vinetur

OIVE impulsa los contratos homologados para ordenar la nueva campaña vitivinícola

La interprofesional cifra en más de 1.000 las descargas y en más de 200 los contratos registrados

jueves 23 de julio de 2026



CONTRATOS TIPO HOMOLOGADOS DE COMPRA/VENTA DE UVA Y VINO

- Oficiales
- Voluntarios
- Sin coste
- Confidenciales
- Para todos los operadores



Cumplen con la **normativa vigente**.

En caso de controversia, la comisión de seguimiento de contratos ayudará a las partes a **encontrar una solución.**





Ajustables a los parámetros que estipulen las partes **para la fijación de precios.**

Tanto **para transacciones puntuales como para abastecimiento continuo.**





Para todo tipo de vino o uva **con o sin DOP/IGP.**



¿CÓMO LOS CONSIGO?



www.interprofesionaldelvino.es/contratos

1. Descargar y rellenar.
2. Para finalizar el registro, remitir copia del contrato a contratosoive@tragsa.es en un plazo de 15 días.

Importante: el registro del contrato es obligatorio para beneficiarse de sus ventajas.

Interprofesional del VINO DE ESPAÑA

La Interprofesional del Vino de España (OIVE) ha recomendado este jueves, 23 de julio, el uso de los contratos tipo homologados de compraventa de uva para vinificación y de vino ante el inicio de la nueva campaña vitivinícola. La organización los presenta como una herramienta para facilitar las relaciones comerciales entre los operadores del sector y para aportar un marco común en las operaciones entre productores y compradores.

OIVE señala que los modelos actualmente vigentes fueron homologados por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación mediante las órdenes APA/786/2024 y APA/787/2024. Ambas homologaciones, aprobadas en 2024, se aplican a las tres campañas siguientes. La interprofesional sostiene que estos contratos garantizan que su contenido se ajusta a la Ley de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria.

La organización añade que estos modelos aportan seguridad jurídica a las partes y favorecen relaciones comerciales estables y equilibradas. También recuerda que pueden formalizarse con carácter plurianual, una opción que, a su juicio, facilita la planificación de las operaciones.

El presidente de OIVE, Fernando Ezquerro, anima a utilizar estos contratos porque, en sus palabras, “suponen una herramienta para nuestras bodegas y viticultores y permite seguir avanzando en un mejor funcionamiento de toda la cadena de valor vitivinícola”.

La interprofesional asegura que el uso de estos modelos está extendido entre los operadores. Hasta la fecha, se han realizado más de 1.000 descargas desde su web de los contratos tipo vigentes para esta campaña. Además, recomienda que, una vez firmados, sean depositados ante el organismo independiente designado por la propia OIVE, con confidencialidad, para poder acogerse al mecanismo de resolución de controversias previsto.

En la campaña 2025-26 se registraron algo más de 200 contratos de compraventa de uva para vinificación y de vino, y no se notificó ninguna reclamación en las transacciones, según informa la propia organización. Ese dato es uno de los argumentos que OIVE utiliza para defender la utilidad del sistema de depósito y resolución de conflictos asociado a estos modelos.

Los contratos tipo homologados no son nuevos en el sector vitivinícola. OIVE recuerda que el contrato de uva para vinificación fue el primero en ser homologado por el Ministerio de Agricultura en 2019. Un año después, en 2020, se incorporó el de compraventa de vino, también a iniciativa de la interprofesional. Desde entonces, se han introducido cambios en campañas posteriores mediante distintas órdenes ministeriales, entre ellos la posibilidad de formalizarlos con carácter plurianual y su adaptación a modificaciones de la Ley 12/2013.

La organización insiste además en que estos contratos tipo homologados, regulados por la Ley 2/2000, son de uso voluntario. Por eso pide no confundirlos con el Registro de contratos alimentarios regulado por el Real Decreto 1028/2022, donde deben inscribirse obligatoriamente los contratos suscritos con productores primarios y sus agrupaciones en cumplimiento de la normativa de la cadena alimentaria.

Favorecer una mejora en el funcionamiento de las relaciones comerciales del sector forma parte de los objetivos de OIVE y está recogido en el eje 2 de su plan estratégico para el sector vitivinícola español, según indica la propia interprofesional.