedo para garantizar la rentabilidad de su explotación. Estos derechos provendrían de un porcentaje que tendrían que ceder en cada operación todos los compradores **que no fueran viticultores** (bodegas, constructores, etc.).

Venimos alertando y movilizándonos contra la liberalización de plantaciones desde 2006. **Seguimos en la brecha**, ya que los grandes grupos bodegueros presionan para que la gestión de los derechos deje de hacerse desde los organismos públicos, y así plantar ellos lo que quieran y dónde quieran.

Presidencia del Consejo y de la Interprofesional

En 2004 Víctor Pascual no contó con el apoyo de la UAGR. Dos años después propusimos que el presidente del Consejo Regulador fuera alguien que realmente integrara a toda la institución, para lo cuál lo mejor **es que no estuviera ligado a ninguno de los dos sectores**.

En 2008 organizaciones agrarias y cooperativas estuvimos meses negociando la representatividad y la presidencia de la Interprofesional y del Consejo. El 10 de febrero, a las 10 de la mañana, **la UAGR propuso a José Hidalgo**, candidato que recibió el apoyo unánime del sector productor (más el de las organizaciones bodegueras Provir, Araex y ABC). Pero los grupos bodegueros mayoritarios impidieron, con su abstención, que saliera elegido. Dos horas después **se eligió a Víctor Pascual** con el apoyo de las organizaciones bodegueras, más Asaja y los representantes de las cooperativas (**con los desastrosos resultados que hemos padecido**).

En 2011 tocaba de nuevo renovar la representación. Desde octubre hasta septiembre de este año ha habido un largo proceso de desencuentros, motivado por la pretensión de las federaciones de cooperativas de obtener **más representación de la que sus hectáreas les otorgan**. Finalmente, tras el pertinente laudo del Ministerio, las cooperativas tendrán el 40%, mientras que las OPA **competiremos por el 60% restante**.

Crisis de precios

En mayo de 2009 convocamos al resto de organizaciones del sector productor a una reunión en nuestra sede. Fue el aldabonazo de salida para las movilizaciones que lideraríamos a partir de septiembre, cuando convocamos en solitario la **primera concentración para pedir precios dignos de la uva**. Ya entonces presentamos una propuesta para el retorno al equilibrio con precios rentables para los viticultores, propuesta cuyas bases hemos mante-

nido durante estos años críticos.

Para ese equilibrio y esa rentabilidad es necesaria la transparencia en el mercado de la uva y el vino en la DOC Rioja, basada en la **obligatoriedad de los contratos**, con precios por encima de los costes de producción, acuerdos que servirían para un Observatorio real de los precios.

En lugar de esto, y entre **acuerdos voluntaristas, ineficaces y carentes de compromisos**, el Consejo aprobó un 90% de rendimiento para la cosecha de 2010, incluyendo además un 10% más para stock (que fue a la quema) y otro 10% que compitió con el Rioja como vino de mesa.

Esta cesión sin contraprestaciones desembocó en la convocatoria de una **nueva movilización** en abril de 2010. Y aún hubo otra más, en septiembre, **ambas con miles de viticultores** reclamando precios dignos.

En 2011 de nuevo se confirmó que los precios habían estado por debajo de los costes de producción, sin que los acuerdos en el Consejo o en la Interprofesional hubieran servido para nada, así que **convocamos una nueva concentración** para reclamar precios dignos en septiembre cuyo lema fue "Basta ya de recomendaciones inútiles y de acuerdos perjudiciales".

En 2012, a pesar de que la evidente sequía había dejado muchas menos uvas en las viñas riojanas, las normas de campaña (con el rechazo de UAGN, EHNE y UAGR) han permitido la entrada en bodega de un 10% más sobre el 100% del Reglamento (3% para quema y un 7% para vino de mesa).

Este es un breve resumen de lo sucedido desde 2004. **En tus manos está variar el rumbo de la DOC Rioja** para que se respeten los verdaderos intereses de los viticultores:



Concentración ante la sede de la Interprofesional y del Consejo (9-9-2011)

¡Apoya a la UAGR!

PROPUESTA VITIVINÍCOLA DE LA UAGR

1. PRECIOS

La futura Ley Estatal de Mejora de la Cadena Agroalimentaria debe impedir la situación actual de abuso de dominio del sector comercial. Esto ya se ha hecho en Francia, legislando plazos de pago y obligatoriedad de contratos para todo el sector hortofrutícola del país vecino. También está en discusión una reforma de la Política Agraria Comunitaria. Tanto ella, como la OCM del vino, tienen que recoger una normativa de precios mínimos que impida la venta a pérdidas. Esta medida ya está establecida para los productores de leche en el llamado "paquete lácteo". Estas medidas deberán ser apoyadas por todas las autoridades de la Comunidad Autónoma de La Rioja, defendiendo activamente esta ligazón entre el precio de la materia prima y los costes de producción ante los organismos antes citados

2. TRANSPARENCIA DEL MERCADO

El mercado interno en la DOC Rioja es absolutamente opaco y cerrado, por lo que no existe competencia real en la compra venta de uva y vino a granel. Para conseguir la necesaria transparencia del mercado interno del Rioja es imprescindible que se formalicen contratos entre viticultores/cooperativas y las bodegas, en los que se detalle un precio pactado y un plazo de pago. Pero los contratos no se harán salvo que su firma sea obligatoria para cualquier intercambio de uva o vino a granel dentro del territorio de la Denominación. Con todos los contratos se ha de elaborar un Observatorio de Precios fiable y actualizado, terminándose así con la falta de transparencia que hoy existe en el mercado interno del Rioja.

3. EQUILIBRIO DEL MERCADO

Actualmente, a pesar del equilibrio teórico en el mercado interno del Rioja, los precios que cobra el sector productor están muy por debajo del coste de producción. Para mantener este equilibrio entre existencias y ventas, los rendimientos de cada campaña serán del 100% según lo marcado en el Reglamento del Consejo Regulador (nunca inferiores). Solo si en momentos puntuales las circunstancias del mercado lo demandan, y siempre que esté garantizada la rentabilidad de los viticultores porque cobren por encima de costes de producción, se aprobará el correspondiente incremento de rendimientos de forma medida y limitada.

4. CADENA DE VALOR

Es necesario conocer dónde se queda el valor añadido del vino de Rioja, desde la producción hasta el consumo. Para ello, un órgano independiente debe estudiar y publicar anualmente un estudio sobre la cadena de valor del vino de Rioja, y conocer realmente quién se lleva el dinero y en qué porcentaje.

5. LEGISLACIÓN VITIVINÍCOLA

Dados los excedentes de vino en la Unión Europea, el sector vitivinícola tiene que seguir regulado, para lo cual

es fundamental eliminar la liberalización de plantaciones hoy planteada. Pero además la próxima PAC ha de incluir una especificidad sobre precios mínimos para los viticultores ligados a los costes de producción, tomando como ejemplo el paquete lácteo antes citado.

En cuanto se refiere al Programa Nacional de Ayuda, consideramos que debe mantener la financiación para reestructuración de viñedo y la promoción como ejes básicos.



6. PROMOCIÓN

En los últimos años los gastos de promoción no pueden ser soportados por los agricultores al 50%, debido a los bajos precios de la uva y del vino a granel en el mercado interno de la DOC. Una vez garantizada la rentabilidad del sector productor, los gastos de promoción deben establecerse a un mínimo de tres años, y la parte que cada sector financie debe calcularse en función de los precios de la uva y el vino a granel que refleje el Observatorio de Precios.

7. CONTROLES

Además de una mejora clara de los controles del Consejo Regulador, hay que liberalizar el riego del viñedo (manteniendo siempre los límites de calidad y producción). Respecto al control del rendimiento de las viñas, los viticultores podrán obtener una mayor producción en determinadas parcelas de su explotación, siempre y cuando todas sus uvas mantengan la calidad mínima necesaria, y en el cómputo total de su tarjeta no sobrepasen el rendimiento establecido para la campaña.

8. VARIEDADES BLANCAS

El acuerdo de establecer una diferenciación de contraetiquetas específicas para vinos blancos no puede justificar la ampliación en estos críticos momentos de la superficie de viñedo de la DOC Rioja. Mientras los precios de la uva y el granel en el mercado interno no se estabilicen por encima de los costes de producción, cualquier incremento de la superficie de blanco debe hacerse a costa de la superficie de viñedo tinto.

¡CAMBIA EL RUMBO DEL RIOJA!

Apoya a la Unión, viticultores como tú.