

casos son poco operativos) lo que crea agravios comparativos entre las distintas Denominaciones de Origen.

El concepto de vino "moderno" no es incompatible con el marco reglamentario de las D.O., que, además, no es inamovible.

Más importante que la "modernidad" es la "calidad", y ahí es donde está el reto para los Consejos Reguladores y para las Bodegas.

4. El criterio debe ser en base a la situación de mercado de cada Denominación; si hay una D.O. con demanda insatisfecha de uva o vino esa D.O. debe ser prioritaria en la adjudicación de derechos.

El aumento de superficie puede ser suficiente si el reparto es en base a lo anterior.

5. *Calidad, calidad y calidad*, sin elevar por ello los precios a niveles inaceptables para el comprador/consumidor.

6. Sí ha habido desembarco (ejemplo Rioja), pero han abandonado posteriormente; en mi opinión la estructura del sector no resulta especialmente interesante para esos grupos. La figura más atractiva es la de empresa integral tipo Chateau (viña-Bodega-Comercialización) que no es frecuente en España. Por otra parte, no hemos de perder de vista que el despegue del sector vinícola en España es muy reciente y no se tiene una posición de liderazgo fuera del mercado interior.

7. La legislación europea está basada en el concepto D.O. y la legislación española está integrada en aquélla. Francia, en algunas de sus DD.OO., tiene una posición privilegiada a nivel mundial con el mismo marco legislativo. No es achacable a la legislación en sí misma la problemática del sector español.

PEDRO AIBAR

Gerente de VIÑAS DEL VERO

1. Efectivamente, el proceso de fusión entre empresas que ha sido muy relevante en otros sectores de actividad económica española no ha tenido su repercusión en el sector vitivinícola, lamentablemente según mi punto de vista.

El sector en otros países de nuestro entorno comunitario está sufriendo una fuerte reconversión, incluso en las DD.OO. más tradicionalistas francesas, tendiendo a la creación de grandes empresas sobre todo con potencial comercial.

Hay dos tipos de empresas que, bajo mi punto de vista, tendrán futuro en este sector. La empresa grande, con costes de producción en viñedo y en bodega perfectamente controlados y con gran potencial comercial, y la pequeña empresa familiar-artesanal, con unos costes controlables dentro de la economía de la familia y con una comercialización basada en el conocimiento o reconocimiento de marca dentro de un mercado muy local. En el medio, empresas con costes estructurales pesados próximos a gran empresa y con capacidad comercial de pequeña empresa tienen poco futuro, sobre todo si no tienen control sobre el precio en origen de la materia prima, UVA.

El porqué de la no concentración es sencillo de entender. La inmensa mayoría de empresas del sector, desde la más pequeña a la mayor, o son cooperativas locales y localistas o son empresas familiares con una gran tradición y apego al negocio. Además, el negocio del vino dentro de la empresa familiar siempre ha estado soportado en una imagen muy personalista del mismo.

2. Los vinos de Rioja o de Ribera del Duero se han encarecido por motivos ligeramente distintos. Rioja ha incrementado sobre todo sus ventas en base a la demanda exterior, el intento de las bodegas por aumentar sus elaboraciones ha sido respondido por los viticultores con un incremento desmedido del precio de la uva en origen y ahora todos están sufriendo en sus carnes en este momento el haber superado la barrera de lo que el mercado internacional estaba dispuesto a pagar por una botella de Rioja. Sin embargo, Ribera se ha encarecido por la demanda interior de este vino y la escasa producción de la zona en este momento, con dos cosechas muy cortas, aunque el resultado ha sido el mismo y también ha percibido que ha superado sus límites de ofrecer unos vinos a unos precios determinados. No creo que ni uno ni otro fenómeno corresponda a un proceso de europeización de los precios de nuestros vinos. En ambos casos, problema ha estado en la atomización de la oferta de la uva y las difi-

cultades e incapacidad del sector elaborador y comercializados de transmitir al sector productor su responsabilidad para con la estabilidad de la oferta y la demanda de esos vinos.

La opción que está adoptando el sector elaborador es apostar cada vez más por regiones o zonas donde el nivel de los precios de la uva pueda ser más estable y no hay proyecto de nueva bodega que se plantee sin asegurar el aprovisionamiento estable de uva.

3. Este debate sólo se plantea en aquellas zonas donde la tradición no ha demostrado ser suficiente para garantizar la viabilidad y futuro de las zonas. Si la tradición fija un marco de trabajo que permite defenderse a todos los estratos de la actividad económica, Viva la Tradición, sino es así, hay que cambiarla. Lamentablemente, en este país, donde siempre hemos sido mas papistas..., nos hemos inventado las tradiciones aprisa y corriendo para aprobar algunas DD.OO. y luego hemos intentado blindar esas tradiciones inventadas 5 días atrás, Ése es el error.

4. Entiendo que ése no es el debate adecuado. El debate es cómo vamos a hacer de la actividad económica creada alrededor del viñedo y el vino un negocio viable y estable para el futuro, dando por hecho que creemos en que esta actividad debe defenderse como una de las más interesantes para un país como España.

En las zonas y DD.OO. donde el negocio funciona, ningún viticultor tiene problemas para adquirir derechos de plantación y lo que pide es un sistema de transmisión de derechos que sea eficaz.

Las zonas o DD.OO. donde suspiran por Hras. gratis deberían darse cuenta que tienen problemas estructurales mas graves.

5. Entiendo que el problema es qué puede hacer el sector vitivinícola español ante la nueva ordenación del panorama internacional del sector del vino.

El primer problema es que dentro de la Comunidad, en este momento, estamos constreñidos por la nueva OCM del vino recientemente aprobada.

Supuestamente es esta OCM la que debería dar respuesta a preguntas como ésta, y lamentablemente yo me la he leído y no lo tengo muy claro.

Se fija un marco de juego en donde lo importante es no incrementar la capacidad de producción e intentar mejorar las estructuras productivas a nivel del viñedo para lo que se ha arbitrado una política de ayudas orientadas a su mejora. ¿Es eso suficiente?

En el caso de España, tal y como se trata en la pregunta nº 1, tenemos un tejido empresarial demasiado débil, empresas muy pequeñas incapaces de competir con el modelo de empresa que opera en Australia, Sudáfrica, EE.UU., Chile. Países que han basado gran parte de su crecimiento en apoyarse en un grupo no muy extenso de grandes empresas muy fuertes con una gran orientación comercial.

6. Posiblemente, el planteamiento de esta pregunta en este momento sea una respuesta a la pregunta anterior. Además, que no se olvide nadie que internacionalmente el prestigio de los vinos españoles y su presencia en los mercados deja bastante que desear para un país que presume de tener el viñedo más extenso del mundo.

7. Como ya he dicho antes, la legislación a la que se somete el sector en España cada vez es menos española y más europea. Al margen de esto, el diferente grado competencial y de interpretación de las leyes entre Comunidades Autónomas, así como alguna dispersión en la toma de decisiones no ha ayudado mucho. Finalmente, entiendo que tan importante es la Ley como la sensibilidad del que la aplica a efectos de conseguir el efecto deseado por el legislador de la misma, sea éste español o comunitario, y en este país andamos algo justos de sensibilidad en algunos casos.