

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

ejemplo, los españoles. Competitividad es distinto de menor precio. Éste es sólo uno de los factores. También hay que tener en cuenta el valor añadido del producto en cuanto a otros factores como la comunicación, la imagen, etcétera.

6. En el pasado algunos grupos internacionales desembarcaron en España, como Sun-tory, Guinness, LVMH, Allied Lyons, Seagrams. Algunos han mantenido sus inversiones, pero por lo general se han retirado al comprobar que en el sector vitivinícola los márgenes son pequeños en comparación con el nivel de inversiones requeridas. También ha influido que el aprovisionamiento de productos y mayor valor añadido (como la uva de vino de denominación de origen) está limitado por la naturaleza, y estas grandes corporaciones con mentalidad industrial, no han comprendido el "saber hacer" del sector vitivinícola europeo. Por eso, se han marchado o han privilegiado la línea de negocio de los espirituosos. Esto es especialmente cierto en el marco de Jerez.

7. Lo primero que puedo decir de la nueva OCM es que es menos mala que la anterior, pero que continúa siguiendo unos principios proteccionistas no adecuados a los tiempos que corren.

La adaptación necesaria del sector vitivinícola europeo supera ampliamente las medidas legislativas que se han adoptado en la OCM. No se ha avanzado en el tema de la contingencia de plantaciones, y los complicados trámites burocráticos para poder llevarlas a cabo, que constituyen una traba importante para las bodegas, que ven mermadas sus legítimas aspiraciones de expansión. Todos los trámites burocráticos significan lentitud e inflexibilidad, sobre todo desde el punto de vista de la empresa que trata siempre de actuar con rapidez frente a lo que el mercado demanda.

Otro aspecto negativo es el relativo a la promoción del vino, que la OCM no recogió. El sector reclamó la promoción del vino, tanto hacia el exterior como en el interior del mercado único, como modelo de garantía y fomentando la difusión genérica de las virtudes nutricionales, su valor gastronómico o histórico-cultural, como bebida característica de la dieta mediterránea. Todavía hay oportunidad de que se incluya este aspecto en los Reglamentos de pro-

moción horizontales que la Comisión está preparando, y con garantías para obtener las asignaciones presupuestarias necesarias en todos los casos.

Como positivo hay que destacar el reconocimiento de la necesidad de reestructurar el sector y que se hayan habilitado instrumentos y presupuesto para ello. Puede tener resultados positivos que contribuyan a paliar parcialmente las deficiencias competitivas del sector.

Otros aspectos, como la normativa de etiquetado de vinos, se están discutiendo en la Comisión en estos días, y dependiendo del resultado de las discusiones, se puede habilitar una herramienta flexible para las empresas que permita desarrollar una mayor libertad de comunicación de las características del producto al consumidor. Esto puede suponer un gran cambio respecto de la situación anterior, con un marco normativo muy rígido y estricto.

JUAN NARVAIZA

Director General de SEÑORÍO DE SARRIÁ

1. La competitividad en el sector vitivinícola europeo no está directamente vinculada al tamaño, es más, la concentración puede suponer una pérdida de imagen y, consecuentemente, de competitividad.

2. La estructuración del sector vitivinícola en Denominaciones de Origen, copiando el modelo francés, no se adapta perfectamente a la estructura del sector vitivinícola español (en el que existe compra-venta, no sólo de vinos sino también de uvas), y provoca la existencia de períodos cíclicos de elevación y caída de precios. (En este año 2000 estamos asistiendo al final de un período alcista y al subsiguiente desfonde en precios).

La tendencia de equiparación de precios del vino español con otros vinos europeos, tal como se ha producido, afecta negativamente a la comercialización global. Para frenar la elevación de precios sólo se puede plantear acuerdos interprofesionales viticultores-bodegas a largo plazo.

3. Los Consejos Reguladores inciden en el sector por su nivel de operatividad (en muchos