

La década que transformó nuestra viticultura

Por Antonio Martínez Sánchez

Se cumplen 10 años de la puesta en marcha de los programas de reestructuración del viñedo en el seno de la Unión Europea (UE). Una década más tarde, el balance no puede ser más positivo para nuestro país, principal perceptor de estos fondos. A lomos de este dinero, la viticultura española ha abordado una auténtica revolución que apenas cuenta con precedentes en nuestra historia. Un camino de éxito, no exento de sombras, y que tiene continuidad con la nueva OCM.



La viticultura española entró en el nuevo siglo aquejada de una grave enfermedad. El diagnóstico no admitía dudas: “Nuestra viticultura no estaba adaptada a la nueva realidad del mercado. Sobraban vinos que el mercado no quería”. Viticultura de pronóstico reservado y con tendencia a empeorar. Nicolás Gómez, responsable del departamento Vitivinícola de las Cooperativas Agro-alimentarias, pone un ejemplo esclarecedor: “Hace 12 años la producción de vino blanco alcanzaba dos tercios del total. Los tintos suponían el tercio restante. Mientras, el consumo era justo el inverso. El mecanismo que se empleaba para superar ese déficit -recuerda Nicolás Gómez- era recurrir a la mezclas de vinos blancos y tintos para el mercado interno”.

El algún momento del pasado siglo, viñas y mercado perdieron el contacto. Los gustos del consumidor habían

En 2008 había 1.069.422 ha de viñedo en producción en nuestro país. “Se ha reestructurado en torno a un 20% de la superficie de viñedo nacional. No existe precedentes de un cambio tan radical en nuestra agricultura”, afirma Nicolás Gómez de Cooperativas Agro-alimentarias

evolucionado, mientras que una parte importante de nuestro viñedo se había fosilizado. El mercado actuó en consecuencia, como recuerda Pau Roca, secretario general de la Federación Española del Vino (FEV), “no podíamos vender lo que el consumidor no quería”.

El enfermo estaba diagnosticado. La medicina era harina de otro costal. Era evidente que se necesitaba un tratamiento de choque. Y la oportunidad llegó durante la negociación de la pasada Organización Común de Mercado (OCM). “España fue un importante defensor de la inclusión de las acciones de reestructuración y reconversión del viñedo entre las medidas a incorporar para la regulación del sector vitivinícola. Esta actuación podía permitir una adaptación de nuestros viñedos a las demandas del mercado”, así lo esperaba nuestro Gobierno, según nos cuenta Carlos Escribano, director general de Recursos Agrícolas y Ganaderos del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (MARM).

Finalmente, buena parte de los fondos de esa OCM se destinaron a financiar la modernización del viñedo europeo. Hablando en plata, a eliminar viñas cuyas uvas nadie quería para hacer vino, por otras que habían demostrado de sobra su atractivo para los consumidores de todo el mundo.

BUENA ACOGIDA

Se lanzó en la campaña 2000-2001 y desde el principio demostró ser la estrella de aquella OCM. Así lo pudo comprobar el Gobierno español, “fue bien aceptada por los viticultores que respondieron de manera muy positiva en demanda de fondos”. Fondos. Esa es la palabra mágica. Bruselas abrió el grifo del dinero y las ayudas llegaron al campo español. Ayudas

que los viticultores no tienen empuje en calificar como “golosas”.

Según el balance que hace Carlos Escribano, y tomando el periodo que va desde la campaña 2000-2001 a la campaña 2008-2009 -primera de aplicación de la nueva OCM-, “esta medida ha absorbido un total de 1.367 millones de euros y se han reestructurado un total de 210.000 ha.”

Para entender la trascendencia de estas cifras es conveniente aclarar que, según los datos oficiales, en 2008 había 1.069.422 ha de viñedo en producción en nuestro país. “Se ha reestructurado en torno a un 20% de la superficie de viñedo nacional. No existen precedentes de un cambio tan radical en nuestra agricultura”. Nicolás Gómez, responsable de Vitivinicultura de las Cooperativas Agro-alimentarias habla a las claras de revolución. Tampoco Pau Roca escatima elogios, “de no haberlo llevado a cabo, hubiera significado la muerte del sector”.

Lo cierto es que los efectos de la reestructuración han sido especialmente notables en aquellas comunidades autónomas con una estructura de producción más anticuada, con Castilla-La Mancha y Extremadura a la cabeza, y así lo certifican los datos que maneja el MARM: “Castilla-La Mancha y Extremadura, que representan prácticamente el 60% de la producción de vino, han reestructurado el 59% de la superficie a nivel nacional”.

Los datos son impresionantes, pero no nos dicen nada de lo que realmente importa. Queremos saber si se han cumplido los objetivos que se marcaron a finales de la década de los 90 del pasado siglo. El sector en pleno confirma que se ha alcanzado el principal objetivo que era introducir las variedades de uva que el mercado exigía y en cantidades importantes. El secretario general de la Federación del Vino, Pau Roca, lo tiene bastante claro, “nadie pone en duda la trascendencia de la reestructuración varietal. Estamos produciendo vinos de mucha mayor calidad. Había falta de vino tinto que estaba pidiendo el mercado. En ese sentido nos hemos acercado a lo que pedía el consumidor”.

Nicolás Gómez va más allá y piensa que la reconversión nos ha situado en el primer plano del negocio interna-

Castilla-La Mancha y Extremadura, que representan prácticamente el 60% de la producción de vino, han reestructurado el 59% de la superficie a nivel nacional, según datos del Ministerio

cional del vino, “nos ha permitido acercar nuestra viticultura a la realidad del mercado mundial. Eso puede explicar, en buena medida, la positiva evolución de nuestras exportaciones”.

“Hemos hecho los deberes”, asegura categórico, Alejandro García-Gasco, responsable sectorial del Vino de la organización agraria COAG, consciente de la apuesta que miles de viticultores han hecho por el futuro de esta actividad.



EL PRECIO NO ACOMPAÑA

Pero, como casi todo en la vida, nada es blanco o negro. También en la reestructuración del viñedo hay diversas tonalidades de gris. La principal queja nos llega desde los agricultores que entienden que no se han cumplido sus expectativas. Alejandro García-Gasco pone voz a muchos de esos viticultores que se lanzaron en masa a reestructurar. “El esfuerzo no se ha visto compensado en el precio. Cuando empezamos, todo el mundo nos dijo que la tinta se iba a vender mejor y a un precio más alto. Ahora vemos que eso no es así y que se paga incluso por debajo de la uva blanca más común”.

Efectivamente, los viticultores optaron masivamente por la uva tinta para modernizar sus explotaciones, una decisión lógica a la vista de lo que ocurría a finales de los años 90 del pasado siglo, “había una notable diferencia de precio entre los vinos blancos y tintos. Era de aproximadamente un 50%. Y eso suponía un gran atractivo para los productores”. Nicolás Gómez, entiende que ese diferencial fue el que guió la decisión de los viticultores. “¿Qué ha ocurrido en los últimos años? El precio de los vinos tintos se ha situado al nivel de los blancos. En buena medida se ha aliviado la situación excendataria de vinos blancos, que hasta ese momento sobraban en el mercado. Ahora la producción de vino blanco está a la baja y es de mejor calidad, mientras que la de tinta ha ido creciendo de forma muy importante”.

El resultado era previsible. Pau Ro-

ca, representante de una parte importante de los bodegueros españoles, asegura que la lógica se ha impuesto, “es cierto que los precios son más bajos, pero es lo que ocurre cuando se alcanza el equilibrio en el mercado. Al fin y al cabo lo que hemos hecho es adaptarnos a lo que pide el mercado”. Y eso ha ocurrido en un momento en el que la economía mundial se muestra extremadamente débil. “Lo cierto es que las calidades son buenisimas, pero hay más oferta que demanda”.

Muchos se plantean ahora que, quizás, faltó una planificación nacional del proceso de reestructuración que hubiera evitado desequilibrios como los que pueden estar detrás de las ba-

Lo que dice cada uno

“Nadie pone en duda la trascendencia de la reestructuración varietal. Estamos produciendo vinos de mucha mayor calidad. Había falta de vino tinto que estaba pidiendo el mercado. En ese sentido nos hemos acercado a lo que pedía el consumidor” (Pau Roca, FEV).

“La reconversión nos ha situado en el primer plano del negocio internacional del vino.

Nos ha permitido acercar nuestra viticultura a la realidad del mercado mundial. Eso puede explicar, en buena medida, la positiva evolución de nuestras exportaciones” (Nicolás Gómez, Cooperativas Agro-alimentarias).

“El esfuerzo no se ha visto compensado en el precio. Cuando empezamos, todo el mundo nos dijo que la tinta se iba a vender mejor y a un precio más alto. Ahora vemos que eso no es así y que se paga incluso por debajo de la uva blanca más común” (Alejandro García-Gasco, COAG).

“Quienes mejor pueden valorar las acciones a llevar a cabo para conseguir el objetivo fundamental de ga-



Carlos Escribano

rantizar las salidas comerciales son los operadores que están en el mercado. Las comunidades autónomas han tenido oportunidad de concretar en mayor medida las acciones de acuerdo a las características y necesidades del viñedo en cada zona” (Carlos Escribano, MARM).

“A mediados de enero se cerró el plazo para presentar solicitudes para el nuevo programa.

En total estamos hablando de 10.833 agricultores, para un total de 70.500 ha. No esperábamos una cifra tan alta de solicitudes. Las previsiones iniciales eran muy bajas. De hecho, la demanda del pasado año fue inferior” (Francisco Martínez, Consejería de Agricultura y Desarrollo Rural).

“La primera gran transformación es la introducción del riego. Hablamos de un nuevo sistema de cultivo. Con el riego todo cambia, es un nuevo concepto y hay que adaptarse a las nuevas respuestas de la planta” (Francisco Montero, Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos de Albacete).

jas cotizaciones actuales. Así lo piensan en las Cooperativas Agro-alimentarias: “A estas alturas, podemos decir que probablemente no se planificó suficientemente todo el proceso. No hay una línea uniforme de trabajo. Cada Comunidad Autónoma ha optado por una solución propia”.

El MARM tiene otro enfoque. Carlos Escribano sostiene que “quienes mejor pueden valorar las acciones a llevar a cabo para conseguir el objetivo fundamental de garantizar las salidas comerciales son los operadores que están en el mercado”. Recuerda, además, que las comunidades autónomas “han tenido oportunidad de concretar en mayor medida las acciones de acuerdo a las características y necesidades del viñedo en cada zona”.

Otros, como Pau Roca, aunque entienden que el proceso ha sido “un poco caótico”, no consideran que un mayor intervencionismo de las administraciones hubiera ayudado. “El resultado es el que es. Pero ha sido el mejor, dadas las circunstancias. Yo creo que la gente estaba bien informada. No creo que el sector se haya equivocado en sus decisiones.

Francisco Montero, director de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos de la Universidad de Castilla-La Mancha, también ha echado en falta una mayor coordinación, pero no cree que el resultado se haya malogrado por ello, “podríamos haberlo hecho mejor, pero el momento histórico era el que era. Las cosas llevan su ritmo”.

UNA INICIATIVA QUE RECOPILA ELOGIOS

El MARM tiene parabienes tan sólo para la iniciativa puesta en marcha por el Gobierno castellano-manchego. “Nos parece muy oportuno, explica Carlos Escribano, que en la decisión sobre las variedades a introducir se tenga en cuenta su aptitud para la elaboración de vino con una adecuada salida comercial y la opinión de los bodegueros es muy válida ya que son los que están más implicados en el mercado”.

Bodegueros y agricultores comparten esa visión. Alejandro García-Gasco desde COAG, se muestra a favor de aunar esfuerzos: “Es prioritario sentarse con la industria para saber qué es lo que realmente necesita”. Por su parte, Pau Roca, al frente de la patronal bodeguera, recuerda que esta es una vieja aspiración de las empresas, “a nuestro sector le interesa vincularse a la producción para evitar los dientes de sierra que tan a menudo sufrimos. Ahora, las reconversiones tienen que ser muy dirigidas, no a bulto.”

Parece que no hay muchas dudas sobre cómo debe ser el futuro. Un futuro en el que viticultores y bodegueros hablen en el mismo idioma. Y por supuesto, en el que los fondos de Bruselas sigan alimentando la máquina de plantar vides.

Pero la universidad también tiene algo que decir sobre lo que ha de venir. Francisco Montero, director de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos de Albacete, está convencido de que “aún queda mucho trabajo por hacer. Especialmente depurar la técnica agronómica”. Asegura que hay un importante déficit de formación entre nuestros viticultores. Muchos han dado el salto a un nuevo tipo de explotación (de regadío en espaldera y con nuevas variedades), sin entender muy bien a lo que se enfrentaban. “La primera gran transformación es la introducción del riego. Hablamos de un nuevo sistema de cultivo. Con el riego todo cambia -asegura Montero-, es un nuevo concepto y hay que adaptarse a las nuevas respuestas de la planta”.

Agricultores más formados para hacerse cargo de un viñedo que, hace una década, nos hubiera parecido un sueño. •