

“LA ATOMIZACIÓN DE BODEGAS Y SU PEQUEÑO TAMAÑO ES UNO DE LOS PROBLEMAS DEL SECTOR”

No vamos a ahorrar ayudas, pero los fondos disponibles se van a gastar en los proyectos que vayan en la buena dirección, que tengan planes de comercialización en internacionalización”

reducción de costes de producción, sobre todo hemos priorizado el cambiar la viña de vaso a espaldera, que supone un ahorro mínimo del 60% en los costes de recogida de la uva. Han tenido muy buena acogida, ya que se han presentado más de 100 planes colectivos de reestructuración, unos 11.000 agricultores acogidos y ya hemos resuelto las ayudas para unos 2.000, conforme se nos van asignando fondos. No se exige en estos últimos un cambio de variedades, sino que el agricultor tiene la potestad de elegirla, pero sí priorizamos a los profesionales.

—¿Dan por concluida la reconversión de la plantación y la producción?

—El resultado de los planes de reestructuración es una mayor producción de vinos varietales, de uvas mejorantes. Aún producimos más vinos blancos que tintos, pero se van disminuyendo las grandes diferencias que antes había. Esta mejora, que han hecho casi todas las bodegas, era necesaria. Ahora tenemos que incidir en la reducción de los costes de producción y en primar al agricultor a título principal.

—Usted hace al sector del vino un planteamiento provocativo, advirtiendo que lo que hay que preguntarse es si la viña es rentable o no. ¿Es la base del plan estratégico del vino que se prepara en Castilla-La Mancha?

—No es un planteamiento que hago a los viticultores, sino al resto del sector: las bodegas, los elaboradores de mosto, las comercializadoras... con una



Martínez Guijarro preside, en funciones, la Fundación Castilla-La Mancha Tierra de Viñedos. En la foto, junto al director del Instituto regional de la Viña y el Vino durante la presentación del marca 'Vinos de la España del Quijote'. FOTOS: BARRI

reflexión: Si no somos capaces de articular en este plan estratégico en el que estamos trabajando medidas que garanticen la viabilidad de las explotaciones de los agricultores, si no hay viñas rentables, no tiene sentido ni el mosto, ni el vino, ni el alcohol, ni ningún otro producto relacionado con la uva, porque no tendrían materia prima. Creo que las acciones que se incluyan en ese plan estratégico tienen que ir dirigidas a garantizar el futuro de las explotaciones.

—¿En qué medidas están pensando?

—El plan estratégico va a ir en una doble dirección: reducción de los costes, tanto en el viñedo como en la bodega, y comercialización e internacionalización de los productos derivados de la uva. Los agricultores tienen que mejorar la gestión y reducir los costes de sus explotaciones, modernizándolas y mejorando su tamaño. Y las bodegas y cooperativas tienen que hacer ese esfuerzo de comercialización, que es el gran reto de futuro.

—La comercialización ha sido el gran reto desde hace varias décadas, pero a juzgar por la situación actual parece que se ha avanzado demasiado lentamente.

—Ahora ya no sólo hablamos de comercialización, sino de internacionalización, porque ésa es la clave de futuro: hay que estar presentes en los mercados que están experimentando un incremento del consumo de vino y presentes con vinos embotellados. Porque al final, aunque nos cueste, acabamos vendiendo los 20 millones de hectólitros que producimos, pero a granel, hay que vender con valor añadido y ya no se puede perder más tiempo.

—Las subvenciones van a estar a partir de ahora supeditadas a que quien las solicite presente un plan de comercialización. ¿Es una manera de obligar a pensar en vender y no sólo en producir?

—En las últimas convocatorias ya se venía aplicando esta condicionalidad, primando en los planes de reestructuración los que estaban ligados a planes de comercialización. En realidad es lo que nos está pidiendo el propio sector. Todos coincidimos en que uno de los problemas que tiene el vino es la atomización de las bodegas, su pequeño tamaño, eso es un handicap desde el punto de vista de la producción por los costes estructurales que repercutidos en el precio de la uva