

PABLO ÁLVAREZ MEZQUIRIZ

Consejero-Delegado de BODEGAS VEGA SICILIA, S.A.

1. En mi opinión, creo que habría que distinguir las bodegas por la filosofía que cada una tenga.

Todas aquellas, que lo que tratan es de elaborar un vino correctamente hecho y en llegar a un público lo más amplio posible, sí creo deben plantearse el tener un tamaño adecuado que les permita llegar a una oferta suficiente para poder ser rentables.

Por el contrario, todas aquellas que apuesten, en las zonas donde se pueden elaborar grandes vinos, por la calidad, no me parece que sea tan urgente ni necesaria la concentración. Pero, claramente, deben conseguir un producto diferenciado y de alta calidad para poder mantenerse en el mercado.

El hecho de que no haya habido alguna concentración creo que es debido a la naturaleza de las bodegas en España y creo que en todo el mundo, donde quieren hacer vinos muy personales o personalizar la elaboración de los vinos.

2. Evidentemente, en los últimos años la subida de los precios de la uva ha condicionado que el precio del vino español se haya disparado, pero también creo ha coincidido con cosechas difíciles, sobre todo en la región de Rioja y Ribera del Duero, y que, en cuanto se produzcan cosechas razonables, como puede ser la de este año, los precios de la uva bajarán notablemente y, por tanto, los de los vinos.

Estamos también en una explosión de vino en España, y las fórmulas de marketing que se emplean están llevando a que salgan vinos al mercado con precios quizás no muy justificados y al final será el mercado el que ponga los precios en su sitio, aunque España ha avanzado mucho en la última década en la elaboración de los vinos y seguirá avanzando.

Estará un poco lejos, sino de la calidad si de la fama y el prestigio que los vinos franceses han conseguido a lo largo de muchas décadas. No creo que los vinos españoles puedan ponerse a su altura en cuanto a precios.

3. No creo que los Consejos Reguladores impongan corsés demasiado estrictos, como dicen, sino que más o menos están creados bajo las condiciones que en cada zona se han utilizado siempre, en cuanto a tipos de variedad fundamentalmente y, por lo tanto, creo que se pueden hacer en las distintas Denominaciones muy buenos vinos.

El único problema, a mi entender, es que cuando las cosas salen mal se hecha la culpa a los Consejos, y nos hacemos responsables de las cosas buenas. Creo que nos es así, el Consejo Regulador está para que las normas establecidas en cada uno de ellos todo el mundo las cumpla y jugar todos con las mismas cartas. A partir de ahí es únicamente la labor de cada bodega el conseguir mejores o peores vinos y, dentro de una denominación, siempre existirán vinos muy bien hechos, regular hechos y mal hechos.

Al final la calidad la da cada bodega.

4. Creo que el reparto de los derechos debería ser proporcional a la calidad de los vinos de cada zona y al final son los vinos que pueden dar prestigio a España.

No sé si es suficiente el aumento como medida, para unas sí para otras no dependiendo de los intereses de cada uno. Es importante, pero eso afecta a todo el mundo, países como Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda, Chile, Argentina, tengan libertad de aumentar la producción y Europa esté tan fiscalizada en este tema.

5. Sólo hay una baza, hacer calidad e ir acompañada de una gran promoción de nuestros vinos pero no por parte de la administración, que también puede hacer algo, sino de cada bodega.

Viajando por países lejos de Europa el vino español está poco presente, y eso de que el buen paño en el arca se vende se ha acabado. Hay que viajar, moverse, dar a conocer los vinos en el mundo. Si se hace así podremos competir.

6. No sé la razón de que ningún grupo vitivinícola internacional ha desembarcado en España con la compra de bodegas. Lo que sí es

toy seguro es que en un futuro próximo se producirá.

A mí entender, España, en lo que a calidad de vinos se refiere, va a tener mucho que decir a nivel mundial.

7. La Legislación que regula el sector vitivinícola español, que es la europea, es la legislación que tenemos, y afecta a todos por igual, con lo cual, siempre que todos, como decía antes, juguemos con las mismas cartas, estaremos en igualdad de condiciones. No puede ser que existan legislaciones tan dispares a nivel mundial, lo que origina desequilibrios entre países.

SALVADOR F. PRUÑONOSA GIL **Director General Adjunto y de Recursos de** **FÉLIX SOLÍS BODEGAS**

1. El sector está muy atomizado, e indudablemente hemos asistido y asistiremos a un proceso lógico de concentración. Habrá compras fusiones, alianzas en el futuro inmediato. Esto no quiere decir que empresas de pequeña dimensión no vayan a ser competitivas. Cada empresa, en función de su modelo de negocio, debe de adaptarse a las nuevas formas de competencia y a la cada vez mayor globalidad del mercado.

Siempre habrá lugar para empresas pequeñas y especializadas, que cubran una determinada necesidad o demanda del mercado.

El hecho de que al mayoría de las bodegas españolas tengan un carácter familiar, así como de la escasa y reciente presencia en la bolsa de valores, hace que el proceso de concentración sea algo más lento de lo que cabría suponer.

2. Cualquier cambio brusco en los precios de un producto es malo para el mercado, y cuando se castiga al mercado las consecuencias finales las acaba pagando el sector en su conjunto. El mercado acaba poniendo a cada uno en su lugar, no hace falta tomar medidas que artificialmente dirijan los precios en un sentido o en otro, que no habrían otra cosa que retrasar u ocultar problemas actuales pero no resolverlos.

Por otra parte, no cabe duda de que los vinos españoles no han tenido, en el pasado, el necesario apoyo a nivel internacional. Su calidad es superior a la percibida por el mercado en general, y éste es un aspecto en el que todavía tenemos todos mucho trabajo que realizar.

3. Un mercado en el que las reglas no son iguales para todos nunca es justo. La tradición es buena y hemos de saber sacar provecho de ella. Por otro lado, no se puede ir en contra de las nuevas tendencias y gustos del mercado. Hay un nuevo mercado en el vino que está siendo abastecido por los países productores "más modernos", precisamente por las dificultades de la reglamentación que tenemos las bodegas ubicadas en los países tradicionalmente productores de vino.

4. Siendo España el país del mundo con mayor superficie de viñedos, nos parece que el aumento de la superficie concedido es claramente insuficiente. En relación al criterio de reparto entre las diferentes denominaciones de origen, nosotros consideramos que el criterio más adecuado es en relación a la superficie actual.

5. España es el país del mundo con mayor superficie de viñedo, es un país con una gran tradición en la elaboración de vino, tiene vinos de gran calidad, los cuales hemos de saber poner en el mercado a su precio adecuado. Las instalaciones están siendo adecuadas a la nueva tecnología e igualmente se están adaptando las estructuras organizativas, hoy existen nuevas formas de distribución, de promoción de productos, de presentaciones, variaciones en los gustos, etc... En la medida que sepamos adaptarnos a estas nuevas condiciones del mercado, mejorando nuestros puntos fuertes y superando nuestras debilidades, podremos superar la embestida de los nuevos países productores de vino.

6. Los grandes grupos vitivinícolas internacionales no han desembarcado todavía en España, y eso puede ser debido a varias razones: sector muy fragmentado, muy regulado, propiedad y estructura organizativa fundamentalmente familiar poco interesada en abandonar su negocio, etc... Aunque la situación está cambiando y no tardaremos en ver instalarse en España a alguno de los grandes grupos internacionales, al igual que nuestros grandes