

El papel de las cooperativas en el sector vitivinícola

El sector vitivinícola español es uno de los más importantes de la agricultura española. Abarca en torno a 1,2 millones de hectáreas, situándose en tercer lugar, detrás de los cereales y del olivar, en cuanto a la superficie cultivada. Las explotaciones agrícolas que contienen viñedo entre sus cultivos superan ligeramente las cuatrocientas mil, de las que cerca del 50% pertenecen a productores asociados a alguna bodega cooperativa.

Según los datos de las declaraciones anuales, la producción media española de vino y mosto en las cinco últimas campañas rebasa los 42 millones de hectolitros y las cooperativas vitivinícolas aglutinan más del 60% de este volumen, acercándose al 70% en vino de mesa, e incluso más en el caso de los mostos no vinificados. Sin embargo, no es tan elevada su tasa de participación en el segmento de denominación de origen, donde alcanzan aproximadamente el 40%.

La facturación global del sector vitivinícola español en estos últimos años alcanza una cifra próxima a los 3.000 millones de euros, de los cuales cerca del 50% procede de los reembolsos generados por la exportación de los diversos productos del sector.

De esta facturación, las cooperativas obtienen en torno a 900 millones de euros, el 30% del total. Este desfase entre la posición que ocupan en la producción y en la facturación es debido a que una buena parte de ellas operan principalmente con productos a granel, de poco valor añadido (vinos de mesa, mostos e incluso vinos con denominación de origen) y, salvo estimables excepciones, ocupan todavía una posición incipiente en la exportación.

Existen en España unas 700 entidades asociativas (cooperativas y SAT) productoras de vino. La inmensa mayoría de ellas están asociadas a alguna de las Federaciones o Uniones Territoriales miembros de CCAE. Su distribución actual se refleja en el cuadro 1.



CUADRO 1

FEDERACIÓN O UNIÓN TERRITORIAL	NÚMERO DE COOPERATIVAS	
	VITIVINÍCOLAS ASOCIADAS	FACTURACIÓN (MILL.€)
AGACA (Galicia)	7	23,5
FACA (Aragón)	34	65,6
FAECA (Andalucía)	41	69,4
FCAC (Cataluña)	77	47,5
FCAE (País Vasco)	7	12,0
FECOAM (Murcia)	4	13,0
FECOAR (La Rioja)	29	107,0
FECOAV (C. Valenciana)	84	53,3
UCABAL (Baleares)	1	0,1
UCAM (C. de Madrid)	11	7,0
UCAMAN (Castilla-La Mancha)	172	340,5
UCAN (Navarra)	34	31,6
UNEXCA (Extremadura)	28	39,6
URCACYL (Castilla y León)	36	65,0
TOTAL	562	875,1

El sector vitivinícola es, por tanto, uno de los de mayor tradición asociativa de la agricultura española, al abarcar más del 50% de la superficie de viñedo y de las explotaciones vitícolas y más del 60% de la producción de vino y mosto. En términos de facturación y de empleo se supera el 30%, incluyendo las fases de transformación en bodega y la comercialización.

Según un estudio de comercialización de vinos embotellados por las bodegas cooperativas realizado por CCAE, se detectan entre ellas tres segmentos diferenciados, conforme a su grado de desarrollo empresarial y comercial.

Aproximadamente el 10% de las bodegas cooperativas representadas en CCAE han alcanzado un nivel organizativo empresarial y comercial bastante aceptable, comparable a cualquier otra bodega comercial de carácter mercantil. Este grupo acapara en torno al 75% de los vinos cooperativos embotellados, cuyo volumen se eleva a cerca de 200 millones de botellas.

Alrededor de otro 20% de las bodegas cooperativas asociadas a CCAE, a través de sus Federaciones o Uniones autonómicas, se encuentra en una situación intermedia, caracterizada por una estructura empresarial aún en desarrollo, cuya comercialización de los productos se realiza en buena parte a granel, pero han iniciado ya experiencias serias con embotellados y en algunos casos comienzan a explorar la faceta exportadora.

El 70% restante compone el segmento menos desarrollado de los tres considerados y presenta aún bastantes carencias en cuanto a su dotación y estructura organizativa, así como en lo referido a la comercialización de los productos, que en su mayor parte se expenden a granel, con escaso valor añadido y son aún muy dependientes de otras empresas del sector, para las que actúan como meras proveedoras de materia prima.

Las bodegas cooperativas disponen, por tanto, de un amplio margen para el crecimiento, tanto en el mercado interior como en la exportación, pero para ello tienen que convencerse y sentir la necesidad de dotarse de la estructura profesional adecuada y capacitada para adicionar valor a sus producciones, incrementando sus volúmenes de embotellado y fortaleciendo el área comercial para mejorar, en general, su posición en los distintos mercados.

El cooperativismo vitivinícola ha hecho un gran esfuerzo en mejorar su equipamiento



en bodega y su tecnología de elaboración, pero no es ajeno a la atomización empresarial que caracteriza al conjunto del sector vitivinícola español y carece en muchos casos de la dimensión suficiente para acometer con éxito el gran reto de la comercialización que, hoy por hoy, constituye todavía su asignatura más débil.

Es sorprendente la creciente concurrencia que se viene observando en el sector en los últimos años a nivel mundial, sobre todo por la contundencia con que han irrumpido no más de media docena de nuevos países productores, pero que han logrado desplazar de los primeros lugares como proveedores a los productores tradicionales, incluso en el propio mercado europeo. Esta nueva complejidad sobrevenida exige que para competir con ciertas perspectivas de éxito, las bodegas cooperativas deberán en el futuro inmediato dedicar sus mayores esfuerzos a la ineludible tarea de concentrar y diversificar la oferta, aumentar el valor de sus producciones y potenciar sus estructuras comerciales para aprovechar al máximo sus fortalezas ante los consumidores, al estar en las mejores condiciones para garantizar la trazabilidad y la seguridad alimentaria de sus productos y poner

en valor otros aspectos cualitativos como la naturalidad, el respeto al medio ambiente, la cultura, el origen, etc., tan apreciados en la actualidad por la sociedad moderna.

Las bodegas cooperativas cumplen en su respectivas áreas de implantación un innegable papel de autodefensa de los propios socios productores que las constituyen y, por inducción, del resto de los productores, ya que son en muchos casos la referencia inexcusable para el resto de los operadores del sector. Está demostrado que donde existen cooperativas hay mayor estabilidad en el mercado de origen y menos abusos por parte de los intermediarios. Se han convertido, por tanto, en elementos vertebradores y estabilizadores de la actividad agraria, con vocación de permanencia, en las zonas donde están asentadas.

■ Nueva OCM

Pero para poder continuar ejerciendo este importante papel integrador y generador de riqueza y valor añadido a sus productos, las cooperativas necesitan un impulso a su ►

► actividad comercial, la cual por ahora presenta aún evidentes lagunas que, si logran superar en el corto o medio plazo, les va a permitir avanzar y seguir siendo útiles a sus socios productores.

Actualmente están iniciándose los debates para una importante reforma de la OCM vitivinícola. Tras la experiencia de las últimas reformas que se han llevado a cabo en la política agraria de la Unión Europea, se podía temer el riesgo de desacoplamiento de las ayudas al sector, pero al parecer este riesgo está prácticamente descartado.

Las bodegas cooperativas han venido reclamando que se mantenga una OCM específica del sector vitivinícola a nivel europeo que, lejos de instrumentar ayudas desacopladas a la superficie, que probablemente tendrán una caducidad en el tiempo, dedique recursos importantes para que los propios productores, a través de la profesionalización y de un fuerte impulso a la faceta comercial, consigan posicionar mejor sus productos en los diferentes mercados. Y al mismo tiempo, mediante una serie de medidas elegibles, le permita autogestionar la producción de sus miembros, buscando el equilibrio y su adaptación a la demanda.

■ Comunicación de la Comisión

Tal como había anunciado, la Comisión ha presentado una comunicación al Parlamento Europeo, al Consejo de Ministros y al propio sector en las capitales de los Estados miembros productores. En dicha comunicación, presentada el 22 de junio pasado, se hace un análisis de impacto de la actual OCM y se ratifican las diversas propuestas de orientación de la próxima OCM conocidas anteriormente. La Comisión se decanta claramente por la segunda de ellas. La duda está en cuál de las dos variantes que presenta esta opción será la elegida, una más rápida y drástica y otra que se desarrollaría más pausadamente en dos fases, aunque entre ambas hay bastantes elementos comunes.

■ Valoración de CCAE

En primer lugar, el sector vitivinícola de CCAE observa que la comunicación presentada por la Comisión sobre la reforma de la OCM del vino tiene un enfoque ex-



cesivamente economicista y se olvida de la repercusión social que este sector tiene en todas las zonas rurales de su implantación dentro de la Unión Europea. Hay que tener en cuenta que los destinatarios de la futura normativa sectorial son las personas que viven del cultivo de la vid y que configuran toda la cadena vitivinícola, desde la producción hasta el consumidor final.

A pesar de ello, existe una gran coincidencia en los objetivos a alcanzar con esta reforma, aunque luego no se traduce en medidas apropiadas para conseguirlos:

1. *Incrementar la competitividad de los productores vitivinícolas europeos; reforzar la fama de la calidad de los vinos europeos como los mejores del mundo y recuperar el consumo en la Unión Europea y conquistar nuevas cuotas de mercado en Europa y en el mundo.*
2. *Establecer un nuevo régimen vitivinícola comunitario basado en normas claras, sencillas y eficaces que garanticen el equilibrio entre oferta y demanda.*
3. *Establecer un régimen vitivinícola que preserve las mejores tradiciones europeas en materia de elaboración del vino y refuerce el tejido social y medioambiental en amplias zonas rurales del territorio. Añadiríamos el mantenimiento y respeto del acervo cultural y el fomento de la inclusión del alimento "vino" en la dieta gastronómica.*

Podríamos coincidir incluso en la elección de la opción 2, en su variante B, entre las cuatro propuestas, ya que son descartables

el *statu quo* (opción 1), así como el modelo de la PAC reformada (opción 3) y, desde luego, la desregulación total del mercado (opción 4), porque no constituyen respuestas idóneas a la situación actual del sector.

No obstante, el sector vitivinícola de CCAE rechaza el arranque masivo de viñedo porque considera que no es la mejor forma de orientar la futura política vitivinícola comunitaria, ya que ello supondría facilitar la entrada en la UE de productos de países terceros. Por tanto, la elección de la opción 2 en su variante B estaría condicionada a la inclusión en la misma de las siguientes alternativas:

■ Reasignación del presupuesto previsto para el arranque

Es imprescindible reorientar la aplicación del montante presupuestario calculado exclusivamente para el arranque de viñedos, de forma que puedan ofrecerse oportunidades tanto a los productores que quieren abandonar la actividad como a los que deseen continuar en ella, pero en mejores condiciones de competitividad y, asimismo, compensar a las industrias que puedan verse gravemente perjudicadas por los abandonos masivos.

Así pues, el montante presupuestario previsto para el arranque debería dedicarse a atender las siguientes prioridades:

- ◆ **Permitir** el abandono de la actividad vitivinícola a los productores que lo deseen de una forma digna, mediante las co-



respondientes indemnizaciones compensatorias, estableciendo límites por regiones, para prevenir la concentración de los abandonos en determinadas zonas.

◆ **Facilitar** alternativas viables a los productores que deseen permanecer en el sector, mediante ayudas a la adquisición de nuevas superficies de viña que permitan aumentar la dimensión de sus explotaciones hasta unos mínimos rentables (a fijar por región o zona de producción), para hacerlas más competitivas.

◆ **Prever** ayudas compensatorias exclusivas a las bodegas afectadas por un arranque masivo de viñedo decidido por sus proveedores habituales de uva, para paliar la falta de aprovisionamiento de materia prima y su consiguiente repercusión en los costes fijos unitarios.

Estas medidas y sus correspondientes ayudas serían gestionadas y controladas por la administración pertinente en cada caso. De esta forma, se lograría una optimización de la aplicación del presupuesto en esta materia, habiendo tenido razonablemente en cuenta los deseos e intereses tanto de las personas (vicultores) que hayan decidido abandonar la actividad como de las que hayan preferido continuarla, pero mejorando su situación actual.

■ Refuerzo de la competitividad

Estamos de acuerdo en que la principal fuente de ingresos del sector debe proceder de la remuneración de los productos en

el mercado y, para ello, los mayores esfuerzos presupuestarios dirigidos al sector vitivinícola deben ir orientados hacia una mejora de sus actuales condiciones de comercialización.

Por tanto, el segundo eje de aplicación del presupuesto, denominado “sobres nacionales” debería orientarse a fortalecer las estructuras de transformación y comercialización para aumentar la calidad de los productos y conseguir mayor concentración de la oferta, con el fin de reforzar la competitividad del sector.

Para ello, la nueva OCM vitivinícola tendría que actuar simultáneamente en las tres líneas fundamentales siguientes:

◆ **Favorecer** la ampliación de las estructuras empresariales del sector para hacerlas más competitivas, mediante la aplicación de diversas fórmulas (*fusión, absorción, intercooperación...*) entre bodegas e industrias vitivinícolas existentes que cumplan determinadas condiciones, mediante ayudas destinadas a estos fines.

◆ **Auxiliar** la realización de acciones que permitan a nuestros productos vitivinícolas ganar posiciones en los diversos mercados. Entre ellas podrían contarse las siguientes:

Marketing; investigación de mercados; promoción cultural y de consumo; formación de personal especializado en elaboración (mejora de la calidad) y/o comercialización; acciones de información al consumidor; creación, registro e introducción de marcas; acciones de divulgación y publicidad;

logística; asistencia a ferias; misiones comerciales; servicio posventa y cualesquiera otras que conduzcan a mejorar la posición comercial de las empresas vitivinícolas en los distintos mercados.

◆ **Permitir** el desarrollo de instrumentos de planificación y de gestión de las producciones, tales como *la vendimia en verde, destilaciones para mejora de la calidad o para abastecimiento de mercados específicos, producción de mosto, almacenamientos, etc.*

La aplicación de estas medidas y sus correspondientes ayudas deberían canalizarse, preferentemente, a través de las Organizaciones de Productores Vitivinícolas (OPV) como figuras idóneas para una adecuada planificación y gestión del sector en el futuro, con la plena implicación y corresponsabilidad de los propios operadores sectoriales.

■ Tránsito al desarrollo rural

El sector vitivinícola de CCAE considera que, tanto las medidas a implementar por la nueva OCM como su financiación, deben mantenerse, como hasta ahora, dentro de la propia OCM y, por tanto, se opone rotundamente a cualquier intento de trasladar parte del presupuesto vitivinícola al segundo pilar (desarrollo rural).

Las razones son múltiples y diversas: no es aceptable que el presupuesto específico del sector vitivinícola se vea menoscabado en el futuro, pero, menos aún, si no se garantiza que los hipotéticos fondos a trasladar van a dedicarse a acciones exclusivas de interés para el propio sector del que proceden. Además, al ser preceptiva la cofinanciación del Estado miembro y/o región de las acciones a realizar por esta vía, se corre el riesgo de perder la ayuda comunitaria, en caso de que alguna de las administraciones implicadas hayan fijado otras prioridades.

Por otra parte, el sector vitivinícola es uno más de los sectores agrícolas comunitarios que pueden recurrir a la utilización de las ayudas del desarrollo rural para las medidas que contempla su reglamento específico, sin tener por ello que hacer una contribución presupuestaria especial.

En consecuencia, el sector vitivinícola de CCAE reitera que las medidas de ayuda de la OCM del vino deben mantenerse en el ámbito de la propia OCM y, en su caso, ser financiadas a cargo del presupuesto destinado en exclusiva a este sector. ■