

PONENCIAS INAUGURALES

Economía del vino en España y situación en los mercados internacionales

Raul Compés López (Grupo de Economía Internacional de la Universidad Politécnica de Valencia y Presidente de la Asociación Española de Economía Agraria (AEEA). Experto de la Delegación española de la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV).

Situación y características generales del sector

España es una gran potencia vitivinícola mundial. Tiene la mayor superficie plantada de viñedo del mundo (958.777 ha, según el Inventario de potencial vitícola a 31 de julio de 2014), superando ampliamente a Francia (804.296 ha) e Italia (641.743). Viene siendo el tercer productor mundial de vinos y mostos –con una cifra provisional de 41,6 millones de hl en 2014 según la Comisión Europea-, por detrás de Francia e Italia (aunque en la campaña 2013/2014 subió al segundo puesto superando a Francia, y por detrás de Italia). En 2014 se convirtió en el primer exportador mundial de vino, con 22,5 M hl -superando a Italia-, y ocupa el tercer lugar en valor exportado -con 2.511 millones de euros, según datos del OEMV- por detrás de Francia e Italia. Por tipos de vino, y en volumen, España lidera las exportaciones de vino a granel y de mostos, es segunda en espumosos –tras Italia-, y tercera en vino envasado.

Si se examina la evolución en el tiempo de estas variables, la posición española muestra algunas disparidades. En superficie, y aunque con altibajos, la tendencia es claramente decreciente; estando el viñedo actual muy lejos de los más de 1,6 millones de ha de 1980 e, incluso, de los 1,18 millones de 2002 -con una caída próxima del 20% desde ese año hasta 2014-. En producción, el comportamiento es muy variable, e incluso errático, con una tendencia decreciente entre 2004 y 2012, una cosecha récord en 2013, y una tendencia bajista desde entonces. Donde los resultados son inequívocamente positivos es en exportación, donde han aumentado las cifras tanto en valor como en volumen. En este último indicador, las exportaciones vienen creciendo de forma ininterrumpida -con la excepción de los años 2009 y 2013- desde el año 2000 hasta 2014, con un incremento del 166,4%; y en valor el crecimiento es similar.

Si bien estas cifras son suficientes para justificar que el sector vitivinícola es estratégico para España, su implantación en todo el territorio nacional aumenta esta característica, aunque existen diferencias muy importantes entre regiones y denominaciones. En general, la primera región vitivinícola es Castilla-La Mancha, con el 46% de la superficie plantada de viñedo nacional, el 56,6% de la producción de vino y mosto (2014/2015), el 51,8% de la exportación en volumen y el 23,8% en valor (2014). En este último indicador su progresión ha sido espectacular, habiendo superado en 2011 a Cataluña, que venía liderando esta clasificación. Por Denominaciones de Origen, la primera es Rioja, con 2,5 millones de hl -seguida de Cava, con 2,09 millones, y Valencia, con 689.585 hl-.

En cuanto a su estructura, el sector español es dual. Por tamaño, predominan las pequeñas explotaciones y bodegas; y por naturaleza jurídica, destaca el peso de las cooperativas, no por número sino por peso en la producción total. Por un lado, de las 554.444 explotaciones que según el Inventario de potencial vitícola a 31 de julio de 2014 hay en España, sólo 21.386 -el 3,8%- tienen más de 10 ha. Además, de las 3.930 bodegas que en 2013 tuvieron actividad



En superficie, y aunque con altibajos, la tendencia es claramente decreciente; estando el viñedo actual muy lejos de los más de 1,6 millones de ha de 1980 e, incluso, de los 1,18 millones de 2002 -con una caída próxima del 20% desde ese año hasta 2014-.

exportadora, el 66,4% exportaron menos de 50.000€. Por otro lado, hay más de 600 cooperativas vitivinícolas, que aportan más del 70% de la producción total de vinos. Sin embargo, las mayores empresas son sociedades no cooperativas, y están encabezadas por el grupo García Carrión, con una facturación aproximada de 860 millones de euros en 2014, aunque su actividad abarca otras bebidas distintas a vino. La segunda empresa española es la multinacional Freixenet, que integra a 35 compañías, con una facturación de 527 millones en 2013. No hay ninguna empresa cooperativa entre las grandes empresas del

La vid y el vino

La calidad del vino a través de la Gestión Integrada del viñedo

vino en España. La mayor, el grupo cooperativo BACO, antes de su fusión con la cooperativa oleícola Dcoop en 2014, tenía una facturación próxima a los sesenta y dos millones de euros.

Transformaciones en un mercado global competitivo

El sector vitivinícola español se encuentra en un momento de profundas transformaciones en su modelo de negocio. Su principal motor de crecimiento es la exportación, mientras que el mercado interior sigue cayendo de forma continua y contundente, con un consumo interior total que está por debajo de los diez millones de hectólitros, un 31% menos que en el año 2000; y un consumo per cápita -las cifras varían mucho de unas fuentes a otras, pero se puede tomar como referencia 20 litros- más próximo a países como al Reino Unido que a las grandes potencias con las que nos comparamos -Francia e Italia-. En paralelo a esta gran caída se están produciendo importantes cambios en los canales de venta y consumo. Por un lado, se está reduciendo el consumo en restauración (canal HORECA) y está aumentando en los hogares. Por otro, están creciendo las ventas asociadas al enoturismo -con un aumento del 43,5% en el número de visitantes de las Rutas del Vino entre 2008 y 2014- y a través de Internet -de hecho, el 38% de bodegas españolas tienen tienda *online*-.

Esta transformación está ocurriendo en una época en la que la competencia en el mercado vitivinícola es global, y en la que los países productores del "nuevo mundo" -Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica, Argentina y Chile- han arrebatado a los países del "viejo mundo" -en particular a España, Francia e Italia-, un buen pedazo de su cuota de mercado, para alcanzar el 22,6% en 2014. La naturaleza e intensidad de la competencia varía según el mercado específico del vino del que se trate -graneles, envasados, espumosos o mostos-. La competencia en el mercado de graneles se basa en el precio, y en ese parámetro España está bien posicionada, ya que es el país líder mundial en este segmento -con el 33% de las exportaciones mundiales en 2014-, y nuestros graneles son los más baratos. El mercado de vino embotellado es más complejo y muy competitivo, ya que en él influyen numerosos factores como las variedades, el origen, la reputación de marcas y bodegas y la relación calidad/precio. Los vinos españoles no están mal posicionados, pero su valor varía mucho de unas regiones y denominaciones a otras, y se ve lastrado por el peso global de los graneles -el 55% de las exportaciones totales en 2014-, que arrastra la "marca país" hacia abajo. La competencia en el mercado de espu-

mosos -que está en aumento, y ha sido dominado tradicionalmente por Francia e Italia-, se ha basado en el prestigio y la imagen, aunque el cava español ha superado al espumoso francés en ventas, en particular en algunos importantes mercados como el británico, gracias a sus mejores precios.

Para tener una visión de la situación económica del sector hay que recurrir a una batería de indicadores. En conjunto, la interpretación de los datos que nos brindan es que la salud económica del sector no está creciendo al mismo ritmo que sus cifras de exportación. El parámetro que mejor define esta situación son los precios medios de exportación y su evolución. En todas las categorías, España tiene los precios más bajos de los grandes exportadores mundiales -1,11€/litro en promedio para todos los vinos, en 2014; 2,41€/l en espumosos; 2,06€/l en envasados; 0,40€/l en graneles y 0,53€/l en mostos-. Adicionalmente, los precios medios españoles, a diferencia de lo que ha ocurrido en otros países, permanecen estancados desde hace un par de décadas, con la excepción de incrementos puntuales en algunos años como los primeros del siglo XXI o el 2013.

Otros indicadores útiles para completar este cuadro son los precios medios de las principales variedades de uva, que están prácticamente estabilizados o tienen una trayectoria -aunque muy volátil- con tendencia decreciente. Si bien hace aproximadamente una década había tres grandes grupos de uva según su precio -un grupo cerca de 0,20€/kg., otro cerca de 0,80€/kg y un tercero por encima de 1€/kg.-, en la actualidad sólo hay dos, con un grupo de uvas cuyo precio se sitúa entre 0,14 y 0,40€/kg y otro entre 0,6 y 0,8€/kg. En el mismo período los precios de los salarios de actividades como la poda y la vendimia han crecido, aunque estos últimos apenas han variado desde 2010. Por otra parte, los precios medios corrientes de la tierra de cultivo de viñedo de uva para transformación en seco vienen cayendo ininterrumpidamente desde 2007, aunque en regadío están prácticamente estabilizados-. Finalmente, los márgenes de explotación muestran una tendencia decreciente, en particular desde el año 2006.

Para acabar, y teniendo en cuenta toda esta información, es evidente que las explotaciones y bodegas españolas tienen que ser estratégicamente más proactivas para adaptarse a la evolución interna del sector y a los cambios de los mercados vinícolas si quieren mejorar su sostenibilidad económica. La revolución pendiente consiste en aumentar el valor económico del vino español, reflejando en mayores precios todas las mejoras tecnológicas y en el producto que se han realizado, en particular, en las dos últimas décadas.



26,00 € 356 páginas 65 fotos a color

INTRODUCCIÓN A LA PROTECCIÓN INTEGRADA

por Ramón Coscollá Ramón

Dado su carácter generalista, este libro resulta de gran utilidad en todo tipo de cultivos agrícolas aunque muchos ejemplos están extraídos de la aplicación de la Protección Integrada en cítricos y vid en los que el autor posee más experiencia. Por su carácter elemental y básico, pero no por ello exento de un gran rigor científico, "Introducción a la Producción Integrada" va a ser una herramienta imprescindible a todo tipo de personas interesadas en la Producción Integrada, con diversos niveles de conocimientos, incluidos los agricultores que pretendan practicarla.

En la redacción del libro queda de manifiesto la notable capacidad divulgativa y didáctica del autor, que unido al rigor científico y técnico con que se describen los contenidos así como la amplitud y el detalle con que son tratados los mismos, hacen de este libro, un instrumento útil e imprescindible para técnicos y agricultores de Producción Integrada, así como para las empresas de producción agrícola. Las numerosas figuras, cuadros, gráficos y fotografías que ilustran los textos, al tiempo que la exposición de abundantes datos y ejemplos prácticos, contribuyen a la comprensión de las técnicas y amenizan la lectura.