

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

grupos nacionales se están instalando en otros países del mundo.

7. La legislación que regira el sector vitivinícola español y europeo es excesivamente restrictiva y frena el desarrollo y la evolución hacia las nuevas demandas del mercado. Las adaptaciones y nuevas reglamentaciones intentan paliar este freno, como en el caso de los Vinos de la Tierra, aunque son claramente insuficientes. En la mayoría de los casos nos provocan llegar tarde a las nuevas tendencias y en situación de clara inferioridad competitiva en relación a los nuevos países productores.

JOSÉ LUIS BONET FERRER

Presidente de FREIXENET. Presidente de la FEDERACIÓN ESPAÑOLA DEL VINO

1. Efectivamente, en el sector vitivinícola español se han producido pocas fusiones y adquisiciones, y de pequeña dimensión. Creo que en España, y en Europa en general, la tendencia a seguir va a ser la del establecimiento de alianzas con intercambio de capitales.

La fragmentación de las empresas europeas es un gran impedimento para competir en el mercado de empresas bodegueras que resultan de la concentración en otros países no europeos (como el resultante tras la reciente fusión, en USA y Australia, de Fosters y Beringer), por la falta de medios. El sector vitivinícola europeo sabe que tendrá que seguir su propia estrategia para hacer frente a la globalización de los mercados y para competir con estos grandes grupos.

2. La subida de precios sobre todo se ha producido en el marco de la Denominación de Origen calificada Rioja. Para el caso de la D.O. Ribera del Duero, la subida se produjo hace varias campañas pero después los precios han descendido y se han estabilizado.

En el tema de precios hay que destacar que cada región vitivinícola es independiente de las demás, se puede decir que hasta ahora han sido compartimentos estancos. Es posible que en el futuro se establezca una relación más estable de precios que responda a *ratios* constantes entre unas y otras regiones.

En respuesta a su pregunta, efectivamente, las recientes subidas de precios al consumidor han tenido su repercusión en el mercado, sobre todo en el comercio exterior y para ciertos segmentos de mercado muy sensibles a variaciones de precios, y también para el caso de los vinos jóvenes que son los que antes repercuten las subidas de precios de la materia prima.

Desde la FEV nunca hemos sido partidarios de la intervención de precios: es el mercado el que los tiene que fijar, sobre todo para evitar los indeseados dientes de sierra. En materia de precios es necesario que se llegue a acuerdos entre los sectores productor y elaborador/comercializador, compartiendo información y valoraciones de las perspectivas. Los precios del vino deberían estar en relación directa con la cantidad de la cosecha, y fijarse en función de la oferta y la demanda sin otros factores que tienen demasiada incidencia, por la falta de información y transparencia, y que pueden reducirse.

3. Como en todo, hay que encontrar el equilibrio entre modernidad y tradición, entre el mantenimiento y potenciación de las tradiciones de los elaborados que potencian las variedades autóctonas –en mi empresa en concreto seguimos esta línea– *versus* lanzar al mercado productos “nuevos”, en base a variedades no tradicionales, que muchas veces atienden a tendencias de mercado. En este aspecto cada empresa sigue su propia estrategia.

4. El reparto ya se ha producido, por Comunidades Autónomas, y son éstas las que en su ámbito (d.o.) los van a redistribuir o conceder. El criterio siempre ha de responder a las necesidades de mercado.

En cuanto a la cantidad de superficie de viñedo concedida a España puede ser suficiente teniendo en cuenta la gran extensión de viñedo que ya posee. Con el sistema de transferencias de derechos de replantación y las nuevas Has. concedidas puede tener lugar un reequilibrio de oferta y demanda, aunque la inflexibilidad y la burocracia de las transferencias dificulta enormemente el proceso.

5. No es cierto que estos vinos tengan menor precio. Chile, por ejemplo, tiene un precio medio por litro en exportación superior a, por