

"NUESTRAS BODEGAS ESTÁN PREPARADAS TECNOLÓGICAMENTE PARA DIVERSIFICAR LA PRODUCCIÓN"



El consejero de Agricultura posa con los responsables de 23 bodegas de Toledo que se han unido para comercializar vino colectivamente.

hacen que pierdan competitividad con respecto a otras bodegas, pero sobre todo desde el punto de vista de la comercialización. Para vender necesitas profesionales y una bodega pequeña no puede soportar el coste de estos profesionales, de ahí que insistimos en fórmulas de cooperación y colaboración, que no tienen porqué ser fusiones en el sentido estricto. Yo creo que aquí podemos utilizar la experiencia del sistema financiero, que contempla fusiones frías, SIP, etc. De tal manera que pueda contratarse profesionales para comercializar conjuntamente.

No se trata de ahorrar ayudas, porque los fondos disponibles son los que son y los vamos a seguir manteniendo, pero hay que dirigirlos a los que trabajen en la dirección adecuada. Cuando se comercialice en común se coordinará la propia producción, porque hay que hacer lo que se venda, lo que los comerciales vean lo que se demanda. Ya hay algunos pasos que se están dando, como las 23 cooperativas de Toledo que se unen para comercializar.

–No sólo del vino vive la uva. Con los graves problemas de excedentes, agravados en las últimas campañas, se aviva el debate de la necesidad de diversificar productos derivados de la

uva. ¿Se está haciendo ya?

–Pensamos que hay que diversificar y adaptar los productos a las demandas del mercado. En el tema de vinos, no es el mismo gusto el que tienen los chinos, que los rusos o los americanos y hay que hacer distintos vinos. Por otra parte, aparecen nuevos productos que son una oportunidad para el sector, como el zumo de uva natural. El crecimiento de los zumos en los mercados es sostenido y hay un buen nicho. También hay que consolidar los productos tradicionales, como el alcohol de uso de boca.

Hay que pensar en dirigir nuestros productos a los jóvenes que son los que más se han alejado del consumo de vino en España y tienen gustos diferentes. Nuestras bodegas están preparadas tecnológicamente para elaborar cualquier tipo de productos.

–Alguna bodega de la región ya ha comenzado a comercializar con éxito aceite de pepita de uva. ¿Es un caso aislado de innovación?

–La uva se está empleando hasta para usos cosméticos, hay muchas bodegas que están innovando y no podemos olvidar los vinos ecológicos, que están siendo muy demandados en algunos países de Europa, en EEUU y en Japón. No podemos desaprovechar cualquier oportunidad que se presente,

Nuestra gran ventaja es el gran potencial productivo: 2.000 millones de litros de vino. Esto nos permite una gran diversificación, algo que otras regiones vitivinícolas no pueden hacer"

porque nuestra principal ventaja es nuestro potencial productivo: 2.000 millones de litros de vino nos permiten una gran diversificación, algo que en otras regiones vitivinícolas del mundo no pueden hacer.

–En medio de la penosa situación económica, la buena noticia la da el dato de exportación de vinos de la región, que en lo que va de año ha crecido un 18%. ¿La necesidad acelera el proceso de internacionalización?

–Desde hace un año y medio aproximadamente se está aplicando la nueva OCM del vino, que está muy orientada a la comercialización, y se están notando ya los efectos. Muchas cooperativas han interiorizado que tienen que salir al mercado internacional y eso hace que se vayan incrementando las exportaciones, en mayor medida las de vinos envasados, lo que hace que se genere valor añadido. Queda mucho camino por recorrer, porque aún se vende mucho vino a granel. Yo les hago una reflexión al sector: ningún consumidor bebe vino a granel, siempre hay alguien que lo embotella y gana ese valor añadido.

–Durante la década de bonanza económica se realizaron fuertes inversiones en creación de bodegas en Castilla-La Mancha, sobredimensionando el sector. ¿Se ha creado una burbuja peligrosa en el sector del vino?