

JUAN PIQUERAS HABA *

LA EXPORTACIÓN DE VINO DE ESPAÑA. LOS EFECTOS DE LA INTEGRACIÓN EN LA UNIÓN EUROPEA

RESUMEN

Desde que España firmara en 1986 el Tratado de Adhesión a la Comunidad Económica Europea, el sector vitivinícola español ha experimentado notables cambios que han afectado sobre todo a la extensión superficial y localización del cultivo del viñedo y a la composición del mercado exterior de los vinos de España. En el terreno comercial resalta el cambio geográfico de la exportación, con una caída espectacular del mercado de Europa Oriental, una notable baja en el mercado de África Subsahariana y, como compensación, una fuerte alza en el mercado de la Unión Europea, en donde por fin los vinos españoles han dejado de soportar las trabas arancelarias. Al mismo tiempo se ha producido un gran avance en la calidad, con una presencia creciente de los vinos embotellados y con Denominación de Origen frente a los vinos a granel y de mesa, lo que ha incrementado de forma extraordinaria el valor de las exportaciones. Con una media de 75 millones hl, la participación del vino español en el mercado mundial durante el quinquenio 1991-95 ha sido del 15 %, tres puntos más que en los años previos a 1986.

ABSTRACT

Since joining the European Economic Community in 1986, Spain's wine-exporting market has large geographical changes. There has been a spectacular fall in exports to Eastern Europe and also a considerable decrease in sales to Sub-Sahara Africa. Within the European Union, however, there has been a strong rise in sales. There are two reason for this: Spanish wines no longer have to endure import duties within the EU, allowing free competition and secondly the quality of exported wine has increased greatly, with the label or brand and region playing more importance than previously. At the same time, however, the sales of wine sold in bulk and non-specified table wine have decreased. Accordingly, Spanish wine has become much appreciated in the world market. Whith an average annual export figure of 7.5 million hl, Spain has taken 15 % of the world market over the 5 year period 1991-95, 3 % higher than in 1982-86.

* Universidad de Valencia.. Departamento de Geografía.

1. LAS NUEVAS REGLAS DE JUEGO EN EL MERCADO INTERNACIONAL: LOS ACUERDOS Y NORMAS DE LA CEE, LA UE Y EL GATT

El mercado internacional de vinos viene experimentando desde hace algunos años una serie de grandes cambios como consecuencia de la ampliación de la CEE (1986), la creación de la Unión Europea (1993), los acuerdos del GATT (1993) para la liberalización del comercio, la reducción de impuestos sobre el consumo (que todavía son muy altos en lugares como Estados Unidos y Gran Bretaña), las nuevas prácticas enológicas y la aparición en el mercado de nuevos países productores-exportadores como Chile, Australia y Nueva Zelanda. Al mismo tiempo que desciende y se estabiliza el consumo de vino en zonas de tradición vinícola como Francia, Italia, Alemania y España, se observa una tendencia a aumentar el consumo per cápita en países nórdicos como Dinamarca, Suecia y Finlandia. Por otra parte nuevos países como Japón, Taiwán, Corea y la misma China se están sumando al mercado importador (SPAINI, 1995).

Durante los últimos diez años la exportación española de vinos ha cambiado notablemente su distribución geográfica y su estructura, debido a una serie de factores que conviene recordar previamente. En primer lugar, la firma del Tratado de Adhesión de España a la CEE en 1986 ha supuesto a partir de esta fecha el desmantelamiento paulatino de toda una serie de barreras comerciales, (*montantes compensatorios y derechos de aduana* en la CEE, sobre todo, altos impuestos sobre el consumo de alcohol), que antes impedían o reducían las posibilidades de exportación de vino español al resto de socios comunitarios. Ya desde 1990, pero sobre todo a partir del tratado de la Unión Europea (UE) en 1993 y su ampliación el primero de enero de 1995 con Austria, Suecia y Finlandia, ha empezado a ser más fácil la exportación no sólo a los anteriores socios de la UE sino también a países "nuevos" como Suecia y Finlandia, donde el tradicional comercio monopolizado por empresas estatales está siendo liberalizado y las trabas e impuestos a la venta y consumo de vinos están siendo rebajados. En resumen, los acuerdos firmados en 1986 han producido, sobre todo a partir de 1990, una auténtica liberalización del mercado del vino en el seno la CEE (desde 1993 UE), de la cual se han beneficiado notablemente los vinos españoles de calidad media y alta.

Disminución de los derechos de aduana de la CEE a la importación de vino de España 1985-1993. Vinos de hasta 13º y mosto concentrado

Tipo de vino y año	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Granel Ecus/hl	10'9	9'5	8'1	6'8	5'4	4'0	2'7	1'3	0'0
Embotellado Ecus/hl	14'5	12'6	10'8	9'0	7'2	5'4	3'6	1'8	0'0
Mosto % <i>ad valorem</i>	28'0	24'5	21'0	17'5	13'3	9'8	6'3	2'8	0'0

Evolución de los montantes compensatorios de la CEE sobre la importación de vinos de España. Pesetas por litro de vino de 12º, según tipos de vino y campañas

Tipo de vino	1985-86	1986-87	1987-88	1988-89	1989-90	1990-91	1991-92	1992-93
Blanco granel	24'6	21'3	18'50	14'68	11'12	7'15	3'24	0'0
Blanco botella	12'3	7'0	6'85	5'50	4'19	0'0	0'0	0'0
Tinto granel	14'7	10'5	9'25	5'32	2'55	1'23	0'0	0'0
Tinto botella	7'5	5'2	4'63	2'75	0'0	0'0	0'0	0'0

En segundo lugar, las exportaciones a países terceros (los no miembros de la UE-15), han quedado sometidas a las normas emitidas por Bruselas, sobre todo en lo que se refiere a las *restituciones* (primas a la exportación), que vienen siendo rebajadas y están llamadas a desaparecer en virtud de los acuerdos del GATT (diciembre de 1992). Ello está dificultando, frente a competidores que producen más barato (Argentina, por ejemplo) las exportaciones de vinos a granel que tradicionalmente venía haciendo España a la zona del Golfo de Guinea y a Europa Oriental. Desde 1986 hasta 1993 España ha tenido que soportar unas ayudas a la exportación inferiores a las de otros países miembros (Italia, especialmente) bajo el argumento de que los precios de origen en España eran más bajos (PUYÓ, 1994).

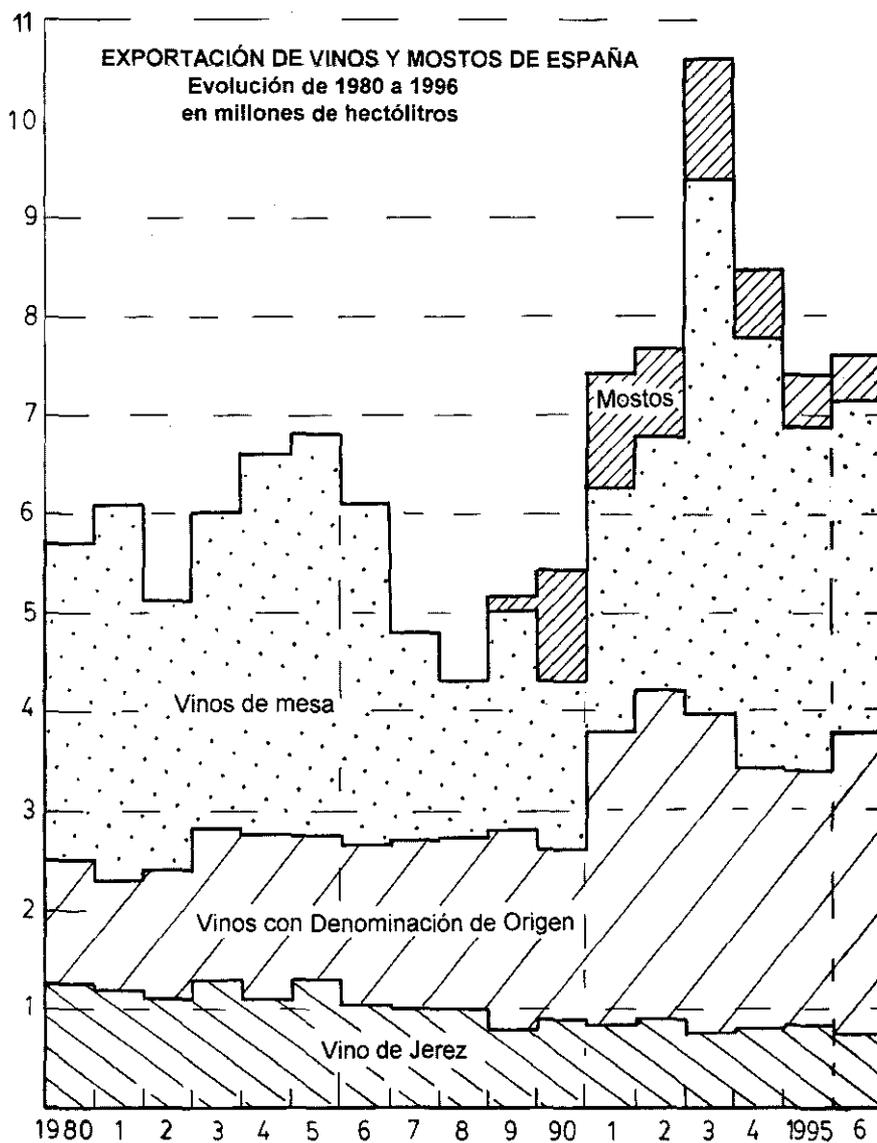
Se puede decir que la nueva situación política de España dentro de la Unión Europea y los acuerdos liberalizadores del GATT (contra las restituciones a la exportación), conducen de forma inexorable hacia un replanteamiento del comercio exterior de vinos, cada vez más orientado hacia nuestros socios europeos (más ricos y exigentes de calidad), mientras que se van perdiendo los viejos mercados de África y Europa Oriental (vinos baratos y de menor calidad). Por tanto, deberán crecer las partidas de vinos embotellados con Denominación de Origen (D.O. es sinónimo de calidad) y caerán las partidas de vinos a granel. Parece claro que se avecina el fin de la época en la que la mayor parte del negocio exportador se basaba en los beneficios que reportaban las primas o restituciones que percibían las compañías exportadoras por enviar vino común, sin D.O., a los países "terceros". El futuro, que ya se está haciendo presente, está en los mercados libres de los países ricos, con vinos de calidad (embotellados y con marca propia) que deben competir con productores de rancio abolengo (Francia, Italia, Alemania) y con los nuevos países vinícolas (Chile, Australia, Nueva Zelanda, California, etc.).

1.1. Evolución general de la exportación

En cifras absolutas el volumen anual de la exportación de vinos antes de 1986 (quinquenio 1981-85) era de 6 millones de hectolitros, de los que 3'4 millones eran vinos comunes sin D.O. y los otros 2'6 millones se repartían a partes iguales entre generosos de Jerez y Montilla-Moriles, y resto de D.O. (Rioja, Valencia, Penedés y Cava, principalmente).

Durante el quinquenio 1986-90 la media de exportación general bajó a 4'8 millones de hectolitros, con una caída muy fuerte de los vinos comunes (sólo 2 millones), una ligera disminución de los vinos generosos y un alza, también modesta, del resto de vinos con Denominación de Origen, por lo que el grupo de vinos con D.O. se mantuvo, como en el quinquenio anterior, en torno a 2'6 millones anuales. La caída de los vinos comunes se explica más que nada por la fuerte contracción del consumo y las importaciones en todos los países del Golfo de Guinea y en la URSS, afectados por crisis económicas y políticas. Tampoco hay que olvidar la revalorización de la peseta y el trato discriminatorio (frente a Italia) que España tuvo que soportar en estos años en materia de primas a la exportación a terceros países. A título de ejemplo, durante la campaña 1988-89 esta discriminación hizo que, para los importadores extranjeros, los precios del vino de mesa español fueran un 35 % más caros que el resto de vinos comunitarios si su destino eran los Países del Este y Escandinavos, y un 31 % si el destino era África (Bodegas y Bebidas, *Memoria* 1989).

El año 1990 fue uno de los peores para la exportación de vino de España (4'6 millones hl), pero a finales del mismo las condiciones de entrada en la CEE-10 mejoraron sen-



Exportación de vinos y mostos de España

siblemente al acelerarse el proceso de desmantelamiento arancelario. Los derechos de aduana a la importación de los vinos de hasta 13ª a granel procedentes de España quedaban reducidos a 2'7 Ecus/hl (antes habían ido bajando de 10'9 en 1986 a 6'8 en 1988 y 5'4 en 1989). Por su parte, los montantes compensatorios sobre vinos a granel de 12º habían bajado entre 1986 y 1990 de 24'6 ptas/litro a 11'1 para los vinos blancos, y de 14'7 a 2'55 ptas/litro para los tintos. A finales de 1991 se aprobó en Bruselas un reglamento para acelerar el proceso de supresión de derechos arancelarios sobre los vinos de mesa, que prácticamente empezaron a disfrutar del arancel "cero" medio año antes de la firma del tratado de la Unión Europea a comienzos de 1993. En este año, ayudada por la supresión arancelaria y la devaluación de la peseta, la exportación española de vinos alcanzó su máximo histórico en el presente siglo con un total de 9'3 millones de hectolitros (el 73 % con destino a la CEE).

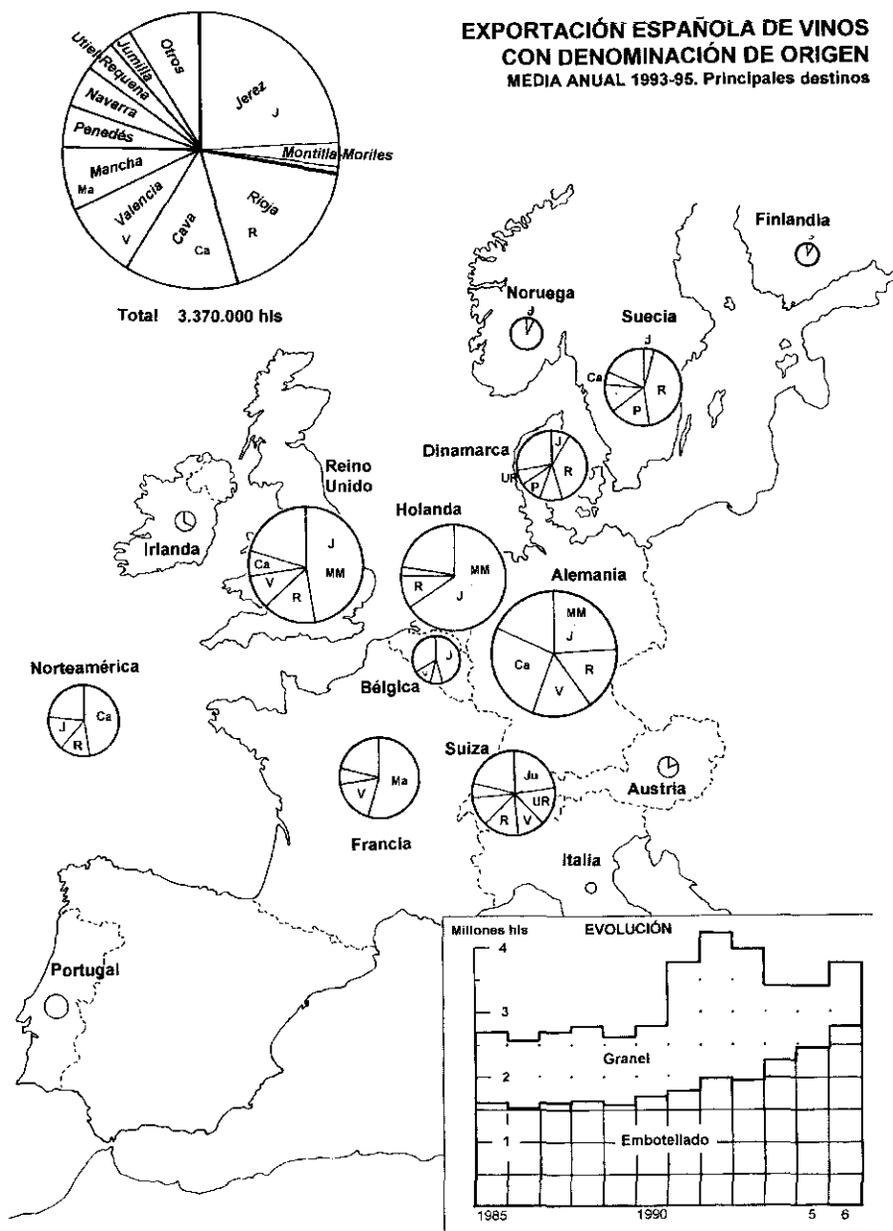
**EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE Y PRODUCCIÓN DEL VIÑEDO
Y DE LA EXPORTACIÓN DEL VINO DE ESPAÑA : 1980-1996
(SIN INCLUIR VINAGRES Y MOSTOS)**

Año	Superficie miles ha	Produc mil hls	Export	Vinos mil hl	Vinos mesa	Jerez DO	Rioja DO	Cava DO	Valencia DO	Mancha DO
1980	1.643	42.400	5.741	3.229	2.512	1.267	241	85	102	81
1981	1.639	33.670	5.919	3.665	2.254	1.074	274	97	127	94
1982	1.636	37.430	4.889	2.461	2.428	1.099	318	137	171	85
1983	1.618	30.913	5.996	3.203	2.793	1.268	310	173	206	94
1984	1.553	33.960	6.609	3.935	2.674	1.110	285	206	194	97
1985	1.517	32.380	6.803	4.103	2.700	1.316	286	231	270	255
1986	1.499	35.080	5.632	3.008	2.624	1.074	304	241	215	112
1987	1.446	39.980	4.838	2.138	2.700	1.006	357	313	265	122
1988	1.421	22.130	4.357	1.563	2.794	1.003	342	362	249	98
1989	1.410	31.130	5.041	2.408	2.633	782	266	369	274	49
1990	1.393	39.690	4.616	1.809	2.807	864	260	360	349	127
1991	1.373	31.390	6.298	2.527	3.771	864	291	343	490	793
1992	1.325	33.832	6.859	2.650	4.209	938	343	340	445	954
1993	1.225	26.404	9.342	5.389	3.953	758	387	374	409	758
1994	1.165	22.158	7.689	4.318	3.371	794	567	375	366	207
1995	1.122	18.944	6.876	2.605	3.372	826	591	455	286	256
1996	1.075	32.720	7.134	2.813	3.360	733	588	548	370	219

Fuentes: Ministerio de Agricultura y Dirección General de Aduanas
y Consejos Reguladores D.O.. Elaboración propia

Al mismo tiempo que crecían las facilidades para exportar a la CEE, las dificultades para seguir sirviendo a los mercados de África y Europa Oriental eran mayores. Las malas cosechas hicieron subir mucho los precios del vino entre 1993 y 1995, por lo que el vino español en origen resultaba muy caro para los operadores comerciales. Por otro lado, las primas a la exportación a países terceros sufrieron unas rebajas medias del 20 % entre 1993 y 1995, aunque lo más grave sería la exclusión de tales primas para los envíos

**EXPORTACIÓN ESPAÑOLA DE VINOS
CON DENOMINACIÓN DE ORIGEN
MEDIA ANUAL 1993-95. Principales destinos**



a determinados países que venían siendo buenos clientes de los vinos de España, como es el caso de la mayoría de los países del Este, que fueron excluidos de las primas a la exportación a terceros países en diciembre de 1993.

En el sexenio 1991-96, a pesar de tres años de cosechas muy cortas (1993, 1994 y 1995), la media anual de la exportación española subió a 7'4 millones de hectolitros, de los que 3'6 fueron de vinos con Denominación de Origen. Destaca la confirmación de la tendencia a la baja de los vinos generosos (en torno a 0'9 millones) y, como contraste, la expansión de otros vinos con DO (2'8 millones), entre los que siguen destacando los de Rioja, Valencia, Cava, Penedés, Navarra y Mancha.

Lo más sobresaliente es sin duda el incremento de la partida de vinos *embotellados* con D.O., que ha crecido de una media de 1'6 millones de hectolitros antes de 1991 a 2'4 en 1995, mientras que los vinos a granel con D.O. han bajado de 1'2 antes de 1991 a 0'9 en 1995. La exportación de vino en botellas se traduce en un incremento todavía mayor del valor de la exportación. Así sucede que los 7'6 millones de hectolitros de vinos y mostos exportados en 1991 reportaron 81.000 millones de pesetas, mientras que con un volumen similar, 7'6 millones hl, en 1996 el valor ascendió ya a 154.000 millones de pesetas. Con la misma cantidad se ha ingresado casi el doble de divisas, aunque todavía se está muy lejos de alcanzar valores como los de Francia, en donde este tipo de exportaciones reportan más de un billón de pesetas. En todo caso, si sigue esta tendencia alcista, dentro de pocos años el vino español volverá a competir con las naranjas (250.000 millones de pesetas en 1996) en la cabeza de la exportaciones agrarias españolas.

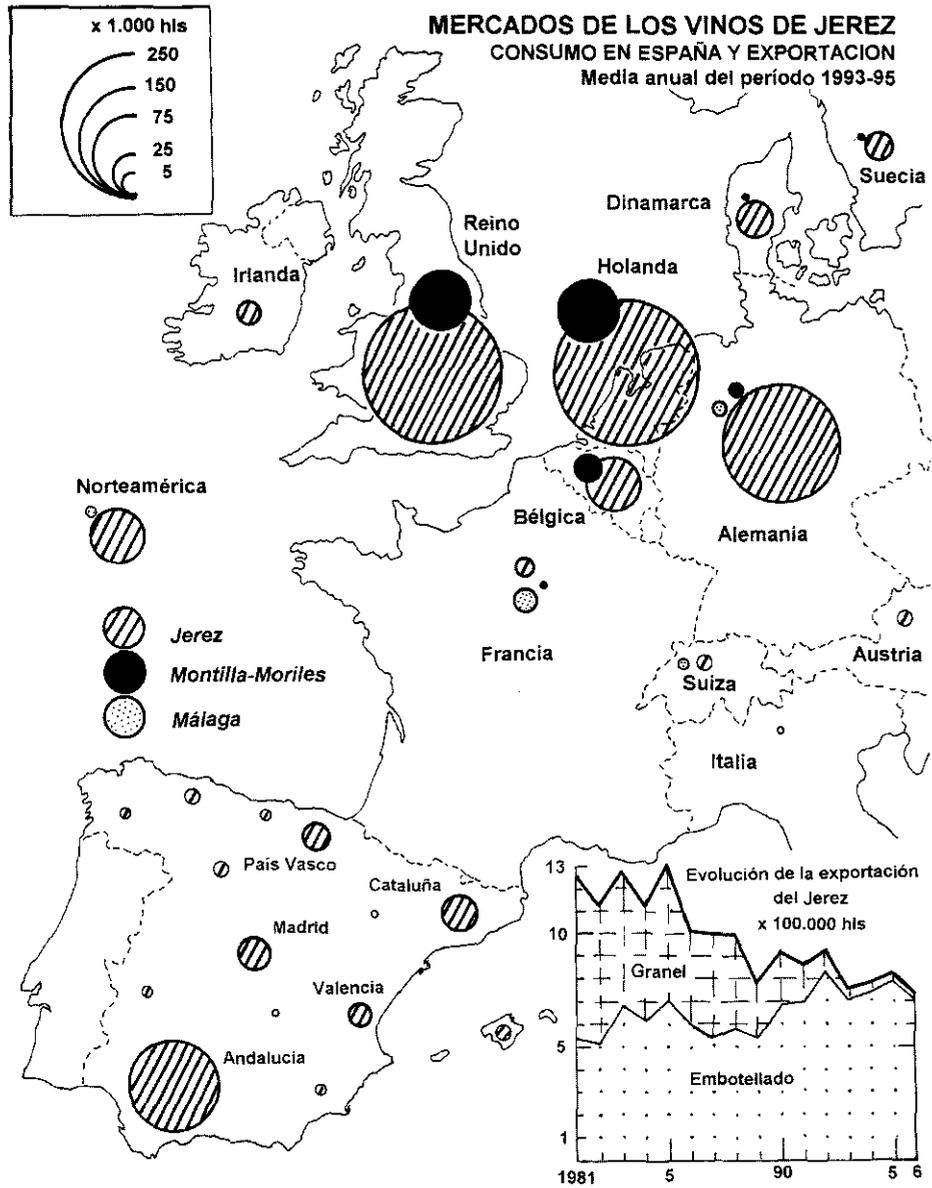
2. TENDENCIAS DE LOS PRINCIPALES VINOS EXPORTADOS

No todos los vinos importantes con Denominación de Origen han tenido en los últimos años un comportamiento expansivo en el mercado exterior. A grandes rasgos se puede afirmar que los vinos de alta graduación o "generosos" por encima de 15º, muestran una tendencia a la baja, como es el caso de los vinos de Jerez, Montilla-Moriles, Málaga y algún otro. Algo similar les ocurre a algunos vinos "tranquilos", con menos de 15º, pero con cierta fama de fuertes como son los de Jumilla y Yecla.

En el polo opuesto se hallan los auténticos responsables de la expansión: vinos tranquilos, de entre 10º y 13º, como son los de Rioja, Cava, Valencia y Mancha, ayudados en parte por otras denominaciones con menos potencial vinícola como Navarra, Campo de Borja, Ribera del Duero, etc. Los vinos tintos son los únicos que presentan una tendencia claramente alcista, mientras que los rosados se hallan estancados y los blancos registran fuertes altibajos.

2.1. La regresión de la exportación de vinos generosos

No cabe duda de que la mayor regresión en la exportación corresponde a los afamados vinos de Jerez, que durante muchos años fueron la bandera de los vinos de España (quizá para menoscabo de los vinos tranquilos). Todavía en el momento actual la zona con *DO Jerez-Xérès-Sherry y Manzanilla Santlúcar de Barrameda* sigue siendo la principal exportadora de vinos, con unas cifras que rondan los 800.000 hl anuales, pero la verdad es que esta cantidad representa un notable descenso con respecto a los 1.200.000 hl en que se movía en los años inmediatos al ingreso de España en la CEE. Todo ello a pesar de los esfuerzos que se han hecho para evitar la competencia de las imitaciones del "Jerez" en el



resto del mundo (los hay en lugares tan dispares como México, Chipre o Moldavia) y al incremento del embotellado en origen para evitar falsificaciones. En 1985 todavía salía casi tanto vino a granel (605.000 hl) como embotellado (711.000), mientras que en 1995 sólo se expidieron 55.500 hl a granel por 772.000 en botellas.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE VINOS GENEROSOS
Jerez, Montilla-Moriles y Málaga. Hectolitros

Año	Jerez Total	Jerez Granel	Jerez Botella	Montilla Moriles	Málaga
1980	1.267.167	750.408	516.759	81.777	20.352
1981	1.236.892	705.876	531.016	103.730	16.136
1982	1.117.323	605.712	511.611	113.475	16.579
1983	1.268.266	578.866	689.400	125.387	19.256
1984	1.110.856	486.796	24.0879	6.009	15.830
1985	1.316.217	605.103	711.114	95.456	17.107
1986	1.074.315	473.932	600.383	97.361	14.251
1987	1.006.119	441.726	564.393	111.904	13.966
1988	1.003.271	411.501	591.770	117.711	14.624
1989	782.646	222.911	559.727	118.147	13.156
1990	912.380	223.438	688.942	107.160	12.873
1991	864.058	168.137	695.921	102.060	15.604
1992	921.788	92.089	829.699	107.405	15.969
1993	757.874	33.472	724.402	109.111	22.039
1994	793.808	47.803	746.005	107.747	14.604
1995	826.136	54.499	771.637	97.442	10.237
1996	741.933	35.963	705.970	85.300	10.900

Fuente: Consejos Reguladores de las Denominaciones de Origen

Las causas de tal regresión las achacan algunos a las fuertes tasas sobre el consumo con las que algunos países (Reino Unido, Países Nórdicos, y hasta la misma Francia) castigan a estos tipos de vinos remontados o "de licor", que están clasificados como productos industriales intermedios y no como productos naturales, (no olvidemos que resultan de añadir alcohol al mosto durante el proceso de fermentación, como ocurre también con el Oporto). Esto hace que los vinos de Jerez, Montilla-Moriles, Málaga y otros vinos de licor sean más caros de los normal, y es posible que esto desanime a algunos compradores, pero la opinión más generalizada es la de que estamos ante un cambio en el hábito de consumo en los países que tradicionalmente han venido acaparando la mayoría del consumo: Reino Unido, Holanda, Alemania y Bélgica. En todos ellos, como también sucede en España, el consumo del Jerez y otros generosos ha pasado a ser cosa de personas mayores (y con alto poder adquisitivo) que lo toman como aperitivo, mientras que las nuevas generaciones prefieren vinos más ligeros para tomar durante las comidas. Si comparamos los datos de 1996 con los de hace once años, podemos comprobar que el Reino Unido, tradicional primer cliente, que compraba más de medio millón de hectolitros en 1985, hoy no llega a los 216.000 hl y ha quedado relegado a la segunda posición, por detrás de Holanda, que compraba 414.000 hl y hoy sólo

compra 251.000. El tercer cliente, Alemania, ha bajado de 249.000 a 159.000, y así sucesivamente.

Algo similar ocurre con los vinos de *Montilla-Moriles*, aunque en este caso hay que hablar más bien de un estancamiento de las exportaciones en torno a los 100.000 hl anuales, con ligera tendencia a la baja. Sus clientes son casi los mismos del Jerez, aunque el mercado está mucho más concentrado en sólo tres países: Holanda (45 %), Reino Unido (42 %) y Bélgica (7 %). El porcentaje de vinos embotellados es de aproximadamente un tercio del total exportado.

El fenómeno se extiende a los vinos de *Málaga*, aquí con cantidades muy modestas (entre 10.000 y 20.000 hls) y con un área de mercado distinta a la de los vinos de Jerez y Montilla-Moriles. Para los de Málaga el cliente principal es Francia (50 % del mercado), seguido de Suiza (13 %), Alemania (11 %) y Austria (7 %). A diferencia de los dos anteriores, el vino dulce de Málaga no requiere la adición de alcohol o mosto para elevar su graduación, ya que ésta se la da la variedad de uva Moscatel, mezclada con la Pedro Ximénez. Por esta razón, y aún tratándose de vinos de más de 15º, Francia los ha reconocido como "tranquilos" (enero de 1997), lo cual supone una rebaja en los impuestos sobre productos intermedios. La afición francesa por el vino de moscatel parece estar el alza, como lo demuestran los 30.000 hl que la DO Valencia exportó a este país en 1996. Todo ello permite augurar una mejoría también para los vinos de Málaga. No obstante convendría mejorar su expedición, ya que actualmente se hace casi toda a granel.

2.2. *Expansión de los vinos tranquilos y espumosos: Rioja, Cava y Valencia*

2.1.1. Exportación de vinos de Rioja y su poder de arrastre sobre vinos similares

Los vinos de *Rioja* son la más firme y pujante manifestación de la nueva imagen de España en el mercado internacional de vinos y, aunque todavía no han alcanzado el volumen del Jerez, ya le superan en valor (30.000 millones de pesetas en 1996). Su éxito en el segmento de los vinos tintos, tanto jóvenes como de crianza y de reserva, ha despertado el interés de muchos clientes por otros vinos españoles de características similares (tintos de la Ribera del Duero, Campo de Borja, Utiel-Requena, etc.), que se han visto beneficiados de la nueva corriente. Paradójicamente, los altos precios de los "Rioja" han propiciado en 1995 y 1996 su sustitución parcial por los otros, más baratos, en algunos mercados del área del mar Báltico, como Dinamarca, Suecia, Noruega y Finlandia, en incluso en Alemania y el Reino Unido.

La fama de los vinos de Rioja dentro y fuera de España goza ya de una tradición secular, desde que en la segunda mitad del siglo XIX, y coincidiendo con la crisis filoxérica en Francia, creció la demanda exterior y las bodegas de Rioja (con capital local, vasco y francés) iniciaron la adopción de métodos bordeleses de envejecimiento, obteniendo con el transcurso de los años unos vinos de calidad originales sobre la base de las variedades de uva autóctonas Tempranillo y Graciano (HUETZ DE LEMPS, 1993). La buena reputación de sus vinos ha hecho que en las dos últimas décadas haya aumentado la superficie del viñedo, de 39.000 ha en 1975 a 50.000 en 1996, creciendo la productividad de 25 a 40 hl/ha, por lo que la cosecha media ha crecido de 1'2 a 2 millones de hectolitros al año. Las exportaciones desde mediados de los años setenta hasta comienzos de los noventa oscilaron entre los 250.000 y los 300.000 hl anuales, por lo que a finales de los ochenta se llegó a una situación coyuntural en la que había exceso de producción, lo que hizo temer

por el futuro del sector vitícola riojano (BARCO, 1991). Por suerte, a partir de 1992 las exportaciones volvieron a cobrar nuevos bríos y, lo que es más importante, pasaron a ser exclusivamente en botellas en 1993, al obtener la DO Rioja la categoría de "Calificada" (garantía de calidad que no permite la comercialización a granel), creciendo de 291.000 hl en 1991 a 568.000 hl en 1994. Después las exportaciones se han estancado (591.000 hl en 1995 y 588.500 hl en 1996), al mismo tiempo que crecían los precios medios por litro exportado, que han subido de 370 pesetas durante los años 1990-94, a 438 en 1995 y 509 en 1996 (382 pesetas por botella).

El mercado exterior del vino de Rioja se halla de momento muy restringido a los países de la Unión Europea y sus vecinos más ricos (Noruega y Suiza), y fuera de Europa sólo son significativas las exportaciones a Estados Unidos, Canadá, México y Japón. A título individual el primer cliente es Alemania (más de 132.000 hl en 1996), seguida por el Reino Unido (101.000), Suecia (95.000), Dinamarca (50.000), Suiza (43.000) y Holanda (37.000). Fuera de Europa, las mayores partidas van a parar a Estados Unidos (29.000 hl) y Japón (8.400).

Los altos precios parecen haber retraído en los dos últimos años las ventas de Rioja en países como Dinamarca, Suecia y Holanda. Al menos en los dos primeros la baja de ventas de Rioja coincide con un alza de ventas de vinos de Utiel-Requena, Valencia, Campo de Borja y Ribera del Duero, que compiten a precios más bajos (al menos los tres primeros) dentro del segmento de los vinos tintos jóvenes y de crianza con una calidad muy similar, como ya han hecho notar algunos expertos en el negocio del vino.

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS EXPORTACIONES DE VINOS DE RIOJA Y PRINCIPALES DESTINOS. Volumen en hectolitros

Destino	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Alemania	43.921	50.854	60.468	69.833	102.091	111.224	132.234
Reino Unido	36.389	33.843	46.238	68.470	94.742	89.624	101.193
Irlanda		3.453	3.324	3.711	5.946	6.415	6.647
Dinamarca	26.495	33.250	41.742	56.634	88.133	69.399	46.924
Suecia		18.627	33.012	44.284	87.349	116.041	94.582
Noruega		5.192	7.224	6.364	10.477	15.610	18.341
Finlandia		3.198	1.295	2.038	2.650	5.754	6.304
Holanda	20.528	26.470	29.541	33.566	44.240	45.841	38.684
Bélgica Lux.	7.201	8.698	11.186	10.980	13.366	13.832	12.940
Francia	9.860	10.699	9.353	9.148	12.679	10.170	9.919
Suiza	45.091	49.709	44.675	25.171	37.840	42.923	43.412
USA	14.083	15.187	20.718	20.645	25.178	27.118	29.004
Canadá		1.688	1.760	2.390	3.171	2.999	3.933
México		6.909	9.223	9.354	12.530	4.031	7.164
Japón	4.574	5.030	5.550	4.852	5.597	5.972	8.365
TOTAL	260.300	291.378	342.931	387.228	567.530	591.183	588.474

Fuente: Consejo Regulador DOC Rioja

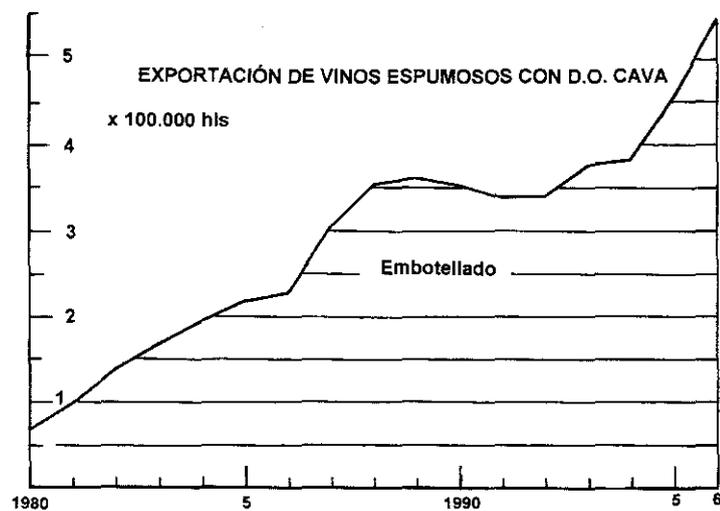
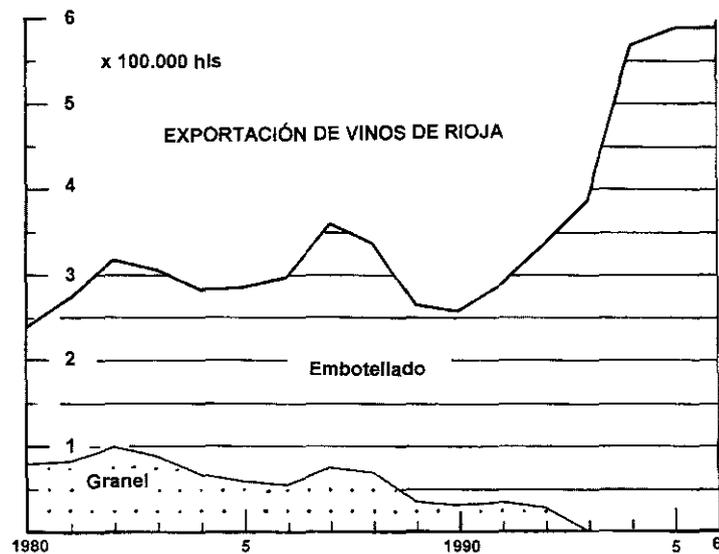
Entre los vinos que han acompañado en su éxito a los de Rioja, cabe señalar a los del *Campo de Borja*, *Navarra*, *Cariñena*, *Utiel-Requena*, *Ribera del Duero* y algunos de La Mancha y Valencia. Todos ellos tienen en común con el *Rioja* la presencia de la variedad de uva Tempranillo, llamada Cencibel en La Mancha y Tinta del País en el Duero, que es mezclada con otras en distinta proporción según cada zona vinícola (con Garnacha en el Duero, Borja, Navarra y Cariñena; con Bobal y Garnacha en Utiel-Requena), siendo cada vez más frecuente la adición de una pequeña parte de Cabernet Sauvignon o Merlot. Algunos de estos vinos, como los de la Ribera del Duero, gozan desde hace tiempo de gran prestigio (gracias a marcas tan reputadas como Vega Sicilia, Pesquera y Protos), pero de los restantes se puede decir que su calidad no ha sido reconocida hasta fechas muy recientes. Ello ha sido posible gracias a las mejoras propiciadas desde los respectivos Consejos Reguladores de Denominación de Origen en lo que se refiere a plantación de variedades mejorantes, nuevas técnicas de elaboración y fomento de la crianza en barricas de madera.

La marcha de las exportaciones en los últimos cinco años no ha podido ser más fulgurante. Limitándonos sólo a los vinos embotellados, los de Navarra han aumentado de 47.200 hl en 1991 a 97.000 en 1995; los de Utiel-Requena han crecido de 7.000 hl en 1991 a 43.000 hl en 1996; los de Cariñena de 8.600 hl en 1991 a 18.200 en 1995; los del Campo de Borja han pasado de 2.300 a 9.100 hl; y los de la Ribera del Duero de 2.500 a 10.100 hectolitros.

2.2.2. Los vinos espumosos: el Cava

Aunque la elaboración de vinos espumosos según "la méthode champenoise" fue introducida en Cataluña hacia 1850 (GIRALT, 1993), la verdad es que la producción y exportación masiva de los mismos es cosa mucho más reciente. Todavía en 1960 la producción no superaba los 10 millones de botellas, creciendo luego a 47 millones en 1970, 82 en 1980 y 150 en 1990, cifra esta última en la que parece haberse estabilizado en los últimos seis años. La exportación no empezó a tomar cuerpo hasta mediados los setenta (25 millones de botellas en 1975), y en sólo diez años logró multiplicarse por diez. En 1994 se rebasó por primera vez la cifra de 50 millones de botellas y en 1996 se exportaron más de 73 millones, equivalentes en volumen a 548.295 hectolitros, por un valor de 25.000 millones de pesetas, lo que sitúa a la DO Cava en tercera posición, por detrás de las DO Jerez y Rioja. El precio medio por botella exportada, a diferencia de lo que ha sucedido con los vinos de Rioja, ha permanecido estable en torno a las 350 pesetas durante los tres últimos años (1994, 1995 y 1996).

El negocio de la exportación está monopolizado por dos grandes firmas, que son Freixenet (70 %) y Codorniu (23%), y su abanico de clientes es mucho más amplia que la del Jerez, Rioja y resto de vinos de España, extendiéndose a todo el mundo. La Unión Europea representa en torno al 70% (1990 sólo era el 43%), siendo los principales clientes Alemania (263.000 hl en 1996), seguida del Reino Unido (63.000 hl). Estos son precisamente los dos únicos países en donde realmente han crecido las ventas de cava en los últimos cinco años. En un segundo plano están Suecia (15.000), Holanda (8.900) y Dinamarca (7.600 hl). Sin salir de Europa destacan también las exportaciones a Suiza (18.500 hl) y Noruega (8.000). El mercado americano absorbe actualmente en torno al 20% (en 1990 representaba el 43%), siendo el principal cliente los Estados Unidos (87.000 hl), donde se ha acusado una notable baja de las ventas, seguido muy de lejos por Canadá (12.000), Argentina (3.500) y Brasil (2.300). En el resto del mundo lo más destacable son las exportaciones



taciones a Japón (10.700 hl), aunque no son nada despreciables las que se hacen a Australia y Nueva Zelanda. En total, la lista de países a los que se exporta Cava de España asciende a un centenar.

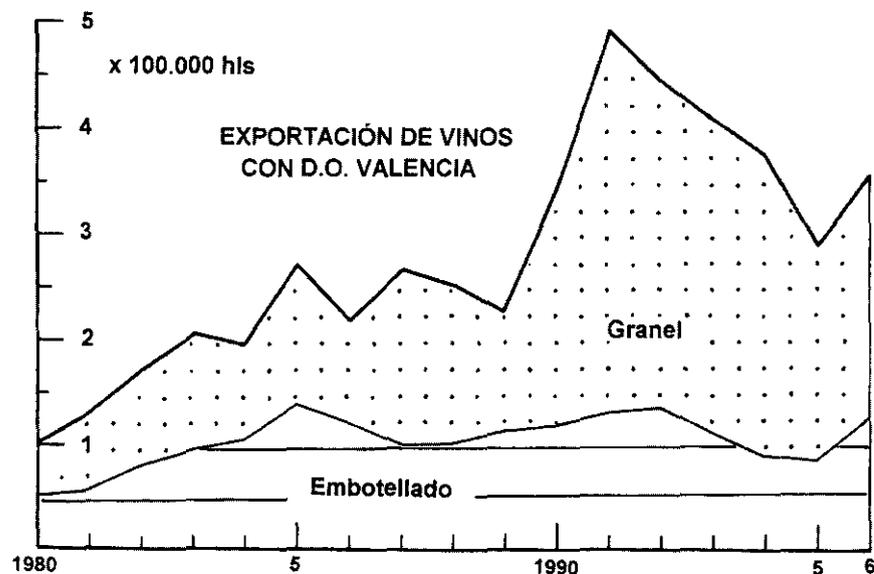
EXPORTACIÓN DE VINOS ESPUMOSOS CON DO CAVA
EVOLUCIÓN RECIENTE. Volumen en hectólitros

Países/Año	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Alemania	80.357	82.412	98.136	119.300	140.853	185.696	262.838
Holanda	6.205	7.281	6.091	6.268	7.057	8.247	8.880
Dinamarca	5.218	4.058	6.261	5.496	6.523	7.062	7.575
Italia	7.432	7.919	8.736	3.168	3.137	3.171	3.962
R. Unido	24.224	23.845	23.002	27.320	31.702	44.418	63.023
Suecia	17.775	13.153	13.712	16.376	14.719	15.550	15.248
Suiza	14.894	14.743	14.749	15.051	14.948	14.831	18.512
EUROPA	189.842	198.756	207.548	250.202	255.409	320.183	411.136
Estados Un.	126.814	106.642	94.349	83.320	78.550	91.748	87.312
AMÉRICA	152.065	132.199	118.990	113.371	105.175	119.137	119.029
Japón	7.617	8.924	9.274	6.943	10.027	10.688	11.232
MUNDO	354.196	343.026	340.418	374.949	375.283	455.466	548.297

Fuente: Consejo Regulador de D.O. Cava

2.2.3. Exportación de vinos con DO Valencia

Es de sobra conocido que los vinos valencianos han venido representando desde mediados de siglo casi la mitad de la exportación de todos los vinos comunes de España. Lo que ahora resulta más llamativo es que también en el terreno de los vinos de calidad (si como tal se entienden los expedidos en botellas y con Denominación de Origen) Valencia haya pasado a ocupar una de las primeras posiciones en cuanto a volumen. Ello se debe sin lugar a dudas al cambio de orientación comercial que hace ahora unos quince años empezaron a realizar algunas de las cinco grandes firmas dedicadas antes exclusivamente a la exportación de vinos comunes, apostando por el embotellado y el mercado europeo (aunque sin dejar por ello desatendidos sus tradicionales mercados en África y Europa Oriental). Se trata de firmas que durante muchos años han monopolizado el negocio de la exportación, tales como Vicente Gandia, Bodegas Schenk, Augusto Egli, Cherubino Valsangiacomo y Vinival, aunque esta última, perteneciente al grupo de Bodegas y Bebidas, ha cerrado y trasladado a La Mancha la planta embotelladora a finales de 1996, a pesar de haber exportado en este mismo años 3 millones de botellas al Reino Unido. A ellas hay que añadir, ya en los noventa, la firma ANECOOP, una cooperativa muy conocida por su poder en la exportación de naranjas, que ha abierto una línea de exportación de vinos y que en 1996 logró colocar en Dinamarca más de 2'5 millones de botellas. El área de actuación de estas empresas no se limita sólo a la zona con DO Valencia, sino que se extiende también a la DO Alicante (caso de Schenk) y la DO Utiel-Requena (en la que están presentes todas ellas). La gran producción de esta última (1'5 millones hls) y su buena aptitud para la elaboración de vinos tintos de



crianza de gran calidad, ha hecho que algunas de estas firmas estén muy interesadas por los vinos de esta comarca, compitiendo con las grandes firmas exportadoras locales (Torre Oria y Coviñas).

Ya hicimos mención al éxito de los vinos de Utiel-Requena en los mercados de los países del Mar del Norte y del Báltico. Por lo que respecta a la DO Valencia su volumen de exportación es de momento muy superior al de Utiel-Requena, aunque el domicilio fiscal de las firmas es el principal responsable de ello. A comienzos de los años ochenta era de poco más de 100.000 hl, la mitad embotellado, y en sólo cinco años pasó a situarse en torno a los 250.000 hl, subiendo luego de forma espectacular hasta 490.000 hl en 1991, y bajando luego de forma paulatina hasta los 285.600 en 1995, aunque en 1996 ha vuelto a subir a 355.000 hls, de los que unos 125.000 son embotellados.

La exportación de la DO Valencia es muy heterogénea, al igual que lo es su zona de producción, muy repartida en cuatro comarcas de clima, suelos y variedades de uva muy distintas, que entre todas no suman más de 16.000 ha de viñedo y dan una producción de medio millón de hectolitros al año. A las distintas variedades de vinos tintos, rosados y blancos, hay que añadir el vino de moscatel, sin duda alguna su producto más peculiar y el responsable de la recuperación de las exportaciones en 1996 (12.000 hl en 1995 y 30.000 en 1996). Los mayores clientes de los vinos con DO Valencia fueron durante los años ochenta el Reino Unido y Alemania, que parecen haber decaído en los años noventa, al tiempo que se creaban nuevos mercados en Bélgica, Holanda, Dinamarca y, sobre todo y gracias al moscatel, Francia.

EXPORTACIONES DE VINOS DE LA DO VALENCIA
Principales destinos y tipos de vino. Hectolitros

País y año	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Alemania	45	44	32	130	209	134	116	132	101	128
Reino Unido	84	89	95	89	118	118	89	68	55	92
Francia	9	17	19	32	81	87	118	84	55	61
Suiza	34	36	41	46	56	56	40	42	32	32
Holanda	6	7	8	5	5	6	12	12	12	12
Bélgica	5	4	6	8	8	16	12	10	13	14
Dinamarca	2	2	2	2	1	1	2	6	8	21
TOTAL	265	249	274	349	490	445	409	366	286	370
Tinto	103	95	94	112	119	110	167	139	129	192
Rosado	20	28	27	44	47	47	48	61	53	51
Blanco	136	112	97	186	317	253	178	144	93	97
Moscatel	6	13	56	7	8	36	16	22	11	30

3. CAMBIOS GEOGRÁFICOS DEL MERCADO EXTERIOR DE ESPAÑA

Desde el punto de vista geográfico y del transporte, llama la atención el descenso de las exportaciones a los países de África y de Europa Oriental, mientras que crecen las dirigidas a todos los países de la Unión Europea. Ello ha significado también un cambio en los medios de transporte, ya que para ir al Golfo de Guinea y a Europa Oriental se viene utilizando el barco, saliendo casi siempre desde el Puerto de Valencia, mientras que para nuestros vecinos europeos es cada vez más frecuente el transporte en camión, sobre todo si se trata de vinos embotellados.

Con anterioridad a la firma del Tratado de Adhesión, el volumen de vino exportado por España se repartía más o menos de la siguiente forma: un 40 % a la CEE (con el Reino Unido, Alemania y Holanda como principales clientes) y países escandinavos; un 25 % con destino a los países del Este de Europa (URSS, Rumanía, Bulgaria, Hungría, etc.); casi una quinta parte con destino a los países africanos del Golfo de Guinea (Gabón, Costa de Marfil, Camerún, etc.); una décima parte con destino a Suiza y lo demás repartido entre Norteamérica y el resto del Mundo.

La situación actual es bien distinta: la Unión Europea absorbe ya en torno a las cuatro quintas partes del total exportado, mientras que han perdido puntos Suiza (5 %) y Norteamérica (3'2 %). África ocupa ahora una posición secundaria (algo menos del 8 %) y Europa Oriental ha quedado relegada a las últimas posiciones con sólo el 3 %. En el Extremo Oriente comienza a abrirse un nuevo y prometedor mercado, compuesto inicialmente por Japón y China, a los que habría que añadir Nueva Zelanda y las islas de la Polinesia.

DESTINOS GEOGRÁFICOS DE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA
DE VINO EN TRES PERÍODOS SIGNIFICATIVOS
Media anual en miles de hectolitros

DESTINO	1982-83		1987-88		1994-96	
	(1)	%	(2)	%	%	(3)
Unión Europea	2.236	41'4	2.046	44'5	5.425	77'9
África	940	17'3	950	20'7	533	7'6
Europa Este	1.332	24'5	452	9'8	208	3'0
Suiza	535	9'8	486	10'6	335	4'8
Norteamérica	286	5'3	404	8'8	223	3'2
Otros	114	2'1	259	5'6	243	3'5
Total	5.443	100'0	4.597	100'0	6.967	100'0

Fuente: Dirección General de Aduanas. Elaboración propia

(1) Situación típica previa al Tratado de Adhesión a la CEE. Buen momento para los mercados de África, Europa del Este y Suiza. Regresión de la exportación a Estados Unidos.

(2) Período de transición aduanera ante la CEE-10: montantes compensatorios y elevados derechos aduaneros. Mantenimiento del mercado en África. Crisis política y económica en Europa Oriental, especialmente en la URSS. Recuperación del mercado en USA. Desciende la importación en Suiza.

(3) Se ha creado la Unión Europea en 1993: fin de trabas aduaneras para la entrada de vino español en Europa-15. Crisis económica en África: vino español demasiado caro, aunque se mantienen las primas a la exportación. Pérdida del mercado en Europa Oriental por eliminación de las primas a la exportación. Recesión del mercado en Estados Unidos y Canadá. Siguen bajando las importaciones de Suiza.

3.1. El gran mercado de la Unión Europea

En 1997 componen la Unión Europea un total de 15 países, contada España, pero desde el punto de vista de la exportación española de vinos podemos reducirlos a nueve, ya que con Austria, Islandia, Italia y Grecia apenas hay operaciones, mientras que Luxemburgo aparece sumada a Bélgica. En su conjunto las exportaciones españolas a la Unión Europea han crecido de poco más de 2 millones de hectolitros en 1986 a casi 5'5 millones en el momento actual. Por más que era de esperar una mayor participación en el gran mercado de la Unión una vez concluida la fase de adaptación, tal incremento ha sorprendido incluso a los más optimistas. Dado que está acompañado de una mejora en la calidad (vinos con DO) y de una participación creciente del embotellado, con el consiguiente aumento de precio, podemos afirmar que ha empezado una nueva etapa en la historia de los caldos españoles, en la que los vinos tranquilos (entre 10 y 15 grados de alcohol) con denominaciones de origen tales como Rioja, Navarra, Ribera del Duero, Penedés, Valencia, Utiel-Requena, etc., van a acabar con la tópica imagen que identificaba a los vinos españoles con los generosos (más de 15°) de Jerez y Montilla-Moriles. Por

primera vez, nuestros vinos (tintos sobre todo), se están dando a conocer con nombres propios y empiezan a competir con franceses, italianos y otros en el mercado de los vinos tranquilos en el gran mercado europeo.

Nuestro primer cliente es sin duda alguna Alemania, pues no en balde este gran país es el mayor importador de vinos de todo el mundo. Sus compras a España eran del orden de los 400.000 hl antes de 1986, mientras que en el momento actual rondan 1.300.000 hl, de los que el 80 % son vinos con Denominación de Origen. En segunda posición está el Reino Unido, tradicional cliente de los vinos hispanos (especialmente del Jerez), cuyas compras a España han pasado de una media anual de 750.000 hl antes de 1986 a 1.200.000 en el último trienio, superando a Alemania en el capítulo de vinos embotellados.

Francia ocupa ahora la tercera posición, pero podría superar en los próximos años a los otros dos países anteriores si prosperan los contratos entre bodegueros galos y las cooperativas españolas. No hay que olvidar que Francia es el mejor cliente de España en casi todos los productos agro alimentarios y que con anterioridad a 1970 fue el principal destino de los vinos comunes de España. Los acuerdos preferenciales hicieron que España quedara prácticamente fuera del mercado francés en beneficio de Italia, país comunitario que desde 1970 a 1990 suministró a Francia más del 60% de los 5 ó 6 millones de hectolitros que nuestros vecinos han estado importando anualmente. En la década de los ochenta raro fue el año en que España pudo colocar en Francia más de 90.000 hls, pero el desmantelamiento arancelario hizo que esta modesta cifra se multiplicase por diez en 1991 y que en 1993 alcanzase la enorme cifra de 2'47 millones de hectolitros. Las malas cosechas en España han hecho que este volumen volviera a caer a 677.000 hl en 1994 y 327.000 en 1995. En 1996, operando ya en parte con vinos de una cosecha normal, las exportaciones a Francia han crecido a 940.000 hl, y es de esperar que en 1997 vayan a ser todavía superiores. A diferencia de Alemania y del Reino Unido, las compras de Francia son en su mayor parte de vinos a granel.

Portugal lleva camino de convertirse en uno de nuestros mayores clientes, aunque sólo sea en el segmento de los vinos de mesa. Lo que más sorprende es que con anterioridad a 1993 sus compras a España eran poco menos que testimoniales, fuera de algún año como 1989, en que por causa de una malísima cosecha propia tuvo que compramos 1'3 millones de hectolitros. Desde 1993 (367.000 hl) Portugal es un cliente regular que en 1996 ha importado de España la estimable cantidad de 629.000 hl, de los cuales unos 220.000 han sido en botellas.

Holanda es desde hace décadas, como el Reino Unido, un buen cliente de los vinos generosos de España, si bien en los últimos sus compras de este tipo de vino (Jerez casi todo) han venido disminuyendo, al tiempo que crecían las de vinos tranquilos (Rioja, Penedés, Valencia, etc.). El balance global es positivo, ya que la exportación de España a Holanda ha pasado de una media anual ligeramente superior a los 400.000 hl en la pasada década a 650.000 hl en el último trienio, contando con que en 1996 ha sido solamente de 500.000 hl, de los que el 50 % corresponde a vinos de Jerez. Su vecina Bélgica, que a efectos estadísticos incluye también a Luxemburgo, estuvo comprando del orden de los 90.000 hl anuales durante toda la pasada década, pero en la actual la media ha ido creciendo hasta situarse en torno a los 140.000 (trienio 1994-96).

En los países nórdicos ribereños del mar Báltico es donde se está produciendo las mayores novedades, gracias a la liberalización del comercio del vino y a la bajada de los impuestos sobre el alcohol, lo que ha traído consigo un incremento del consumo y, consiguientemente, de las importaciones. España ha sabido colocarse muy bien entre los

principales países abastecedores de estos países, compitiendo con la prestigiosa Francia y superando por primera vez a Italia en el segmento de los vinos de calidad. El mejor cliente es por ahora Dinamarca, cuyas compras de vino a España han pasado de poco más de 100.000 hl anuales en los años ochenta a 375.000 en el último trienio; con la particularidad de que se trata casi exclusivamente de vinos embotellados, preferentemente tintos. El segundo importador es Suecia, cuyas compras a España han crecido de menos de 200.000 hl a más de 350.000 en los mismos períodos de referencia. Finlandia apenas nos compraba 20.000 hl hace diez años, y en el momento actual pasa de 50.000, mientras que Noruega (que incluimos aquí aunque no sea de la Unión Europea) ha pasado de un volumen similar a 70.000. Aún podrían añadirse aquí otros países del Báltico como Polonia (80.000 hl y Letonia 90.000 hl en 1996) si no fuera porque es más lógico tratarlos en el bloque de los países ex-socialistas de Europa Oriental, y porque sus compras son básicamente de vinos de mesa a granel.

EXPORTACIONES DE VINO DE ESPAÑA A LA UNIÓN EUROPEA Y SUIZA
Media anuales en miles de hectolitros

	Quinquenio 1981-1985	Quinquenio 1986-1990	Quinquenio 1991-1995	Año 1991	Año 1992	Año 1993	Año 1994	Año 1995	Año 1996
UNIÓN EUROPEA	2.227	2.298	5.302	3.950	4.780	6.790	6.350	4.638	5.224
Alemania	414	375	1.899	1.553	1.571	1.963	1.640	1.216	1.312
Reino Unido	803	617	922	573	613	771	1.563	1.091	929
Francia	89	84	1.184	907	1.538	2.470	677	327	940
Portugal	2	260	233	14	2	367	463	317	629
Holanda	450	396	567	379	456	543	814	639	500
Bélgica-Lux	86	94	149	113	131	172	196	135	132
Dinamarca	92	109	265	126	148	202	452	394	281
Suecia	184	210	313	231	254	236	451	394	228
Resto UE	107	153	66	54	67	66	94	125	273
Suiza	540	489	396	425	428	424	369	334	305

3.2. Suiza

Durante muchas décadas este pequeño país ha sido el principal cliente de los vinos tranquilos de España (al igual que el Reino Unido y Holanda lo son para los generosos de Jerez y Montilla-Moriles). Suiza es un país de gran tradición vitícola y un gran consumidor de vino. La producción interior apenas cubre el 45 % de las necesidades del consumo, por lo que cada año sus autoridades fijan la cantidad (contingente) que se debe importar y la reparte a modo de cupos entre los países proveedores, que son básicamente tres: Francia, Italia y España. Las importaciones de Suiza a comienzos de los años ochenta eran de 2'4 millones de hectolitros, de los que España aportaba alrededor de 525.000 hls (el 22 %). En el momento actual (quinquenio 1991-95) Suiza sólo ha importa-

do una media anual de 1'7 millones hls, de los que España ha contribuido con 396.000 hls (el 23'3 %) lo que supone una reducción en términos absolutos, pero un ligero incremento porcentual. No obstante, desde 1994 se ha acentuado la tendencia a la baja, hasta el punto de que en 1996 la exportación española a Suiza ha sido de sólo 305.000 hl.

La mayor parte de las exportaciones españolas a Suiza corresponde a vinos tintos y rosados de las denominaciones de origen Jumilla, Utiel-Requena, Navarra, Rioja y Alicante. Para facilitar el suministro y asegurar la continuidad, varias empresas suizas mantienen desde hace muchas décadas bodegas estables en España, siendo las más conocidas las de August Egli (Zürich) y Bodegas Schenk (Rolle), que operan desde el puerto de Valencia. La tendencia actual apunta hacia una fuerte caída de los vinos tintos a granel (de 300.000 hl en 1992 a 194.000 en 1996), sólo en parte corregida por un alza en los vinos tintos embotellados (de 30.000 hl a 60.000 en el mismo período) y en los vinos espumosos (de 15.000 a 18.000). La competencia de los nuevos países vinícolas, como Chile, Australia y Estados Unidos, empieza a dejarse sentir y afecta negativamente a los abastecedores tradicionales (STÄHEL, 1997).

3.3. África

Mercado compuesto por una serie de países del área del Golfo de Guinea, antiguas colonias de Francia, como Costa de Marfil, Gabón, Camerún, Togo, Congo, etc., a los que hay que sumar Ghana (ex-colonia británica), Guinea (ex-española) y, más recientemente, Angola (ex-portuguesa). Con anterioridad a 1960, y a excepción de Angola y Guinea, el abastecimiento de estos países estaba controlado por empresas francesas y se venía haciendo básicamente desde Argelia. La independencia de Argelia (1962) supondría el arranque de la mayor parte de sus viñedos (símbolo de la colonización francesa en un país islámico que no bebe vino) y el negocio del abastecimiento africano fue transferido a España, quedando casi monopolizado por un grupo de exportadores ubicados en el Puerto de Valencia, que operaban a través de dos grandes intermediarios (Entrepôts Africaines y Unilever). Las exportaciones españolas a los países del Golfo de Guinea empezaron a cuajar a partir de 1965 y en los primeros años no lograron pasar de los 100.000 hls anuales. A partir de 1971, y como compensación a la caída del mercado de la CEE (dominado por Italia en virtud de la cláusula preferencial), la exportación de España a África creció de forma rápida hasta situarse en torno a los 500.000 hls en 1975 y a los 730.000 en 1985 (PIQUERAS, 1985). En el momento actual (media del trienio 1994-96) el volumen se ha reducido a 533.000 hls anuales.

Las causas de este retroceso son básicamente dos: primero, el descenso de la capacidad de compra en el área del Golfo de Guinea, que ha bajado de 1.400.000 hls anuales en el quinquenio 1981-85 a 926.000 hls en el quinquenio 1991-94 (TINLOT, 1996); y segundo, a las malas cosechas en España durante los años 1993, 1994 y 1995, (menos vino y precios muy altos). Las ayudas a la exportación pagadas por la Unión Europea (restituciones) para los vinos con destino a África (Países del Golfo) han oscilado entre las 30 y las 40 pesetas por litro (vinos blancos y tintos de entre 11 y 13 grados), con un máximo de 41 pesetas en 1996, aunque en enero de 1997 han sido rebajadas a 31 pesetas para los blancos y 34 para los tintos, y hay una clara voluntad por parte de Bruselas de aplicar una nueva rebaja en fechas próximas. Mientras tanto, los resultados de la exportación de España a África en el año 1996, (650.000 hl), muestran una notable recuperación del mercado, siendo nuestros mejores clientes Costa de Marfil (207.000 hl) y Gabón (98.000 hl),

seguidos por Ghana, Angola, Camerún, Congo, Guinea Ecuatorial, Senegal y las Islas Reunión. Una nota muy positiva es la elevada participación de los vinos embotellados (más del 36 %), que año tras año están ganando terreno a la tradicional exportación a granel. Países como Ghana, Camerún, Guinea Bisau, Togo y Guinea Ecuatorial hacen ya casi todas sus importaciones de España con vinos embotellados.

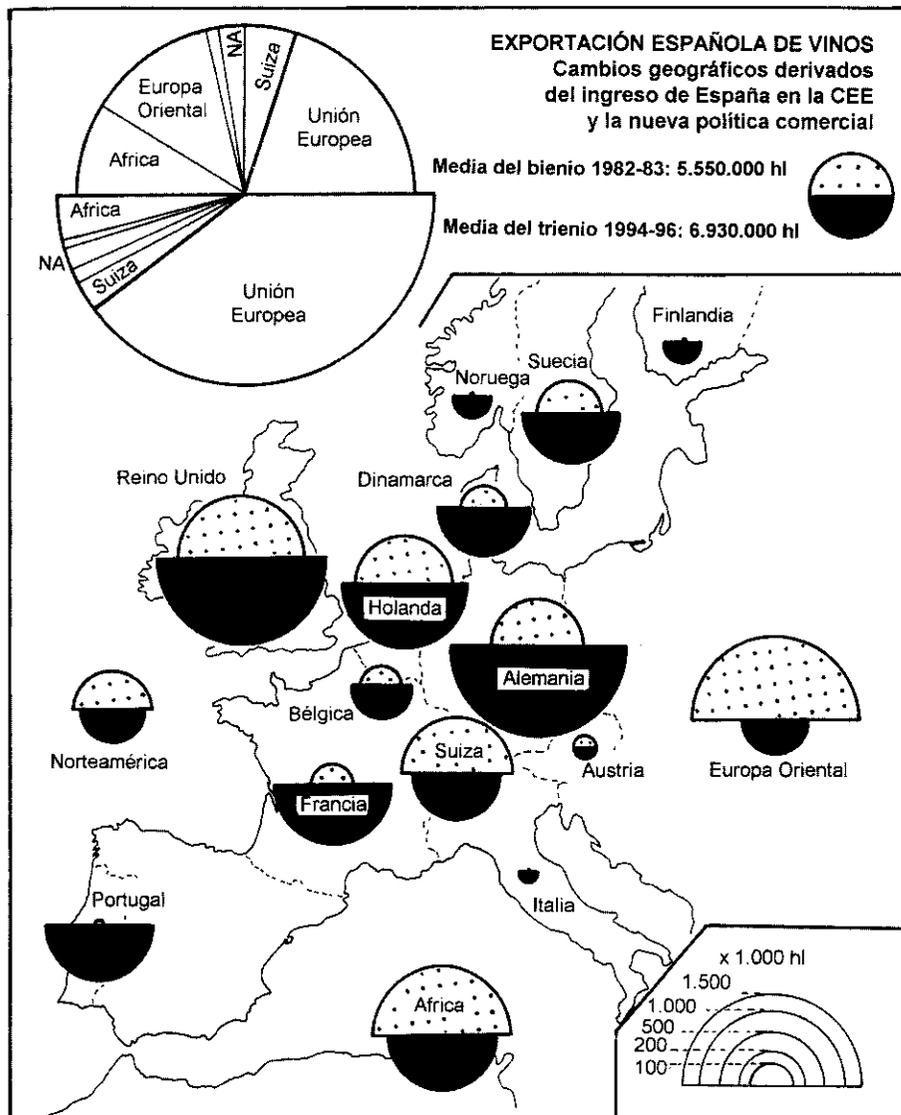
3.4. *Europa del Este*

Se trata de un bloque está compuesto por todos los que que hasta finales de la pasada década tenían regímenes socialistas y cuyo comercio exterior era de los llamados "de Estado". Las grandes convulsiones de tipo político y la crisis económica que están padeciendo muchos de ellos explican la fuerte caída del comercio del vino. A diferencia de los países africanos, que no son cultivadores de viñedo, aquí se trata de países con larga tradición en la producción y consumo de vino, en los que sin embargo la demanda interna rebasa ampliamente la producción, por lo que se ven obligados a importar, siendo España uno de sus principales proveedores (GUILLEM, 1990).

Con anterioridad a 1986 el volumen global de las importaciones era de casi 8 millones de hectolitros (media del decenio 1976-85). El primer país importador era la URSS (6'6 millones), pero las drásticas medidas contra el consumo de bebidas alcohólicas aplicadas por Gorvachov redujeron las importaciones de este país a 2'9 millones durante el quinquenio 1986-90. Con los cambios políticos habidos a partir de 1991, la nueva Rusia rebajó sus importaciones a 675.000 hls al año (1991-93) aunque las ha vuelto a situar en torno a 3 millones anuales a partir de 1994. En el resto de países también ha habido un notable descenso de las importaciones, especialmente en Hungría, que ha caído de 446.000 hls en 1986-90 a sólo 108.000 en 1991-94, mientras que en 1995 sólo fueron ya 90.000 hls.

Las exportaciones de España a la URSS siempre han sido muy irregulares, pues ha habido años en que han superado 1'6 millones de hectolitros (vinos de la Mancha casi siempre) y otros en que no se ha registrado exportación. En los últimos tres años, a pesar de la reanimación del mercado ruso, España ha venido exportando a Rusia cantidades muy modestas: 143.000 hl en 1994, 24.000 en 1995 y 65.000 hl en 1996. Algo similar ocurría, aunque con cantidades mucho más modestas, con respecto a la República Democrática Alemana y Polonia.

El cliente más regular era Hungría, a donde hasta 1990 se venía exportando una media de 200.000 hls anuales (casi la mitad de todas las importaciones efectuadas por aquel país). Pero las cosas empezaron a empeorar y en los primeros años de los noventa la media cayó a 50.000 hls, y en 1994 y 1995 quedaron reducidas a menos de 20.000 hls, subiendo algo más (27.000 hl) en 1996. La principal razón de estas bajadas está en la medida adoptada por Bruselas a finales de 1993 (21.12.93) por la que quedaron definitivamente eliminadas las "restituciones" de las exportaciones dirigidas a Hungría, Bulgaria, Rumanía, las repúblicas Checa y Eslovaca, y toda la ex-Yugoslavia (Croacia, Eslovenia, Bosnia, etc.). Ante esta circunstancia algunos exportadores están buscando mercados en otros países del entorno, como Letonia, a donde en 1995 se lograron exportar cerca de 55.000 hls. Después de dos años muy malos (menos de 200.000 hl en 1994 y 1995), la exportación española en 1996 (344.000 hl) parece haber recuperado terreno en algunos países como la ya citada Letonia (90.000 hl), y en otros como Polonia (79.000) y la República Checa (58.000 hl), país este último cuyo mayor nivel de vida le permite comprar vinos embotellados. En todo caso, la media anual de exportación española al con-



junto de Europa Oriental en el trienio 1994-96 ha sido de tan solo 208.000 hls, bien poca cosa comparados con los 768.000 de media anual en el cuatrienio 1982-85.

3.5. América del Norte

El mercado americano está concentrado en dos países: Canadá y los Estados Unidos. Ambos tienen una larga tradición como clientes de los vinos de España, con un volumen total que ha venido oscilando en torno a los 350.000 hl desde comienzos de los años setenta hasta finales de los ochenta. Sin embargo, a partir de 1990, y a pesar de la devaluación de la peseta en 1993, las exportaciones han decaído hasta situarse en una media anual del orden de los 220.000 hl. La verdad es que España ha perdido cuota de mercado en Estados Unidos, el principal comprador, pues ha bajado del 11 % en 1970 al 6 % en 1995, mientras que nuestro mayor competidor, Italia, ha subido del 28 al 41 %, y Francia se ha mantenido en el 25 %.

La mitad de las exportaciones españolas a USA corresponden a vinos espumosos con DO Cava (87.000 hl en 1996), siendo Freixenet quien domina ampliamente este segmento. Le siguen luego los vinos generosos, en su mayor parte con DO Jerez (28.000 hl en 1996), aunque han perdido mucha fuerza con respecto a épocas pasadas. El resto lo componen básicamente los vinos tranquilos embotellados (67.000 hl en 1996) en donde dominan los del Penedés y la Rioja.

Las exportaciones a otros países americanos como México (15.500 hl en 1996), Argentina (11.000) o Venezuela (7.000), están muy lejos de alcanzar la importancia que tuvieron en siglos pasados, hasta casi 1936. En cambio, la implantación de cadenas hoteleras españolas en las islas del Caribe, con una mayoría de turistas también españoles, empieza a dejarse sentir en las importaciones de vino de Cuba (10.000 hl), República Dominicana (8.000), Guadalupe (7.500) y Martinica (8.000).

CONCLUSIONES

En el transcurso de los últimos diez años las condiciones comerciales del mercado internacional de vinos han conocido grandes transformaciones. La situación particular de España ha cambiado todavía más profundamente, tras su integración en la Comunidad Económica Europea en 1986 y agotado ya el período de adaptación en 1993. A España se le han abierto las puertas de los mercados internos de la Unión Europea y, al mismo tiempo, empieza a competir en un mercado mundial cada vez más liberalizado gracias a los acuerdos del GATT (diciembre de 1992), donde sólo ganan aquellos que saben vender, compitiendo en calidad y precio. Los vinos españoles de calidad han irrumpido con fuerza en los mercados de nuestros socios europeos y ante tal éxito habría que preguntarse qué tipo de revolución silenciosa han tenido que llevar a cabo los productores y bodegueros españoles. No cabe duda de que en el sector vitivinícola español han cambiado y van a seguir cambiando muchas cosas y que todavía está por ver la auténtica fuerza de nuestros vinos, especialmente los tintos.

El mercado exterior de España ha sufrido un cambio radical (y con él el sector exportador). Se acabó (o se está acabando) la época en que la exportación se componía principalmente de vinos expedidos a granel, entre los que los únicos con nombre propio eran los de Jerez (con mercado en el Reino Unido, Holanda y Alemania), mientras que el resto eran vinos sin nombre con destino a países de África y de Europa Oriental. Se acabó tam-

bién el negocio basado en las primas a la exportación, con destino a estos países, donde importaba poco la calidad y el nombre del vino, operando siempre con precios bajos, tanto para los productores como para los compradores (el negocio estaba en la prima).

El "nuevo" mercado de la Unión Europea es muy distinto del que estábamos habituados. Las grandes operaciones de graneles que sólo podían hacer empresas especializadas, están dejando paso a contratos de compraventa directa entre embotelladores y productores de toda la Unión. Prueba de ello son las numerosas operaciones llevadas a cabo en la campaña 1996-97 entre bodegas cooperativas españolas y embotelladores de Francia, Alemania e incluso Italia. Al mismo tiempo, cualquier pequeña empresa embotelladora española puede contactar con distribuidores alemanes, daneses o suecos, por ejemplo, para colocar sus vinos en aquellos mercados.

Esta "europeización" del mercado del vino, sin más trabas que los impuestos sobre el consumo (que siguen siendo distintos en cada estado), va a traer otras consecuencias. Si el vino puede circular libremente, más lo pueden hacer los capitales: es lógico esperar (y ya se está produciendo) una corriente inversora de dinero extranjero en el sector español, tanto en instalaciones de bodegas como en la compra de tierras y plantaciones de viñedos. El gusto por unos determinados tipos de vinos está provocando la importación de vides extranjeras como la Cabernet Sauvignon, la Merlot y la Chardonnay, hasta tal punto que, al hablar del concepto de calidad, el tipo de vino podría prevalecer sobre eso que los franceses llaman le terroir, (aquí diríamos el terreno o la D.O.), tal y como ya vienen preconizando los países anglosajones (FALCETTI, 1997). Como ya dijimos antes: los grandes cambios están todavía por venir.

BIBLIOGRAFÍA

- BARCO, E. (1991): *Análisis de un sector: el Rioja (1983-1990)*, Gobierno de La Rioja, Serie Estudios, nº 23, Consejería de Agricultura y Alimentación
- DKB (1997): Trend industria vinícola, informe resumido publicado en *La Semana Vitivinícola*, nº 2.637, p. 642
- GIRALT, E. (1993): L'elaboració de vins escumosos catalans abans de 1900, *Vinyes i vins: mil anys d'història*, I, pp. 37-81), Publicacions de la Universitat de Barcelona
- GUILLEM, J.V. (1990): El vino y el comercio valenciano con los Países del Este, *La Semana Vitivinícola*, nº 2.284, pp. 1.961-1.967
- HUETZ DE LEMPS, A. (1993): *Vignobles et vins d'Espagne*, Presses Universitaires de Bordeaux, Collection "Grapes et Millésimes" - Maison des Pays Ibériques, 56
- FALCETTI, M. (1997): Terroir ou cépage: de l'opposition à l'intégration des concepts face au défi vitivinicole du XXI siècle, *Bulletin de l'Office International de la Vigne et du Vin*, Vol. 70, pp. 25-36, Paris.
- PIQUERAS, J. (1985): *La vitivinicultura valenciana ante la CEE y el mercado mundial*, Conselleria d'Agricultura de la Generalitat Valenciana.
- PIQUERAS, J. (1992): El viñedo español entre 1940 y 1990. Medio siglo de cambios hacia la modernización, la calidad y la eliminación de los excedentes, *Medio siglo de Agricultura en España*, Universidad de Alicante, Instituto de Geografía.
- PUYÓ, R. (1994): La encrucijada del sector vitivinícola español ante la Unión Europea de 16 y el GATT, *La Semana Vitivinícola*, nº 2.493, pp. 1.533-1.553.
- RIVAS, C. (1995): La O.C.M. del vino ante el vino español, *Jornadas sobre el Vino ante el nuevo milenio. La O.C.M. y la crisis del vino español*, Valdepeñas, marzo-abril de 1995.

- SPAHNI, R. (1995): *The international wine trade*, Woodhead Publishing Limited, Cambridge
- STÁHELI, O. (1997): L'importation du vin en Suisse pendant 1996, *Journal Vinicole Suisse*, 28-2-97.
- TEURLAY, J.C. (1995): Etude sur la production vinicole en France, Italie et Espagne, *Cahiers Agristes*, Resumen en La Semana Vitivinícola, nº 2.610 (1996), pp. 2.853-2.861.
- TINLOT, R. et ROUSSEAU, M. (1996): Situation et Statistiques du secteur vitivinicole mondial en 1995, *Bulletin de l'Office International de la Vigne et du Vin*, Vol. 69, pp. 1033-1114, Paris.

EXPORTACIÓN DE VINOS DE ESPAÑA A TODO EL MUNDO EN 1996

Fuente: Federación de Exportadores de Vinos de España. Elaboración propia

	TOTAL	Vino DO embotel.	Vino DO granel	V. mesa embotel.	V. mesa granel	Espu- mosos	Jerez	Vinos de licor	Aroma- tizados
MUNDO	7.134.178	1.564.331	912.983	810.800	1.998.817	548.297	733.261	100.229	461.306
EUROPA	6.001.807	1.420.344	910.327	517.306	1.529.810	411.136	690.735	92.250	429.643
Unión Eur.	5.224.425	1.306.219	733.714	463.818	1.167.811	376.282	685.735	75.894	414.952
Alemania	1.312.229	196.540	316.340	25.638	246.244	262.838	158.953	16.538	89.138
Austria	15.576	8.766	0	57	2.399	1.875	1.845	487	147
Bélgica-Lu	131.919	28.875	21.369	1.385	33.535	5.733	21.138	2.891	16.993
Dinamarca	281.086	180.014	13.039	62.449	2.919	7.575	14.450	472	168
Finlandia	47.748	18.330	5.106	3.695	13.993	1.702	2.942	1.789	227
Francia	940.416	144.624	255.041	16.091	372.444	1.468	5.188	22.870	122.690
Grecia	7.415	230	0	967	0	1.478	127	0	4.613
Irlanda	18.876	12.713	1	761	3	561	4.536	301	0
Italia	25.419	1.123	1.916	265	8.315	3.962	888	4.969	3.981
Países Bajos	500.148	138.617	55.045	8.219	18.412	8.880	251.497	11.039	8.439
Portugal	629.261	442	1.016	217.110	342.212	1.939	99	2.355	64.088
Reino Unido	928.522	355.488	36.481	118.484	33.312	63.023	215.589	1.677	104.468
Suecia	227.730	60.971	28.360	10.695	94.020	15.248	7.930	10.506	0
Resto Eur.									
Occidental	433.649	105.909	176.447	22.930	69.906	31.536	4.941	14.121	7.859
Andorra	44.326	9.056	10	14.831	8.332	3.151	497	5.229	3.220
Canarias	8.915	1.511	485	4.068	336	1.367	0	240	908
Gibraltar	2.012	812	0	934	0	28	81	13	144
Islandia	2.268	1.352	0	108	0	283	490	0	35
Liechtenstei	748	372	0	8	368	0	0	0	0
Malta	146	78	0	0	0	0	68	0	0
Suiza	305.429	60.970	171.265	2.466	39.390	18.512	2.028	7.246	3.552
Noruega	69.805	31.758	4.687	515	21.480	8.195	1.777	1.393	0

E. Oriental	343.733	8.216	103	30.558	292.093	3.318	578	2.235	5.006
Armenia	76	9	0	0	0	67	0	0	0
Bielorrusia	549	186	0	270	0	93	0	0	0
Ex-Yugosl.	848	0	0	126	0	706	0	0	16
Eslovaquia	77	10	0	21	0	30	0	0	16
Estonia	5.519	1.926	0	799	0	152	34	206	2.402
Georgia	280	17	0	200	0	63	0	0	0
Hungría	27.151	184	0	0	26.552	273	142	0	0
Kirguizistán	9.940	0	0	0	9.836	67	0	0	0
Letonia	90.156	393	0	678	89.040	43	2	0	0
Lituania	108	78	0	0	0	30	0	0	0
Polonia	78.986	443	100	610	76.971	295	188	20	359
R. Checa	58.130	383	0	22.741	34.171	72	87	80	596
Rusia	64.910	3.327	3	2.949	55.608	1.302	110	1.106	505
Ukrania	5.489	1.318	0	1.852	0	279	15	823	1.212

	TOTAL	Vino DO embotel.	Vino DO granel	V. mesa embotel.	V. mesa granel	Espu- mosos	Jerez	Vinos de licor	Aroma- tizados
ÁFRICA	650.155	1.787	99	228.728	409.652	934	86	1.165	7.704
Angola	35.511	11		2.118	33.382				
Benin	18.117	14		16.900	520	51		173	459
Burkina Faso	3.376	8		1.961	527			130	750
Cabo Verde	4.397	2		4.328	0				67
Camerún	33.543	83		29.765	3.519	16		160	
Congo	33.615	0		8.012	25.206			342	55
Costa Marfil	207.155	9		427	206.659	60			
Gabón	97.740	0		20.435	77.305				
Gambia	2.799	17		2.282	500				
Ghana	44.660	25		43.333	0	90		152	1.060
Guinea	3.408	0		3.202	192	14			
Guinea Bisau	15.582	0		15.566	0				16
Guinea Ecuat	37.013	126	36	33.971	2.706				174
Malí	1.706	0		1.214	66				426
Marruecos	5.203	222		234	4.591		65		91
Mauricio	696	5		612	10	69			
Mayotte	6.435	0		6.435	0				
Níger	3.304	0		2.875	0				429
Nigeria	4.125	31	63	900	883	5			2.243
Rep. C.A.	3.028	0		757	2.271				
R. Sudáfrica	2.960	287	0	110	1.000	299	16	17	1.231
Reunión	28.750	260		5.467	23.023				
Santo Tomé	1.605	0		1.409	195				
Senegal	28.341	19		4.673	23.549			100	

Tchad	1.593	0		1.593	0				
Togo	19.088	27		17.361	882	112		40	666
Zaire	207	0	0	207	0				
Otros	6.198	641	0	2.581	2.666	218	5	51	37

	TOTAL	Vino DO embotel.	Vino DO granel	V. mesa embotel.	V. mesa granel	Espu- mosos	Jerez	Vinos de licor	Aroma- tizados
AMÉRICA	333.899	119.871	2.157	30.259	3.258	119.029	38.504	2.789	18.032
Argentina	11.299	1.255		3.130		4.274	238		2.429
Brasil	7.098	1.551		2.052		1.451	214		1.831
Canadá	37.622	11.739	1.419	762	3.102	12.804	5.748	945	1.103
Colombia	1.910	823		59		310	416	292	10
Cuba	9.837	5.686		2.211	112	1.027	13	11	777
Chile	1.139	410		4		265	424	36	
Estad Unidos	195.401	66.664	106	4.895		87.312	28.321	360	7.743
Guadalupe	7.437	4.231		3.111		95			
Guyana Fr.	2.483	999		1.484					
Martinica	7.991	1.540		6.384		67			
México	15.451	10.822	288	2.383		1.406	491	37	24
Panamá	4.179	1.095		89		1.203	293	149	1.350
Perú	3.820	1.408		460		512	73		1.367
Rep. Domin.	7.907	4.598	1	2.355	23	700	98	589	
Venezuela	6.933	4.432		254		1.434	681	130	2
Otros	13.392	2.618	343	626	21	6.169	1.494	240	1.396

	TOTAL	Vino DO embotel.	Vino DO granel	V. mesa embotel.	V. mesa granel	Espu- mosos	Jerez	Vinos de licor	Aroma- tizados
ASIA Y OCEANÍA	144.679	22.329	0	35.507	56.097	16.927	3.936	4.058	5.825
Corea Sur	2.479	387		1.817		260	15		
China	49.519	836		9.052	38.912	425	180		114
Filipinas	2.176	454		651	27	35	18	991	
Hong Kong	2.544	1.012		634	15	344	46	379	114
Japón	46.272	14.436		6.810	5.105	11.232	2.277	1.816	4.596
Tailandia	1.778	1.270		223	60	128		70	27
Taiwan	2.231	1.087		44			245	9	846
Australia	4.310	1.460		381		1.685	616	45	123
N. Zelanda	12.695	431		45	11.083	971	165		
N. Caledonia	14.081			13.464	551	53		13	
Otros	6.594	956	0	2.386	344	1.794	374	735	25

