

UAGN busca en el cupo y estocaje la estabilidad del agricultor DOC Rioja

El sindicato apuesta por un modelo rentable para que los agricultores no tengan que recurrir a subvenciones

La bajada de la producción en 2017 acelera el debate sobre la reserva cualificada

SUSANA ESPARZA Mendavia

La Unión de Agricultores y Ganaderos de Navarra (UAGN) está analizando distintas estrategias y herramientas del mercado del vino con Denominación de Origen Calificada Rioja, al que están adscritas ocho localidades navarras (Aras, Viana, Mendavia, Andosilla, Azagra, Bargota, San Adrián y Sartaguda) con el objetivo de aportar mayor estabilidad en la renta de los viticultores, ante la incertidumbre que generan las previsiones del sector. Entre ellas, el planteamiento de la Unión Europea sobre la liberalización del viñedo, establecida para 2030, y el nuevo borrador del decreto en el que trabaja el Ministerio de Agricultura, Pesca, Alimentación y Medio Ambiente para definir el nuevo sistema de adjudicaciones.

Son dos de los principales quebraderos de cabeza para productores e instituciones, que han abierto el debate para construir un proyecto equilibrado a largo plazo. Las primeras pautas tomaron forma durante el diálogo agrario que el sindicato agrario organizó el miércoles en Mendavia. En el encuentro, participaron Iñaki Mendioroz, director-gerente de UAGN; Jorge González, viticultor y representante de UAGN en el Consejo Regulador de Rioja y en la OIPVR (Organización Interprofesional del Vino Rioja); Emilio Barco, doctor en Economía y profesor de la Universidad de la Rioja; Juan Carlos Sancha, doctor en Viticultura y Enología; y Fernando Chivite, experto de la Organización Internacional del Vino.

El crecimiento controlado parece ser el camino para que el viticultor subsista de su propia producción y no de ayudas que cubran el coste de su rendimiento.



Desde la izda, Juan Carlos Sancha, Fernando Chivite, Iñaki Mendioroz, Jorge Gutiérrez, y Emilio Barco en la jornada que tuvo lugar el miércoles por la tarde en el ayuntamiento de Viana.

SUSANA ESPARZA

“Este sector siempre ha sido maltratado por los mercados, empujado a la subvención para vivir. Modelos como el Rioja permiten al agricultor vivir de su cosecha con dignidad”. La cuenta atrás para que se implante la liberalización sigue en marcha. Mientras tanto, cada estado de la Unión Europea gestiona su superficie de plantación, que solo se podrá incrementar en un valor anual de entre el 0 y el 1 por ciento sobre la extensión de viñedo registrada a 31 de julio del año anterior. También decide sobre el criterio de admisión y de reparto.

Evitar testaferreros

Dos puntos que, en los últimos años, han despertado la crítica del sindicato y que motivó el rechazo del Consejo para adjudicar nuevas superficies en 2017. “Su sistema dejó fuera a agricultores profesionales”, una fórmula que fomenta los testaferreros y para la que, desde el sindicato, proponen un listado de requisitos, como experiencia contrastada, estudios técnicos o poseer la titularidad de una explotación agraria prioritaria, entre otros. “UAGN cree que los jóvenes necesitan un impulso y deben recibir la mayoría del re-

parto, reivindicado también un porcentaje del reparto que quede en agricultores que superen los 40 años”, dijo González.

La jornada sirvió para poner encima de la mesa otra de las grandes demandas de los productores: el estocaje cualitativo. La última añada de Rioja, gravemente afectada en producción por la helada de finales de abril y la consiguiente merma de cosecha -un suceso que se repitió en la zona de producción europea-, ha comenzado a comercializarse. Su entrada en el mercado ha complicado las perspectivas de muchas bodegas, que tienen problemas para repercutir la subida de los precios.

Un panorama muy diferente al que se dio en 2016, cuando los agricultores tiraron uva por exceso de producción. “Y que se hubiera podido solventar si se hubiera podido recurrir al stock cualitativo”, explicó el economista Emilio Barco durante su presentación. “Si la Denominación Origen Rioja consigue un acuerdo sobre cómo gestionarlo, será la única que controle las tres herramientas clave de autorregulación: limitación de plantación, fijación del rendimiento y control del almacenaje”.

CLAVES

Estocaje cualitativo, individual o colectivo. La propuesta de UAGN aboga por un modelo combinado. “El individual permitiría también elegir entre una añada u otra y primar la calidad”.

¿Cómo se determina el volumen máximo? Teniendo en cuenta la vulnerabilidad del viñedo, que irá motivada por accidentes meteorológicos, según el sindicato. “Tras un estudio del histórico con corrección por cambio climático, se busca establecer un porcentaje que tienda al 10% con posibilidad de aumentarlo si la experiencia nos lo exige”.

Más criterios. UAGN sugiere una duración de la reserva de 3 años con opción cualitativa y cuyos gastos sufragaría el propietario. “Destinar a vino de mesa el sobrante, en el caso que no se califique, podría ayudar a financiar gastos”. Además, se estudia si debe ser voluntaria u obligatoria, entre otros parámetros.

JUAN CARLOS SANCHA DR. EN VITICULTURA Y ENOLOGÍA

“Ser viticultor cuesta más de 800.000 euros”

SUSANA ESPARZA Mendavia

¿Cuánto cuesta ser viticultor? Según Juan Carlos Sancha, doctor en viticultura y enología, además de viticultor, el presupuesto para que un agricultor pueda dedicarse a la vendimia asciende a 842.000 euros. “Es el precio para poner en marcha una explotación rentable de 10 hectáreas dentro de la Denominación de Origen Calificada Rioja”.

Para generar el cálculo, el experto se basa en la suma del precio (por 10 ha.) del suelo (300.000 euros), los derechos (250.000 €), la plantación (172.000 €), la maquinaria e inmuebles de almacenaje (120.000 €). “Mientras una bodega se puede crear por menos de 2.000 euros”, aseguró Sancha. Cifras de inversión simila-

res a las que se registran en la DO Navarra. “Una diferencia de vértigo que refleja el valor de nuestra marca a pesar de la proximidad. Por ello, hay que seguir invirtiendo en promoción”, atestó el viticultor.

La rentabilidad del sector vitícola ha generado nuevos modelos de negocio que perjudican a los productores tradicionales. “Son entidades sin bodegas y sin viñedos. Casi el 50 por ciento de las marcas del Consejo Regulador son firmas por encargo”.

Juan Carlos Sancha aseguró en su ponencia que hay que seguir destinando recursos para el fomento del sello Rioja. “La marca es lo que nos ha hecho llegar hasta aquí”. Para este año, el Consejo Regulador riojano dispone de un presupuesto de casi 11 millones de euros para promoción en el mercado nacional y el externo”, concluyó Sancha.

SUMINISTROS
MONJARDÍN



HUSQVARNA LC140

Motor B & S 125 cc
40 cm de corte
Manual

349€

AHORRA 50 €
P.V.P. ANTES 399 €



Husqvarna

Distribuidor Oficial

Oferta válida
hasta el 30/06/2018
Precios con IVA.

SUMINISTROS,
MONJARDÍN
AGRICOLAS, INDUSTRIALES Y DE CONSTRUCCIÓN

POL. MERKATONDOA N°20
31200 ESTELLA • T 948 553 106
info@suministrosmonjardin.es