

DIARIO DE SESIONES DEL

PARLAMENTO DE NAVARRA

VI Legislatura

Pamplona, 10 de mayo de 2006

NÚM. 12

COMISIÓN DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y ALIMENTACIÓN

PRESIDENCIA DE LA ILMA. SRA. D.ª M.ª JOSÉ VIDORRETA ALFARO

SESIÓN CELEBRADA EL DÍA 10 DE MAYO DE 2006

ORDEN DEL DÍA

 Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Director-Gerente de Evena para informar de las medidas adoptadas para la adquisición de derechos de viñedos.

SUMARIO

Comienza la sesión a las 10 horas y 3 minutos.

Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Director-Gerente de Evena para informar de las medidas adoptadas para la adquisición de derechos de viñedos.

Para exponer el asunto objeto de la comparecencia interviene la señora Iribarren Ribas (G.P. Socialistas del Parlamento de Navarra) (Pág. 2).

A continuación toma la palabra el Director-Gerente de Evena, señor Oroz Úriz (Pág. 3).

En el turno de intervención de los grupos parlamentarios intervienen las señoras Iribarren Ribas, Sanzberro Iturriria (G.P. Unión del Pueblo Navarro), Egaña Descarga (G.P. Aralar) y Oreja Arrayago (G.P. Convergencia de Demócratas de Navarra) y el señor Ramirez Erro (G.P. Eusko Alkartasuna), a quienes responde, conjuntamente, el Director-Gerente de Evena (Pág. 7).

Se levanta la sesión a las 11 horas y 17 minutos.

(Comienza la sesión a las 10 horas y 3 minutos.)

Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Director-Gerente de Evena para informar de las medidas adoptadas para la adquisición de derechos de viñedos.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Vidorreta Alfaro): Buenos días, señorías. Damos comienzo a la Comisión de Agricultura, Ganadería y Alimentación con un punto en el orden del día, que es la comparecencia a instancia de la Junta de Portavoces del Director Gerente de Evena para informar de las medidas adoptadas para la adquisición de derechos de viñedos. Nos acompaña don José Martín Oroz Úriz, a quien damos la bienvenida. Esta comparecencia la ha pedido el grupo socialista del Parlamento de Navarra y tiene la palabra su portavoz la señora Iribarren.

SRA. IRIBARREN RIBAS: Gracias, señora Presidenta. Buenos días. En primer lugar, agradecemos la comparecencia a nuestra solicitud del Director General de Evena, señor Oroz. El motivo por el que se ha solicitado esta comparecencia es, como muy bien sabe, me imagino, el Director General de Evena, porque, además, en numerosas ocasiones hemos tenido ocasión de comentarlo, la situación que vive en estos momentos el sector vitivinícola en Navarra, una situación que de alguna manera ya se conocía por el sector pero que se hizo más conocida en toda la sociedad navarra como consecuencia del impacto o de la repercusión que tuvo la modificación de la ley y la adecuación de la normativa en materia vitivinícola aquí, en Navarra. Tenemos una nueva normativa, estamos pendientes del desarrollo de una serie de reglamentos que desarrollen esta normativa y la adecuen, entendemos, a las necesidades del sector y a la normativa europea, pero, en cualquier caso, todo esto se ha producido dentro de una situación de crisis, y en esta situación, y al entender de este grupo en parte para paliar las críticas que desde algunos sectores se habían realizado, se dictó la Orden Foral 32/2006, una orden foral que venía destinada al arranque de plantaciones de viñedo para de alguna manera paliar la situación de sobreproducción que existía en el sector. Lo entendemos así porque bien sabe el Director General que no compartíamos esta política de arranque de viñedo desde nuestro grupo y así lo manifestamos, creíamos que no era la solución.

En cualquier caso, nos gustaría saber de parte de una de las personas responsables en esta Comunidad del sector vitivinícola y de su desarrollo, porque me imagino que cuando menos en aspectos técnicos algo habrá tenido que decir en la nueva normativa que se ha realizado en esta Comunidad, sí que nos gustaría saber, como digo, cómo ve en estos momentos el sector, cuál es, a su modo de ver, la incidencia que pueda haber tenido o que puede tener esta orden foral y estas medidas que se adoptaron, que nosotros en un principio no las considerábamos adecuadas, y qué medidas, según su parecer y su experiencia, sería necesario adoptar en estos momentos para llevar los vinos navarros -de cuya calidad creemos que nadie duda- a los mercados y ponerlos en la situación que se merecen y sacar a este sector de la crisis que está viviendo, que, desde luego, no es una crisis merecida en cuanto a la calidad de los vinos y al esfuerzo que se ha hecho por parte del todo el sector, pero que en estos momentos es una realidad como consecuencia de la gran competitividad y de otros problemas intrínsecos a esta Comunidad. Por tanto, lo que queremos es escucharle y que

nos dé su visión sobre todos estos aspectos. Muchas gracias.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Vidorreta Alfaro): Gracias, señora Iribarren. Tiene la palabra el señor Martín Oroz.

SR. DIRECTOR-GERENTE DE EVENA (Sr. Oroz Uriz): Buenos días. Es cierto que el mundo del vino es en estos momentos un mundo muy competitivo, es decir, hoy casi todos los países del mundo están elaborando vino, lo están elaborando bien, la técnica, por supuesto, se copia de unos a otros, eso no tiene ningún misterio. Se están poniendo a disposición de todo el comercio una serie de vinos de países como Australia, África del Sur, Chile, Argentina, etcétera, con potencial muy importante para comercializar y vender en el mundo. Nosotros en el año 2005 ya veíamos que el mundo del vino iba a ser un mundo muy competitivo y que habría que tomar alguna medida. Indudablemente hay que partir de la base de que la Denominación de Origen Navarra es la segunda en ventas en España, después de la de Rioja; esta, desde luego, arrasa en el sentido de que lleva el 40 por ciento de las ventas de España, y el resto de las denominaciones de origen van por detrás, pero la segunda es Navarra. Estoy pensando en Rioja como la parte Rioja-Navarra, es decir, hablo de Rioja por eso, porque también Navarra tiene una parte de Rioja. Rioja, desde luego, no es una denominación de origen que piense que en España va ir a más, es consciente de que en España todas las demás denominaciones de origen van a espabilarse y le van a quitar cuota de mercado, pero entonces la Denominación de Origen Rioja lo que va a hacer es salir al extranjero, ir fuera, porque fuera sí que se puede competir con los demás vinos porque no se conoce la palabra Rioja en el extranjero, lo que se conoce es la calidad del vino, y ahí sí que se puede competir.

Entonces, lo que quiero decir con esto es que Navarra puede ir adelante y tiene que ir adelante en el mercado español. En los vinos blancos, por ejemplo, Navarra está claro que no tiene competencia, el vino blanco Chardonnay de Navarra es un vino muy aceptado y muy querido en el resto de España. Es decir, Navarra está vendiendo las producciones que tiene de blanco, que son 4 o 5 millones de litros, sin ningún problema, y eso es un producto que tenemos en Navarra y que se vende muy bien.

Pero nosotros, a la vista de la competitividad que iba a haber en los próximos años, porque ya se detectaba, hicimos este documento que les hemos trasladado a ustedes, y lo hicimos en mayo de 2005, en el cual decíamos y hacíamos unas propuestas para salir de la crisis. Esto para nosotros no dejaba de ser más que un borrador, pero indudablemente iban a ser nuestras líneas de trabajo.

Pasando a la segunda página vemos que los ejes de actuación serían los siguientes: un control del potencial productivo, que simplemente era que lo que teníamos que hacer era controlar las producciones para que no tuviéramos excedentes; excedentes en el sentido de que son los que, de alguna manera, tiran por tierra en el mercado el valor del vino, porque cuando llega la vendimia hay que sacar el vino de las bodegas y algunas lo hacen a cualquier precio y eso, de alguna manera, es tirar el mercado del vino.

En segundo lugar, estaba la gestión de excedentes que, como digo, nos preocupa mucho, es decir, los excedentes tienen que salir por algún sitio que no haga competencia a la denominación de origen para que los vinos de denominación de origen tengan el justo precio y no se vean atacados por este bajón que puedan tener por excedentes.

En tercer lugar, está el impulso a la calidad. Cuando un producto tiene calidad se puede defender en el mercado e, indudablemente, es el punto de partida, para nosotros es el punto de partida, los vinos tienen que tener calidad porque los vinos por sí solos y si no tienen calidad no se venden; eso está claro.

El cuarto eje es la promoción. Nosotros creemos, de alguna manera, y yo lo creo personalmente, que hay productos en el mercado que jamás dejan de hacer promoción, hablamos, por ejemplo, de Coca-Cola. Todo el mundo conoce la Coca-Cola pero es que está todos los días en todos los medios haciendo su propaganda, como tenemos El Corte Inglés, todo el mundo lo conoce, pero no dejan de hacer su propaganda, y eso es promoción, y nosotros creemos que la promoción hay que hacerla siempre, poco o mucho, pero hay que hacerla siempre y en la medida que cada uno pueda.

Y el quinto eje es la comercialización. Indudablemente, este es el factor que más nos está perjudicando. Nosotros partimos de unas bodegas cooperativas allá en los años 30, 40 o 50, que indudablemente fueron muy bien instaladas protegiendo el producto que tenían una serie de agricultores, elaborando y guardando el producto para una mejor venta. Esa fue una gran idea, pero esas cooperativas no evolucionaron, no se fueron adelantando a los tiempos y entonces tuvimos la suerte en aquel momento y ahora la desgracia de que a esas cooperativas venían muchos compradores, sobre todo catalanes, y en ese comercio Navarra vendía 20 millones de litros. Estamos hablando de Torres, estamos hablando de muchos productores grandes v fuertes de Cataluña. Entonces, las cooperativas no tuvieron la necesidad de comercializar porque venían estos señores y compraban el vino, sobre todo, parte de graneles. Pero el tema se ha puesto tan dificil como que hay que estar en el mercado para poder vender y aquí no ha habido una tradición comercial, y esa tradición comercial se va asumiendo, se va metiendo y al final, lógicamente, cuando se hace algo se está pensando también en la comercialización. Y, entonces, este es un tema que nosotros tenemos que abordar principalmente porque creemos que en Navarra, a lo mejor también en los demás productos, creo que en algún otro también, pero en el vino nos falta comercializar, eso es importante. Y aquí están los cinco ejes de actuación.

Dentro del primer eje, control del potencial de producción, lo que se planteaba era que con las hectáreas que tenemos son suficientes para abordar el tema comercial. En este momento Navarra está vendiendo aproximadamente unos 60 millones de botellas de vino, que vienen a ser cuarenta y tantos millones de litros, casi cincuenta. Entonces, lo que no tiene sentido es seguir plantando, con lo cual, no queremos que haya nuevos derechos de plantación y tampoco atraer derechos de otras zonas para que la gente plante, los agricultores o los titulares de viñedo. Entonces, creemos que la superficie de viñedo que tenemos es la necesaria y que con esa superficie, sin ampliarla de ninguna manera, tenemos que salir adelante.

Después están los planes de reestructuración, que van fundamentalmente a reestructurar el viñedo. ¿Y para qué?, pues para hacer, dentro de esa calidad que queremos obtener con ayuda de la Comunidad Económica Europea, una reestructuración o reconversión de viñedo, que se está haciendo desde el año 2000-2001, y lo que se está haciendo es quitar variedades que no son las mejores para poner variedades mejorantes. También la incentivación de la congelación de derechos. Esto lo decíamos en el año 2005, es decir, propugnar de alguna manera que el que arranque guarde esos derechos durante unos años, que no haga la plantación hasta que en el tema del vino se vea más clara la comercialización y la salida de excedentes. Y después, que haya una reserva, es decir, que los derechos de aquellos que arrancan no se pierdan, sino que se queden en la reserva foral que tengamos de derechos de plantación de viñedos. Y, por último, la incentivación de arranque de viñedos productivos y de peor calidad.

También entre las medidas propuestas se planteó la limitación de rendimientos en parcela ajustada a la evolución de la campaña, y nosotros proponíamos 7.500 kilos. Es decir, aquí las producciones estaban en 8.000, y se trataba de bajar 500 kilos el nivel. Nos parecía razonable en un momento en el que había unas cosechas importantes, que había unos excedentes, y bajar 500 kilos por hectárea de rendimiento no nos parecía una exageración.

Y, por otro lado, bajar el rendimiento de transformación en bodega, que estaba en un 70 por ciento, al 68.

Dentro de todas estas medidas, las últimas, la de los 7.500 kilos y la del 68 por ciento en bodega, fueron asumidas por el Consejo Regulador de Denominación de Origen, es decir, esto se puso en marcha a propuesta del Departamento de Agricultura y el Consejo Regulador lo vio aceptable y lo vio bien pues era una manera de bajar producción y con esta manera se bajaban aproximadamente 10 millones de kilos en producción.

En el eje 2, la gestión de excedentes en bodega, diremos que cuando hay muchos excedentes en lo primero que se piensa es en la destilación. Hay dos tipos de destilación: la normal, que se hace a finales o principios de año, diciembre o enero, y las bodegas mandan al Ministerio sus necesidades de destilación y hay una obligación de destilar todos los vinos de prensa, todas las lías, o sea que todo el mundo tiene que destilar un cierto número de litros para que esos vinos no vayan al mercado porque son de baja calidad. Pero también se pueden apuntar otros vinos bien porque la bodega crea que no puede sacar a comercializar o porque cree que con esos precios que tiene la destilación se defienden perfectamente una parte de los vinos que tiene la bodega. Entonces, esa destilación es la destilación normal, y la otra es la destilación de crisis, que esa destilación de crisis se hace a petición de los gobiernos correspondientes, se pide a Bruselas, y entonces Bruselas autoriza la destilación de crisis en vistas de que hay un gran excedente de vino en el mercado correspondiente. Entonces Bruselas lo estudia y acepta esa destilación de crisis. El año pasado hubo una destilación de crisis, le dieron a España creo que fueron 400 millones de hectolitros de destilación de crisis e indudablemente fue para sacar excedentes de vino que había en España, como hubo destilación de crisis en otros países.

En segundo lugar, tenemos la Ley Foral de viticultura. Esta ley planteaba que no solamente hubiera vinos con DO, sino que también pudiera haber vinos de la tierra, vinos de mesa o vinos de pago. Es lo que propicia la ley estatal, que es la ley a la cual nos tenemos que referir. Entonces, si hacemos una distinción entre DO, vino de la tierra y vino de mesa, indudablemente, los mejores vinos salen como DO; los vinos buenos pero no tan buenos como DO pueden salir como vino de la tierra; v después vienen los vinos de mesa. Con lo cual, la DO se siente fortalecida porque los mejores vinos van como DO y, además, no tienen la competencia de otros vinos como son los vinos de mesa. Y, además, con estos vinos de mesa tienen la posibilidad de hacer otro tipo de envases, que son muy bien acogidos por algunos países como Suecia o Finlandia, como es el bag in box, que es una cajita que lleva dentro un plástico donde se meten normalmente desde 3 o 5 litros a 15 litros, tiene una canilla que se abre, y ese sistema es muy bueno para mantener el vino sin oxígeno, porque cuando una botella o un garrafón de cinco o diez litros se abre y se va quitando vino va entrando aire mientras que en el bag in box cuando se abre la canilla el plástico se va cerrando y no entra aire, es decir, que la conservación del vino es muy buena. Esto para ciertos mercados tiene salida, entonces, es una manera de que los vinos de la tierra tengan la posibilidad de demanda, porque las DO, sobre todo las denominaciones de origen Rioja y Navarra, no quieren este tipo de envase porque dicen que le quita nobleza al vino, que el vino debe estar siempre embotellado y que no puede ir en envases de este tipo, pero, bueno, esta es una manera de sacar un producto que tiene su calidad y tiene su mercado.

Después, otra medida es la orientación de la producción de graneles a lo demandado por los clientes. Es decir, hay clientes, grandes empresas, que lo que demandan es un tipo de vino que sea un vino de la tierra y que quieren 10 millones de litros, y eso está en el mercado, y eso lo quieren en grandes superficies, entonces, ¿por qué Navarra no va a tener esa posibilidad para sacar un tipo de vino que no haga la competencia a la DO, donde tendremos siempre los mejores vinos? Es otra manera de sacar vino de aquellos excedentes que nosotros tenemos.

Y por supuesto otra medida es el incremento de la comercialización, que siempre ponemos que debe existir.

En la siguiente página, en el tercer eje, miramos el impulso a la calidad. En los planes de reestructuración lo que se plantea siempre es la incentivación de arranque de viñedos productivos y de peor calidad para poder, de alguna manera, poner viñedos que tengan calidad y que tengan salida al mercado. Sobre todo tenemos variedades en Navarra como la malvasía, la garnacha blanca o como la viura, que son autóctonas, son de aquí, pero no tienen esa calidad para salir solas al mercado, porque no tienen mucha personalidad. Y entonces estas variedades podrían ser sustituidas por otras variedades como pueden ser tempranillo, garnacha o chardonnay, que indudablemente mejorarían mucho el tema comercial. Es como intentamos de alguna manera reestructurar el viñedo.

Después, la Ley Foral de viticultura dice que se desarrollarán reglamentariamente los requisitos de calidad exigentes para cada uno de los niveles, y es lo que se está haciendo en el desarrollo del decreto, que va a ser el reglamento de la ley. Es decir, a los vinos de pago, que son los vinos de más alta calidad, se les va a dar una exigencia determinada para los niveles de calidad que deben tener, y poco a poco irán bajando los niveles de calidad hasta los vinos de la tierra, pero indudablemente cada vino tendrá su nivel de calidad.

Después, la limitación de rendimientos en parcela y bodega tanto en los vinos de pago y vinos de la DO, es decir, esto se está haciendo también en el reglamento diciendo los niveles máximos de producción que puede tener cada nivel, y así, de alguna manera, limitaremos producciones que sean exageradas para los diferentes tipos de vinos.

Y después, también está el plan de calidad impulsado por el Consejo Regulador. Este plan de calidad se le propuso al Consejo Regulador en el sentido de que todos sabemos cómo son los vinos en el momento en que se elaboran, que es en los meses de diciembre, enero, febrero, marzo y abril, que es cuando se hace el plan de calidad, y ahí se califica el vino o no se califica, pero, indudablemente, esos vinos todavía están en rama, es decir, no están totalmente elaborados, porque muchos de esos vinos irán a una botella o a una barrica y dentro de un tiempo saldrán al mercado. Es decir, ese vino que yo tenía en diciembre del año pasado, ¿quién me dice a mí que dentro de un año va a estar bueno o malo? No lo sabemos. Entonces, lo que se le propone al Consejo Regulador es que aparte de que haga el control de calidad de los vinos base para la cosecha determinada, haga también un seguimiento de la calidad de aquellos vinos que permanecen en bodega y que en un momento determinado han pasado el control de calidad básico pero que después habrá que saber cómo están cuando se embotellan, porque eso es lo que va ir al mercado, y eso es lo que va dar o nombre o desprestigio a la denominación, y eso para nosotros es importante. Entonces, el Consejo asumió eso y lo que está haciendo es un plan piloto cogiendo muestras de las diferentes embotelladoras que están en cada momento funcionando para ver cómo redactar ese plan para hacerlo funcionar de aquí a un año o dos años, que creemos que es importante.

En el eje 4, que es la promoción, hablábamos del plan de marketing. Bueno, pues se ha hecho un plan de marketing estos últimos años del Consejo Regulador y lo que queremos decir es que tiene que haber un replanteamiento del plan, es decir, hay que saber si eso que se ha hecho era bueno, si ha dado resultados, si se está contento con el plan, etcétera. Simplemente es una reflexión sobre aquello que se ha hecho y, de alguna manera, si se ha visto qué ha funcionado, qué no ha funcionado, en qué medida nos hemos podido equivocar o ha tenido éxito. Pero hay que seguir con el plan de marketing.

También se han incorporado al seguimiento del plan nuevos miembros, como es la Cámara de

Comercio, porque algo tendrá que decir al respecto cuando está en el mercado y está por ahí viendo cómo funciona todo, y como son las mayores bodegas comercializadoras, que son las que dan un poco la pauta y las que orientan un poco sobre cómo seguir el plan, porque no es que les afecte, también les afecta, pero sí que tienen una visión más concreta que los demás porque están en el mercado y son los que más se pueden fijar.

También decíamos que tenía que haber una mayor incidencia en acciones dirigidas al punto de venta. Es decir, si nosotros queremos vender en Estados Unidos, indudablemente, habrá que estar en el punto de venta de Estados Unidos, no podemos hacer promoción aquí, tenemos que ir allá. Y tampoco tiene sentido ir a zonas donde Navarra ya es conocida y donde se está vendiendo su vino. Nosotros pensamos que puede haber mercados exteriores que podemos ir a conseguirlos en competencia con otros países, y eso habrá que intentarlo de alguna manera.

Después, por supuesto, habrá que participar en acciones conjuntas promovidas por el ICAN, como son las ferias, todo lo que el ICAN hace de alguna manera es para promocionar todos los alimentos de Navarra, e indudablemente se podrá ir tanto con ICAN como con otras denominaciones de origen que nosotros consideremos que pueden ser buenos compañeros, indudablemente.

Y el eje 5 es la comercialización. En la comercialización se planteaba que para el año 2006 habría una nueva partida presupuestaria dedicada a iniciativas innovadoras de la comercialización, sobre todo por incentivar a las empresas, cooperativas, etcétera, a meterse en el mundo de la comercialización. Y entonces se hizo una partida llamada Iniciativas de comercialización agraria, y se pusieron 500.000 euros. En el año 2005 se hicieron convenios con organizaciones sin ánimo de lucro, por ejemplo, con Provir, la Asociación de Bodegas, Eco-enoturismo, etcétera; había varias. Entonces, estas empresas sin ánimo de lucro promovían algo en una determinada manera de comercialización, como son las rutas del vino y muchas cosas de estas, y a estas asociaciones es a las que se les daba este dinero en una proporción a subasta.

En el año 2006 se ha convocado por orden foral una concurrencia de competición y se ha puesto a todas las asociaciones, como son Prodecasa, UCAN, y todas estas asociaciones que hemos comentado, para ver qué iniciativas tienen de la comercialización y poder llevarlas a cabo con el presupuesto de la Administración. Es decir, esas dos líneas, de alguna manera, se han puesto.

Y después, en inversiones a industrialización y comercialización, que viene por parte del Feoga,

hay 22 millones y pico de pesetas, que es para la modernización de las bodegas pero también para temas de comercialización, etiquetas, contraetiquetas, de alguna manera, entra también para una inversión que tenga la bodega.

Y, por último, un plan de reestructuración de cooperativas que se ha firmado con las cooperativas—esto es solo para las cooperativas—, y que son ayudas a planes comerciales que hagan las cooperativas. Esto se ha firmado hace poco por parte del Consejero. Y esto es lo que puedo decir respecto a iniciativas innovadoras de comercialización.

También las subvenciones a las inversiones en bodegas condicionadas a la existencia de un plan comercial con una estructura comercial suficiente, bien propia, subcontratada o integrada en otras redes. Cuando una empresa va a hacer una inversión en bodega, de alguna manera, se le va a exigir que tenga un plan de viabilidad y comercialización de lo que quiere vender.

Respecto al consorcio para la exportación con marca única es algo relacionado con lo que decíamos antes, que hay grandes empresas o grandes superficies que demandan un tipo de vino para todas las tiendas que tienen y que, indudablemente, eso sí que podría ser un consorcio para la exportación de una marca única, por ejemplo, el vino de la tierra, marca única para grandes volúmenes y calidades garantizadas. Es decir, que esa empresa que compra, de alguna manera, quiere tener una continuidad con ese producto y una continuidad con una calidad determinada, y si hay una garantía, hay un fondo de comercio, y eso, lógicamente, es bueno para todos.

Y, por último, acciones de formación en materia de comercialización. Esto todavía no se ha llevado a efecto, pero se está pensando en hacer más que jornadas, cursos comerciales de las propias bodegas, reunirlos en un determinado sitio y que gente prestigiosa de comercialización y de enseñanza de la comercialización dé unos cursos para que ellos vayan asumiendo el tema de la comercialización. Eso está en vías de realizarse.

Y estos son los planes que nosotros teníamos pensados como solución o para poder atajar el tema de la comercialización, los excedentes de vino, etcétera.

Dentro de todo esto se ha puesto un plan que decíamos al principio, que era el control del potencial productivo. No a los nuevos derechos y la incentivación de la congelación de derechos. Bueno, pues a resultas de esas tres cosas el Departamento de Agricultura dictó una orden foral que se ha comentado antes, que es la 32/2006, de 2 de febrero, en la cual se decía que se podían adquirir derechos de replantación de los agricultores que arrancasen las parcelas en la campaña 2005-

2006, sobre todo con dos fundamentos: uno, para que el derecho de replantación no se perdiera; y, segundo, para animar a quitar viñedo de aquellas zonas donde no tienen la mejor calidad. Y por eso poníamos tres prioridades: la primera, parcelas de aluviales, los aluviales son aquellas zonas que generalmente están al lado de los ríos, no tienen por qué ser regadío, pueden serlo, pero no tienen por qué serlo, el agua del río está siempre pegando a esas zonas y, lógicamente, la planta de la vid está siempre con mucha agua. Esas zonas no son las más idóneas para la calidad de la viña, porque en esas zonas la viña se desarrolla muchísimo, tiene mucha producción, pero no tiene calidad. La segunda son las parcelas de regadíos permanentes a manta, es decir, lo que llamamos tajadera, son las zonas llamadas huertos en los pueblos. Pensamos que, lógicamente, en esas zonas no es ni rentable ni bueno ni tiene calidad el poner viña; dan mucha producción, pero consideramos que son zonas en las que debería desaparecer el viñedo.

Y la tercera son aquellas parcelas plantadas a partir de 1985. ¿Y por qué a partir de 1985? Pues porque en la DO en Navarra teníamos aproximadamente 11.000 o 12.000 hectáreas y a partir de 1985 fue el boom de plantación, entonces se pusieron más de 5.000 o 6.000 hectáreas. Lo que queremos evitar con esto es que se quite aquella garnacha vieja que da calidad y aquellas plantaciones que conforme más años tienen dan más calidad, y lo que queremos quitar es aquello que da mucha producción y que tiene poca calidad.

Y estas tres eran las prioridades que nosotros hemos marcado, y fuera de esto no se admitía que hubiera ninguna solicitud. Bien, pues lo que ha ocurrido es, y el resumen está en la página 7, que ha habido 114 solicitudes que comprenden 160 hectáreas. Había dos tipos de venta, una era que el agricultor o titular de viñedo arrancaba el viñedo, pero se quedaba él el derecho de plantación congelándolo durante unos años, para que él en el momento en el que pueda salir de este momento tan delicado –nosotros no pusimos fecha– de venta de vino, si se sale, pues indudablemente a estos señores se les dará la opción de volver a recuperar ese derecho y lo podrán hacer suyo para venderlo, utilizarlo o hacer lo que quieran. Es decir, no se les compra el derecho, sino que se les compra el derecho de congelación. Ahí ha habido 14 hectáreas. Y la venta sin reserva, es decir, la compra de derechos que ellos abandonan es de 146 hectáreas, una estaba primada con 600 euros y la otra con 1.200 euros.

Según las prioridades, de las parcelas de aluviales, es decir, al lado del río, se han quitado 10 hectáreas; de parcelas de regadíos permanentes se han quitado 69 hectáreas; y de parcelas plantadas a partir de 1985 se han quitado 74 hectáreas. Esto

ha llevado el siguiente gasto: en venta con reserva, es decir, teniéndole que devolver al agricultor antes de los ocho años han sido 8.000 y pico euros; sin reserva 175.000; y el total del gasto han sido 184.000 euros. Esto va a ser el gasto máximo que tienen las solicitudes. Alguna de ellas, muy pocas, seguramente serán rechazadas porque no están en ninguna de las tres parcelas, pero debe de haber dos o tres nada más.

Esto es lo que yo les quería exponer aquí, y estoy a su disposición para las preguntas que quieran realizar.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Vidorreta Alfaro): Gracias, señor Oroz. Ahora tiene la palabra la portavoz del grupo parlamentario socialista, señora Iribarren.

SRA. IRIBARREN RIBAS: Gracias, señora Presidenta. Empezaré por el final de la exposición del señor Oroz, que, en definitiva, era el principio de nuestra solicitud de comparecencia, la Orden Foral 32/2006, y ¿qué quiere que le diga?, nosotros pensábamos, y ya lo manifestamos así, que, desde luego, la solución para la crisis en el sector no era el arranque de viñedo, y creo que el resultado nos ha dado la razón. También he de decirle que no sé si nos ha dado la razón porque la solución intrínsecamente no iba por ahí o porque a pesar de que ustedes plantearon esta solución los agricultores se quejaban porque con las ayudas que han dado o el precio de venta de estos derechos no podían ponerse a arrancar viñedo en explotaciones en las que les había costado más la inversión, por ejemplo, en todas estas parcelas plantadas a partir del año 1985, que eran parcelas nuevas, muchas de ellas en regadio, con unos costes muy importantes de inversión, y evidentemente con estas cantidades no iban a poder entrar en esta solución.

Ya digo que nosotros, en principio y a priori, aunque se hubiesen subvencionado mucho, creíamos que no era la solución, sobre todo, en aquellas parcelas que se habían plantado como consecuencia de unos planes que habían venido teóricamente bien definidos por la consejería y que se habían autorizado en su momento. La solución no era deshacer lo hecho. Bueno, que se hubiese planteado el arranque en las parcelas de aluviales no nos suponía ninguna crítica, y a los hechos me remito que debían ser cuatro y hay diez hectáreas que son las que se han solicitado. Pero, en cualquier caso, entendíamos que no era la solución. Creemos que no ha sido la solución, y a los hechos me remito, y ya digo que además de que no era la solución, a nuestro entender, de una manera intrínseca, las condiciones que se dieron en la orden foral no les convenían a los viticultores, que eran, en definitiva, a quienes iba destinada, porque uno de los grandes problemas que yo creo que existe en estos momentos en la Comunidad con el tema del vino es que como consecuencia de las grandes plantaciones que se han hecho y en gran parte por bodegas, en estos momentos los pequeños viticultores o agricultores son los que se ven más afectados por esta situación, máxime cuando ellos están en régimen de cooperativas, y las cooperativas, como bien ha dicho usted, tienen unos problemas de modernización ya no tanto en sus infraestructuras para la elaboración como para todo lo que es el tema de colaboración.

Dicho esto, y diciendo que no nos equivocábamos cuando criticábamos esta orden foral, he de decirle que los ejes de actuación que ustedes plantearon en mayo de 2005 creemos que son más un análisis de la situación que unos ejes muy concretos de actuación, pero en estos momentos me imagino que ya estarán a punto de aprobar la normativa que desarrolle la ley, porque el plazo de seis meses que tienen ya prácticamente va a expirar. Pero, en cualquier caso, no solamente porque vaya a expirar el plazo sino porque si gran parte de la situación del sector se podría solucionar con esta nueva normativa, urge que el sector pueda tener los mecanismos que le permitan llevar a todo esto, porque gran parte de las medidas que ustedes han planteado que van destinadas al tema de gestión de excedentes incluso de calidad solo se van a poder realizar a partir del momento en que tengamos los reglamentos, por lo tanto, sí que me gustaría saber si el Gobierno o la consejería tiene previsto que estos reglamentos estén aprobados dentro del plazo que establecía la ley, creo que finaba en junio de este año, o si va a haber un retraso, porque, como ya le digo, sería muy necesario que para la próxima campaña estos reglamentos ya estuviesen en vigor.

En cuanto al tema de la producción, la reestructuración, tampoco se ha explicado muy bien cómo se va a incentivar esta reestructuración, porque la incentivación de congelación de derechos, la reserva foral y la incentivación de arranque de viñedos ya sabemos a qué ha llevado esta orden foral. ¿Se va a iniciar un nuevo proyecto en este ámbito de reestructuración de viñedos o con esto la consejería considera que el tema de reestructuración de viñedos ya se ha acabado y que ahora nos vamos a centrar en comercialización y producción o gestión de excedentes?

También, muy brevemente, me gustaría saber si en el tema de la destilación que la Unión Europea autoriza a España, Navarra tiene cupo, y si esto a la denominación de origen y a los vinos de marca no les supone un hándicap a la hora de plantear su calidad, es decir, si cuando una comunidad entra en este tipo de destilación si, por un lado, está destilando pero por otro está marcando negativamente la imagen. A lo mejor, y con todos los

respetos a la Comisión, estoy diciendo una tontería, pero me gustaría conocer esto porque me parece que es importante, no vaya a ser que por destilar estemos estropeando.

Y después, en el tema de la promoción, ¿qué quiere que le diga?, nosotros seguimos pensando que la promoción no se hace de una manera coordinada con todo el sector. Hay unas campañas del Gobierno con el Consejo Regulador, se hacen una serie de anuncios, no sabemos si se ha estudiado la incidencia que después de estas campañas, que además son muy caras, se tiene en el mercado, si realmente tiene que ser a través de campañas de publicidad como se potencie el tema de la comercialización, porque lo que está claro es que hay un importe muy importante de recursos públicos y de euros que van destinados a campañas exclusivamente de publicidad, pero, salvo que usted me diga lo contrario, no conocemos la incidencia que estas campañas de publicidad han tenido en la comercialización. Y al lado de estas campañas, que no digo que no estén bien, pero que son muy importantes en términos económicos, creemos que el tema de partidas presupuestarias a iniciativas innovadoras de comercialización, a subvenciones y a todo el eje de comercialización que usted ha planteado en el número 5 de su intervención, no está bien estructurado ni es suficiente, porque, claro, el importe de las partidas presupuestarias dedicadas a iniciativas innovadoras de comercialización para todo el sector no solo vitivinícola sino agrario es de 500.000 euros, no llega a 100 millones de pesetas.

Por lo tanto, creemos que falta una coordinación entre todos los ámbitos. Y sí que me gustaría saber qué es esto del consorcio para la marca única, si se ha planteado su constitución, de quién es la iniciativa, quiénes forman parte, porque realmente es un tema que no sé si el resto de miembros de la Comisión conocía pero desde luego esta portavoz no había oído hablar y no sabía nada de esto. ¿Y qué quiere que le diga?, pues que en principio creemos –nosotros ya lo solicitamos en el Parlamento y se nos dijo que no por la Consejería- que hay que hacer un plan de desarrollo y un plan estratégico del sector, no decimos que en ese plan no tenga que estar involucrado el sector, porque el Consejero decía que el plan estratégico del sector vitivinícola se lo pague el sector, bueno, el PEAN o plan estratégico de agricultura lo hemos hecho desde los fondos públicos de la Consejería y, desde luego, se ha involucrado al sector. Yo creo que es fundamental que en estos momentos, y máxime con el desarrollo normativo que va a haber, en el que las denominaciones de origen no van a ser las únicas que tengan algo que decir en cuanto al sector vitivinícola en esta Comunidad, es necesario hacer un plan y centralizar todos los esfuerzos, desde luego, centralizarlos con la ayuda

y con el compromiso del sector pero al final quien tiene que proceder a empujar y a liberar este tema entiendo que es la Consejería porque es ella la que tiene los medios, los mecanismos y las posibilidades de liberarlo. Pretender, con todos los respetos, que las cooperativas de esta Comunidad, con todos los problemas que tienen, sean las que lideren la situación de este sector, creo que es quedarnos sentados y no buscar una solución a todo este sector, que además es un sector muy importante en la Comunidad y que, como usted bien ha dicho a lo largo de su intervención, mueve un volumen muy importante de recursos tanto humanos como económicos. Muchas gracias.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Vidorreta Alfaro): Gracias, señora Iribarren. Ahora tiene la palabra la portavoz de Unión del Pueblo Navarro, señora Sanzberro.

SRA. SANZBERRO ITURRIRIA: Buenos días. En primer lugar, queremos dar la bienvenida al Director-Gerente de Evena, señor Oroz, le agradecemos la información que nos ha dado a lo largo de esta mañana, en concreto, sobre la orden foral que se dictó este año y su desarrollo y sobre el resto de actuaciones en las que está trabajando el Departamento de Agricultura y los distintos estamentos, como puede ser Evena. Yo, francamente, esta información creo que no es nueva en ningún aspecto. Creo que el problema del sector vitivinícola que estamos abordando esta mañana es conocido por todos, incluso los cinco ejes que se nos han planteado esta mañana también creo que son conocidos por todos y diría que son hasta de sentido común, quiero decir que son muy básicos.

Me han sorprendido un poco algunas afirmaciones de la señora Iribarren, por empezar por la última, respecto al plan estratégico, Hombre, pues yo creo que acaba de hacerse un plan estratégico en el que el sector vitivinícola también tiene su capítulo como tienen los herbáceos, como tiene la ganadería, como tiene el sector vacuno de leche. Creo que está hecho y lo que hace falta es tomar las medidas para llevar adelante los ejes que están ahí por parte tanto de la Administración como con la involucración del propio sector. Creo que no podemos pretender ni que el sector vitivinícola ni que cualquier otro sector, que yo creo que en este momento en la agricultura navarra casi todos están en su particular crisis, puedan resolverla, a mí me gustaría que la resolviera la Administración, se lo puedo asegurar, no solo la del sector vitivinícola, también la de los demás sectores, pero yo creo que el propio sector tiene que estar involucrado, y, lógicamente, la Administración también.

Creo que la Administración está haciendo lo que puede hacer, consciente del problema que hay, y acaba de aprobar algo que puede que esta mañana pase un poco de soslayo pero que a mí me parece muy importante dentro de todo esto, que es el plan de reestructuración de las cooperativas. Creo que todos tenemos claro que una herramienta que en su día fue buenísima y pionera, que hizo su gran labor, de alguna manera se ha quedado obsoleta, y sobre todo se ha quedado obsoleta en temas de comercialización. Creo que podríamos estar todos de acuerdo en que sabemos producir muy bien en Navarra, y no solo en el sector vitivinícola, también en otros sectores, parece que en Navarra sabemos producir muy bien pero nos hemos parado ahí un poco, no le hemos dado importancia a la promoción y a la comercialización y es un poco la pata que nos falta en muchas cosas, no solo en esto. Y, como digo, el plan de reestructuración de las cooperativas creo que en el futuro puede ser una buena herramienta, puede ser el camino. Desde luego, el problema es complejo, no es de fácil solución ni de solución de un día para otro, pero es que tampoco a nadie se le ocurren alternativas innovadoras para poder llevarlas adelante, ni a los grupos políticos ni probablemente a los agentes del sector. No es una cuestión que se le ponga al Gobierno encima de la mesa y se le diga: oiga, esta sería la solución, me da usted el dinero, no me da; me da el apovo o no me da. Es que tampoco creo que haya recetas mágicas, francamente.

En cuanto al fracaso, entre comillas, que yo también así lo veo, del desarrollo de la orden foral, al final habrá que asumir que de alguna manera no ha dado de sí lo que se pretendía, porque si se presupuestaron 600.000 euros y al final se van a gastar solo 184.000, de alguna manera, eso no ha funcionado, y ¿por qué no ha funcionado?, pues yo no pondría la mano en el fuego, pero echando la vista un poco atrás, es que hace no muchos años, yo más bien diría pocos, el sector estaba en una situación boyantísima y, claro, luego se hicieron una serie de inversiones y creo que el que ha hecho inversiones tanto en viña como en cualquier otro subsector le cuesta salir de ahí aunque la cosa esté mal, y teniendo ese referente de que hace unos pocos años se ganaba dinero uno siempre aguanta hasta el último minuto a ver si vuelve el día en que se pueda ganar dinero, si no tanto, por lo menos defender lo que hay. Y yo creo que esa también es una de las razones del fracaso, entre comillas, o puede serlo. También puede ser el precio y pueden ser otra serie de cosas, pero yo diría que quizás esa también.

Y simplemente diré que no hay recetas mágicas, que nadie sabe acertar con la receta mágica y que este es un trabajo a medio y largo plazo en el que yo creo que se está trabajando. Ahí está la ley, que efectivamente hay que desarrollarla, hay que aprobar los reglamentos, hay que intentar que el sector y los productores, los comercializadores

tengan el máximo de herramientas posibles para poder vender vinos de calidad y de no tanta calidad, porque si hay mercado habrá mercado para unos y habrá mercado para otros, habrá poder adquisitivo para el bueno y para el no tan bueno. En fin, creo que hay que estar en el mercado como todos los demás respondiendo a la demanda e intentar producir con calidad, que ya lo sabemos y yo creo que la asignatura que tenemos pendiente es vender y trabajar los aspectos de promoción y comercialización. Gracias.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Vidorreta Alfaro): Gracias, señora Sanzberro. Ahora tiene la palabra la portavoz del grupo de Aralar, la señora Egaña.

SRA. EGAÑA DESCARGA: Gracias, señora Presidenta. Buenos días. Agradecemos la información al Director de Evena. De todas maneras, exceptuando la información sobre las solicitudes, creo que es una información de hace un año, y yo la verdad es que esperaba un poco más de esta comparecencia, pero, bueno, simplemente le diré que nosotros tampoco estábamos de acuerdo con la Orden Foral 32/2006, porque nos parecía que aunque en la exposición de motivos se analizaba de alguna manera el gran problema que tiene el viñedo navarro, que es el gran potencial de producción con menor calidad, entonces, creíamos que a nivel del tipo de parcelas que había que incluir en el tema de los derechos de viña v en el tema del arranque habría que haber hecho otro tipo de clasificación, seguramente no fijándose tanto en el tema de que son aluviales o regadíos permanentes con sistema de riego a manta o parcelas plantadas con posterioridad al 1 de enero de 1985, sino teniendo en cuenta verdaderamente de qué producción estamos hablando y de qué calidad de producción. Sé que eso es difícil, pero de todas maneras en la exposición de motivos de la orden foral aparecía.

Y, claro, si solo se han conseguido solicitudes que van a afectar a 160,5 hectáreas, yo le quiero preguntar, cuando hablamos de parcelas aluviales, que ha habido una solicitud para 10,7 hectáreas; para regadíos permanentes a manta, de 69,9 hectáreas; y parcelas plantadas a partir de 1985, 74,9, ¿de cuántas hectáreas estamos hablando en Navarra?, ¿a qué tanto por ciento de las hectáreas existentes actualmente en Navarra corresponde?, porque, desde luego, así, en principio, lo que es el número absoluto, 160 hectáreas, es que me parece una ridiculez, y perdóneme la expresión. Yo quiero saber cuántas miles de hectáreas tenemos en este momento, de cuánto estamos hablando, y también, según esta clasificación, a qué porcentaje corresponde. Creo que el Departamento de Agricultura tendrá que hacer una reflexión, porque ya con la ley del vino este grupo planteó que con este tipo de actuaciones sin más y con estos precios no se iba a conseguir el objetivo que teóricamente se planteaba y creo que el tiempo nos está dando la razón. Pero simplemente eso, quisiera saber los porcentajes. Gracias.

SRA.. PRESIDENTA (Sra. Vidorreta Alfaro). Gracias, señora Egaña. Por el CDN, la señora Oreja tiene la palabra.

SRA. OREJA ARRAYAGO: Gracias, señora Presidenta. En primer lugar, quiero agradecer al señor Oroz la información que nos ha ofrecido y, como bien se ha expuesto aquí en esta Comisión, quiero remarcar que el Departamento de Agricultura, en principio, no ha sido nunca partidario de arrancar muchos viñedos, pero que a demanda de las diferentes organizaciones lo que se pretende es impulsar el arranque de viñedos de peor calidad con el fin de conseguir y de aumentar la calidad del vino. También quiero decir que nos parecen muy bien las iniciativas que se han planteado para la comercialización del vino. Sin más, muchas gracias.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Vidorreta Alfaro): Gracias, señora Oreja. Tiene la palabra el portavoz de EA, señor Ramirez.

SR. RAMIREZ ERRO: Gracias, señora Presidenta. En primer lugar, quiero agradecer la presencia y la información que nos ha transmitido el señor Oroz, bien es cierto que no es un tema nuevo. Este grupo parlamentario ya se posicionó al respecto en diferentes iniciativas, principalmente en el debate y votación de la ley, que contó con enmiendas nuestras y que no contó con nuestro apoyo, aunque sí con el del Parlamento de Navarra y, por lo tanto, es la que está en estos momentos vigente. No obstante, como tampoco encontramos nada novedoso, excepto la orden foral efectivamente referida, y dado que lo que a nosotros nos preocupa es la orientación general que se está tratando a la hora de gestionar la realidad vitivinícola de nuestra Comunidad, pues mostramos las mismas discrepancias. Es decir, consideramos que Navarra ha sido pionera en muchas materias, en el cooperativismo, algo que trascendía lo que es el hecho exclusivamente agrícola, sino que también a nivel de cohesión social ha hecho un papel importante pues hemos sido pioneros en el cooperativismo en este sector en los diferentes pueblos, y me da la sensación, y es nuestra postura, que se está optando por la opción más fácil, es decir, en vez de asumir el reto importante dada la trascendencia, dada la historia, dada la implicación de nuestra ciudadanía en muchos ámbitos importantes de nuestra Comunidad con el desarrollo vitivinícola, nos da la sensación de que por parte del Gobierno de Navarra y por parte de la gestión vitivinícola real se está asumiendo el reto más sencillo y, por lo tanto, se está dando y se está debilitando lo que es el reto importante, que es un

reto en el que la denominación de origen y el nombre Navarra y el conjunto de Navarra como productora de vino salga fortalecido y permita la pervivencia, el desarrollo, la inversión, la investigación, etcétera, en esta materia en nuestra Comunidad.

Esa es nuestra discrepancia fundamental que ya la mostramos a través de las diferentes iniciativas y concretadas en las diferentes propuestas y, por tanto, acabo simplemente agradeciéndole su exposición, que, por otro lado, también es cierto que no aporta nada sustancialmente diferente de lo que es la línea que ya ha iniciado este Gobierno con respecto al tratamiento del vino.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Vidorreta Alfaro): Gracias, señor Ramirez Erro. ¿No va a intervenir, señor Etxegarai? Pues tiene la palabra el señor Oroz.

SR. DIRECTOR-GERENTE DE EVENA (Sr. Oroz Úriz): Señora Iribarren, empezaremos por el precio de venta de los derechos. Indudablemente, nosotros no podemos poner encima de la mesa el costo de las plantaciones de viñedo, lo que sí ponemos encima de la mesa es el valor en mercado de los derechos, y nosotros nos hemos amoldado al precio que tenían los derechos de la Denominación de Origen Navarra en el mercado.

En segundo lugar, el reglamento de la ley. El borrador del reglamento de la ley está terminado, el reglamento se ha mandado a las diferentes organizaciones agrarias, a todo el sector, a la Denominación de Origen Navarra, a la Denominación de Origen Rioja, a la Denominación de Origen Cava, Denominación de Origen Ribera del Queiles, es decir, a todos los que pueden ser afectados por este tema; también al Ministerio de Agricultura, indudablemente, y se les dio de plazo creo que eran quince días hábiles. Esto se mandó aproximadamente hace ya dos semanas y ha habido por parte del sector una petición de prórroga respecto a que necesitan más tiempo y se les ha dado de plazo hasta el día 31 de mayo para que hagan las observaciones correspondientes al reglamento. En el momento que hagan ellos las observaciones o recomendaciones correspondientes el departamento se pondrá a elaborarlas y a ver su contenido, y creemos que después -que en eso tardaremos poco, lo intentaremos- esto pasará al Consejo de Navarra, y allí creo que tiene que estar un mes, es decir, que nosotros ya en esos plazos no podemos hacer nada, es decir, sí podemos hacer ahora, pero nosotros ya estamos a la espera de las observaciones que nos haga el sector.

Respecto al nuevo proyecto de reestructuración que se pueda plantear de aquí en adelante, hay una cosa muy importante que está en el aire y que puede afectar mucho a la reestructuración del

viñedo, y es el tema de la nueva OCM. Es decir, en tanto no salga la nueva OCM, la antigua, por decirlo de alguna manera, plantea que se haga la reestructuración y reconversión de viñedo, la destilación, etcétera. No sabemos lo que va a decir la nueva. Lo que dice la rumorología, lo que me llega, es que la Comunidad Económica Europea está cansada de gastar dinero y no solucionar el tema, está cansada de pagar reestructuraciones, está cansada de pagar nuevas plantaciones con variedades teniendo más producción, está cansada de destilar, y además uvas que provienen algunas de reestructuraciones -aquí no ocurre eso pero sí en La Mancha-, entonces, bueno, pues se está planteando claramente dar un dinero a cada país y que los países sean responsables de lo que tienen y de lo que hacen. Esto es algo que no está escrito pero es lo que se corre, de alguna manera. Entonces, en función de lo que ocurra con la nueva OCM, el Departamento de Agricultura tendrá que tomar cartas en el asunto y ver por dónde van a ir los temas. Si queremos reestructurar, si queremos arrancar, si queremos...

Después, respecto a la destilación, la DO Navarra y la imagen que pueda dar, tiene razón, una destilación nunca es una buena imagen. Todos sabemos que Extremadura o La Mancha o Valencia tienen lo que tienen y producen fundamentalmente para destilar, e indudablemente esos vinos no tienen prestigio. Pero, bueno, creo que la destilación es el último eslabón al que nos podemos agarrar, es decir, si tenemos una calidad, ¿cómo vamos a destilar? Lo importante, como se ha dicho aquí, es que hay que vender, y eso pasa por vender y vender. Hay una cosa que siempre me ha llamado la atención, y una vez pregunté a ver cuánta gente está trabajando en la comercialización del Rioja, y me dijeron que 10.000, entre distribuidores, comerciales, representantes. ¿Y cuánta gente está trabajando para la DO en Navarra?, y me dijeron: seiscientos. Claro, 10.000 personas pegando todos los días en la puerta mueve bastante. Entonces, hay que vender, y estoy de acuerdo en que la destilación no es una buena imagen para la DO, pero, bueno, sería un mal necesario, de alguna manera.

Respecto a la promoción, dice que no se ha consultado al sector. Yo creo que sí se ha consultado al sector, yo creo que el Gobierno de Navarra ha sido en este sentido el más elegante, porque ha cogido el dinero y le ha dicho al Consejo Regulador de la Denominación de Origen, que es la única que tenemos en Navarra como Navarra: aquí tienes el dinero y tú sabrás lo que tienes que hacer. ¿Y qué ha hecho la denominación de origen?, pues al fin y al cabo la denominación de origen representa a todos, hoy es el sector, cuando haya vinos de la tierra serán otros pero hoy es solo este, entonces, ¿qué ha hecho? Ha ido a una

casa profesional de la publicidad y el marketing y le ha dicho: quiero que me hagas un programa, y aparte ha ido a otra y le ha dicho: quiero que me hagas un programa, y ha habido una especie de concurso entre ellos y ha dicho: pues me parece mejor este. Lo que pasa es que en este país normalmente cuando una cosa no gusta los 500 o 600.000 navarros todos sabemos de promoción y de marketing, yo no sé nada, desde luego, pero me tengo que hacer valer por las casas profesionales del tema, y esas casas dijeron: tenemos que hacer este tipo de promoción, y el Consejo Regulador dijo: tú eres el que sabes, y el Gobierno dijo: oye, lo que tú hagas yo al 50 por ciento. Entonces, eso es lo que se ha llevado a cabo y, desde luego, ha sido el sector el que ha programado el tema y la Administración en este caso no se ha metido, ha dicho amén, por supuesto que en este momento estamos a la espera de que, de alguna manera, salga, si esa promoción ha sido efectiva, si ha sido a corto plazo, a largo plazo, etcétera, pero eso el tiempo nos lo va a decir y las expectativas están ahí, todo el mundo está esperando a ver qué ha pasado con ese dinero que se ha puesto encima de la mesa, que ojalá que haya servido para mucho.

Los 500.000 euros respecto a la innovación ¿es poco o es mucho dinero? Indudablemente, el primero que se ha llevado la mayor parte de este dinero ha sido el vino, después han sido las frutas y las hortalizas.

Y respecto al consorcio o la marca única, ¿por qué lo planteábamos en el papel?, pues porque en una conversación que tuvimos -creo recordar, no estoy seguro- con la Asociación de Bodegas se dijo: hombre, si aquí viene un Corte Inglés o si aquí viene una firma catalana o si aquí viene una gran empresa y dice que quiere 10 millones de botellas de vino de la tierra, y las quiere este año y otros 10 millones el año que viene, y el otro y tal, ¿quién de Navarra está dispuesto a poner encima de la mesa 10 millones de botellas?, no tenemos capacidad, pero sí un consorcio, en el sentido que puede ser una asociación de bodegas, una asociación tal o una empresa que se cree y que todos sean accionistas, y esa es la idea que está plasmada como consorcio o marca única para servir a grandes superficies que demanden una gran cantidad, esa es un poco la idea.

Respecto a lo que me preguntaba la señora Egaña sobre la relación de la superficie, la Denominación de Origen Navarra tiene 18.000 hectáreas, si en este momento estamos hablando de 160 hectáreas, pues estamos hablando de muy poco. Indudablemente que es poco, pero también se ha dicho aquí que lo que no queremos es que se arranque masivamente y si se arranca algo que sea algo que no tenga calidad. Es decir, ¿por qué muchas veces la gente no quiere arrancar o si arranca vende o arrancan pocos? Pues yo lo voy a explicar y a ver si me entienden. Hay personas que tienen muchos años, y esas personas con subvención o sin subvención no van a arrancar. Hay personas que tienen parcelas en zonas de a manta, en zonas al lado del río y que las tienen ahí porque es la única manera de defenderse de los bajos precios que les paga la cooperativa o el mercado, porque con 30 o 35 pesetas o menos que les pueda pagar una cooperativa, aunque hay cooperativas que pagan ochenta y tantas, o sea, que también hay cooperativas que pagan bien, pues su posible defensa no es más que una, obtener mucha producción, y en vez de obtener 4.000 o 5.000 kilos, pues 8.000, lógicamente, es una buena defensa. Y después hay gente que tenga lo que tenga en el mercado no va a arrancar, porque la viña es su vida, su vocación, hay pueblos en Navarra, gracias a Dios, como Sada, que viven del viñedo y que indudablemente apuestan por el viñedo y son profesionales del viñedo, y en Sada no hay ninguna solicitud, y se ponga el dinero que se ponga viven de eso y nunca se va a producir un arranque, y eso es así. No sé si me he explicado.

Al señor Ramirez le diré que siempre hemos procurado tanto en la ley como en el reglamento como en cualquier actitud que hemos tenido, y todo el mundo lo sabe, fortalecer la Denominación de Origen Navarra, nunca perjudicarla.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Vidorreta Alfaro): Muy bien. Muchas gracias, señor Oroz por su información y todo lo que nos ha enseñado respecto al tema del vino. Y, señorías, como no hay más asuntos que tratar, levantamos la sesión.

(Se levanta la sesión a las 11 horas y 17 minutos.)