

COAG pide un "POOLred" aplicado al mercado del vino



Noticias

El nuevo responsable estatal del sector vitivinícola de la organización agraria, Joaquín Vizcaíno, defiende un sistema de información de precios similar al que funciona en el mercado oleícola (POOLred) para ganar en transparencia y acabar con la "opacidad".

Así lo ha indicado en una entrevista Vizcaíno, quien ha marcado diferentes prioridades en esta nueva etapa -que podrá abordar ya en el seno de la recientemente creada Interprofesional del Vino- como las normas que equilibren fuerzas en la cadena alimentaria -y aseguren la rentabilidad en el campo-, la promoción o la contractualización.

Natural de Ontur, Vizcaíno gestiona una explotación familiar dedicada al cultivo de viñedo, almendro y olivar.

Es ingeniero técnico Agrícola e Industrial y técnico especialista en gestión de bodegas y comercialización de vinos; en la actualidad ejerce la presidencia de COAG Albacete y es miembro de la Mesa del Vino de la Denominación de Origen Protegida (DOP) de Jumilla.

"Se necesita un sistema de información de existencias y precios, tanto de los vinos a granel como del embotellado", para que las bodegas, productores y comercializadores conozcan los detalles de mercado para operar con mayores garantías, ha señalado.

Según Vizcaíno, "a veces este mercado es opaco", por lo que debería ponerse en marcha algún mecanismo, algo parecido al actual Sistema de Información de Precios en Origen (POOLred) en el aceite de oliva, lo que permitiría hacer un seguimiento actualizado de volúmenes comercializados y los precios de cada una de las categorías.

Ha abogado, también, por impulsar campañas de divulgación que permitan aumentar la exportación y recuperar el deprimido consumo interior, aspectos que contribuirían en su opinión a mejorar los precios en origen al agricultor y la rentabilidad de la actividad.

Por otra parte, Vizcaíno ha expresado su confianza en que la Ley de mejora de la Cadena Alimentaria contribuya a reducir los desequilibrios en la cadena de valor vitivinícola y en que funcionen los cauces normativos para que viticultores ganen seguridad jurídica y poder de negociación en las relaciones comerciales con bodegas y envasadores.

Ha defendido la puesta en marcha de contratos-tipo a largo plazo entre compradores y vendedores, "al albur" de la última ley de la cadena alimentaria, que recojan unos precios que, si bien no se pueden fijar porque lo prohíben las normas de competencia, sí podrían "referenciarse", a su juicio, a unos índices objetivos de costes de producción para asegurar una mínima rentabilidad.

En su opinión, estos índices podrían determinarse fácilmente por la Administración, por los expertos o desde el ámbito de las denominaciones de origen si fuera el caso.

Este nuevo modelo de contractualización en el que debe trabajar la Interprofesional daría estabilidad a los productores y también beneficiaría a los consumidores, ha añadido.

También se ha referido al debate sobre el período de pago de las uvas que, según la legislación actual y la citada ley de la cadena, debe hacerse "a 30 días" al tratarse de un producto "perecedero", aunque las bodegas presionan en otro sentido.

Las bodegas, en concreto, piden al Gobierno que les permita abonar las uvas a los viticultores como si fueran productos "no perecederos" y, así, pagar a 60 días desde la operación, una posibilidad a la que se cierran los productores españoles.

Redacción