vinetur

Europa se juega en la próxima PAC el futuro del nuevo paquete del vino

El sector pide blindar en la política agraria las medidas aprobadas ante excedentes, vendimia inminente y cambios de consumo

martes 30 de junio de 2026



El nuevo paquete europeo del vino entra en una fase decisiva antes de su posible incorporación a la próxima Política Agrícola Común, en un momento de presión para el sector por el exceso de existencias, la cercanía de la vendimia y los cambios en el

consumo. Ese fue el eje del encuentro “El vino cambia: problemas y oportunidades. El paquete del vino y sus primeras aplicaciones”, celebrado en Quistello, en la provincia italiana de Mantua, con representantes de cooperativas, consorcios, juristas y organizaciones europeas del vino.

La reunión sirvió para revisar el alcance del Reglamento UE 2026/471, aprobado el pasado febrero, y para fijar las prioridades de la cadena vitivinícola europea en la negociación de la futura PAC. Ignacio Sánchez Recarte, secretario general del Comité Europeo de Empresas Vitivinícolas, advirtió en un mensaje remitido al congreso de que el acuerdo logrado con el llamado paquete del vino ha sido un éxito político para el sector, pero que el proceso no ha terminado. Según explicó, aún quedan por desarrollar actos delegados y, sobre todo, por asegurar que las medidas aprobadas pasen a formar parte de la nueva PAC para darles estabilidad.

Recarte situó esa negociación como el siguiente paso para proteger lo ya conseguido y reforzar la posición de las empresas vitivinícolas europeas. Su intervención coincidió con el inicio de la hoja de ruta política hacia la nueva PAC, en unos días en los que también se ha celebrado en Tarento una cita organizada por el CEEV con el comisario europeo de Agricultura, Christoph Hansen.

El debate en Quistello se produjo además con una preocupación inmediata sobre la mesa: el volumen de vino almacenado en Italia. Según los datos citados durante la jornada, las existencias alcanzaban 49,1 millones de hectolitros a 30 de mayo, una cifra cercana a 50 millones y superior a una vendimia media. Esa situación añade presión a un mercado ya debilitado y condiciona las decisiones sobre regulación de oferta justo antes del inicio de la próxima campaña.

El periodista Giulio Somma, moderador del acto, recordó que desde la primera reunión del Grupo de Alto Nivel sobre política vitivinícola, celebrada el 11 de septiembre de 2024, fueron necesarios unos 18 meses de negociación para sacar adelante un paquete amplio. Ese conjunto normativo modifica cuatro pilares del sector: la organización común de mercados del vino, los planes estratégicos de la PAC, las indicaciones geográficas de vinos y productos agrarios y la regulación de los productos aromatizados a base de vino.

El alcance práctico del texto es amplio. Afecta a la gestión del potencial productivo, a la regulación de oferta, a la promoción exterior, al etiquetado, a los vinos desalcoholizados, al enoturismo y a medidas ligadas al cambio climático y a criterios ambientales y sociales. Para las empresas de bebidas esto importa porque buena parte de esas reglas puede influir en cómo se produce, se presenta y se comercializa el vino europeo dentro y fuera de la Unión Europea, además de abrir nuevas vías de negocio vinculadas a productos con menos alcohol y a la actividad en bodega abierta al visitante.

Uno de los mensajes repetidos por varios participantes fue que el clima político ha cambiado respecto a etapas anteriores. Riccardo Ricci Curbastro, presidente de Efow, federación europea que agrupa a vinos con denominación de origen, habló de un cambio de enfoque por parte de las instituciones europeas. Luca Rigotti, presidente de Confcooperative Vino y del grupo de trabajo del vino en Copa-Cogeca, coincidió en esa lectura y defendió que las medidas aprobadas deben trasladarse ahora a la PAC para evitar que queden como soluciones parciales o temporales.

Aun así, los representantes del sector dejaron claro que no hay margen para dar por cerrada la discusión. La futura PAC volverá a abrir cuestiones sensibles sobre financiación, regulación y especificidad del viñedo europeo. En ese punto aparece una preocupación compartida: que las herramientas pensadas para ordenar producción y mercado no se diluyan o pierdan fuerza durante la negociación agrícola general.

La parte jurídica ocupó una parte central del encuentro. Expertos de Ugivi, la Unión de Juristas de la Vid y el Vino, repasaron las nuevas normas sobre gestión del potencial productivo y regulación de oferta, competencias ligadas al enoturismo y reforma del marco aplicable a los vinos desalcoholizados. También abordaron fórmulas profesionales para prestar servicios integrados a las bodegas mediante colaboración entre perfiles técnicos y legales.

Filippo Moreschi, vicepresidente de Ugivi, explicó que el valor del paquete no reside solo en cada medida concreta. A su juicio, también ordena normas dispersas y amplía el margen regulador tanto de los Estados miembros como de las organizaciones interprofesionales y grupos productores. Según indicó, eso puede tener efectos sobre la

orientación del mercado para uvas, mostos y vinos a granel destinados a denominaciones e indicaciones geográficas y aportar más protección al consumidor.

La discusión más intensa giró alrededor del gobierno de oferta. Rigotti defendió que el sector debe usar las nuevas herramientas europeas para diseñar programas adaptados a cada territorio vitícola. También reclamó recuperar en la futura PAC una medida que no entró finalmente en el paquete: el carry over o posibilidad de reservar fondos no gastados en un ejercicio para destinarlos después a gestión de crisis dentro del Estado miembro correspondiente.

Su planteamiento fue claro: no todas las zonas pueden recibir la misma receta. Rigotti sostuvo que medidas como destilación, vendimia en verde o arranque pueden servir como instrumentos puntuales si se aplican con criterio territorial. Pero advirtió contra soluciones lineales aplicadas por igual en todo un país cuando hay áreas donde la viticultura tiene un peso económico, cultural y paisajístico sin alternativa clara.

Ese mismo argumento apareció también en boca de Ricci Curbastro. El presidente de Efow tomó distancia respecto a propuestas recientes planteadas por una parte del sector italiano favorables a recortes horizontales generalizados en rendimientos o bloqueos amplios en autorizaciones. Su posición fue que cada zona tiene rasgos propios y necesita respuestas distintas según su estructura productiva y su situación comercial.

La dimensión territorial llevó además al papel de los consorcios. Rigotti defendió proyectos locales impulsados por consorcios de tutela junto con organizaciones interprofesionales y administraciones regionales para coordinar mejor áreas medianas o pequeñas con menos recursos. La idea es agrupar esfuerzos técnicos y administrativos allí donde las bodegas no pueden asumir solas nuevas obligaciones regulatorias o comerciales.

Ricci Curbastro fue más allá al plantear una racionalización del mapa consorcial. Considera necesario unir servicios entre entidades pequeñas e incluso favorecer procesos de integración para ganar eficacia. Esa revisión debería ir acompañada, según dijo, por una reflexión paralela sobre el sistema mismo de denominaciones. El motivo es práctico: las normas recientes atribuyen más funciones a estas estructuras justo

cuando muchas tienen recursos limitados.

Entre esas nuevas funciones aparece con fuerza todo lo relacionado con criterios ESG y certificaciones ambientales y sociales. Ricci Curbastro señaló que disponer de este tipo de herramientas puede ser una base útil para proteger el ecosistema territorial y mejorar la relación con consumidores distintos por edad e intereses. La cuestión no se limita a imagen corporativa: también afecta al acceso al mercado y al modo en que se justifican determinadas prácticas ante distribuidores e importadores.

Carlo Alberto Panont, director del Consorcio Garda Doc y también vinculado a Valtenesi, insistió en esa presión organizativa sobre los consorcios. Recordó que estas entidades siguen ocupándose del control productivo, la regulación comercial o la promoción, pero ahora suman tareas ligadas al visitante en bodega o a políticas ambientales. Por eso pidió más recursos o estructuras comunes capaces de prestar apoyo técnico estable.

Panont señaló además que esa ampliación funcional obliga a reforzar plantillas y perfiles profesionales si se quiere responder tanto al cambio del mercado como a posibles revisiones futuras en pliegos técnicos o normas internas vinculadas a sostenibilidad. Para muchas zonas productoras esto tiene una traducción directa: sin apoyo administrativo suficiente será difícil aplicar bien unas reglas cada vez más complejas.

Otra línea central fue el reconocimiento del enoturismo como actividad estratégica para compensar parte del descenso del consumo y diversificar ingresos. Mario Danesi, vicepresidente de AsCoViLo, asociación que reúne consorcios lombardos del vino, defendió que esta actividad genera valor no solo para bodegas sino también para restaurantes, alojamientos y otros servicios locales.

Danesi valoró positivamente que la Unión Europea haya previsto recursos para apoyar inversiones tanto productivas como ligadas a acogida e infraestructuras territoriales. Entre ellas citó señalización, movilidad, conexiones o accesibilidad. También recordó que recibir visitantes exige capacidades específicas en promoción digital, análisis de flujos y conocimiento del perfil del cliente.

En ese punto mencionó el portal Italiancellardoor.wine impulsado por AsCoViLo junto con Roberta Garibaldi, especialista italiana en enoturismo. La referencia sirvió para subrayar que abrir bodegas al público ya no depende solo del atractivo paisajístico o gastronómico: requiere organización profesionalizada y herramientas tecnológicas para medir resultados.

El otro gran asunto fue el avance del segmento sin alcohol o con baja graduación alcohólica. Alessandra Zuccato analizó durante la jornada los aspectos normativos ligados a los vinos desalcoholizados. Pero uno de los debates más concretos llegó con Stefano Sequino, director del Consorcio Doc delle Venezie, centrado en los vinos con baja graduación natural obtenida desde el viñedo.

Sequino sostuvo que el aumento del interés comercial por productos no-low en mercados internacionales y el efecto del calentamiento sobre el grado alcohólico potencial de la uva obligan a buscar soluciones agronómicas capaces de mantener equilibrio sensorial sin recurrir necesariamente a procesos mecánicos posteriores en bodega. Su tesis es que existe una diferencia clara entre reducir alcohol mediante técnicas industriales tras la vinificación y obtener uvas destinadas desde origen a vinos más ligeros por manejo agronómico específico.

El Consorcio Doc delle Venezie trabaja precisamente en esa línea aplicada al Pinot Grigio Doc delle Venezie. El objetivo es ofrecer herramientas técnicas y científicas para conservar identidad varietal y tipicidad territorial mientras se elaboran vinos con menor contenido alcohólico natural. Sequino pidió además un reconocimiento normativo propio para esta categoría con el fin de diferenciarla con claridad frente a los vinos desalcoholizados o parcialmente desalcoholizados.

Esa petición tiene implicaciones comerciales directas para el sector bebidas porque afecta al etiquetado, al posicionamiento ante consumidores que buscan opciones con menos alcohol y al modo en que cada producto puede presentarse dentro del mercado europeo e internacional. Si esa distinción prospera en futuras normas comunitarias o nacionales, algunas bodegas podrían abrir nuevas líneas comerciales sin renunciar al vínculo con su territorio ni al lenguaje tradicional asociado a sus denominaciones.

La reunión celebrada en Quistello dejó así dos planos abiertos al mismo tiempo. Por un lado, uno inmediato: cómo gestionar excedentes elevados antes de vendimia sin aplicar soluciones uniformes allí donde pueden causar más daño que alivio. Por otro lado, uno político: cómo convertir un reglamento recién aprobado en parte estable de la próxima PAC para dar continuidad jurídica y financiera a medidas sobre oferta, promoción, indicaciones geográficas, desalcoholización o enoturismo.

En ambos planos aparece una misma idea compartida por buena parte de los participantes: las decisiones europeas ya no afectan solo al volumen producido o al reparto presupuestario agrícola. También condicionan qué tipo de vino podrá venderse mejor dentro de unos años, qué papel tendrán los consorcios como gestores territoriales y qué espacio ocuparán actividades complementarias como las visitas a bodega o las gamas con menor graduación alcohólica dentro del negocio vitivinícola europeo.