

## EL SECTOR VITIVINÍCOLA ESPAÑOL ANTE UN FUTURO INCIERTO



*Ramon Viader Guixà. Farmacéutico. Enólogo.  
Past president de la Union Internationale des Oenologues.  
Past president de la Federación Española de Asociaciones de Enólogos.*

En estos días, aparecen en los medios de comunicación diversas noticias preocupantes para el vino español. Tenemos en España un exceso de vino en las bodegas como consecuencia de una disminución de las ventas por el cierre del canal HORECA, principalmente. Con menor incidencia, las exportaciones. Ante esta situación, algunos actores del sector apuestan por reducir la cosecha de uva de este año entre un 15% y un 25%.

Puede parecer mucho, puede parecer poco. A mi, me parece un apaño más de los que históricamente vienen haciéndose en este bendito país.

Dice el refrán, “de aquellos polvos vienen estos lodos”. Y es que estamos donde estamos por una gran falta de planificación, de visión de futuro.

En 1992, cuando Miguel A. Torres tuvo la acertada idea de fundar FIVIN, no dudé en brindarle mi incondicional apoyo, como lo hizo el Dr. JM Dexeus y también Horacio Sáenz Guerrero, en aquel entonces, director de La Vanguardia. Los tres constituimos la primera junta directiva con el apoyo moral y económico de diversas entidades del sector y muchas bodegas. También de la Administración.

El propósito de FIVIN era conseguir los medios científicos necesarios para averiguar las propiedades saludables del vino y también sus posibles efectos adversos y, una vez conocidos, hacerlos llegar a los médicos y al gran público. Este interés nacía como respuesta a las **campañas antialcohol** que se promovían con notable aceleración y difusión por todo el país. Estas campañas tuvieron como consecuencia una disminución del consumo de vino, no solo en España sino en casi todo el mundo. Fue un primer aviso. Desde entonces, la labor de FIVIN ha sido encomiable y creo firmemente, que el objetivo se cumplió y se mantiene. Gracias a estos esfuerzos, la caída del consumo no solo se frenó, sino que se consiguió que muchos médicos evitaran desaconsejar, incluso prohibir, el consumo de vino.

El notable aumento del mercado exterior aportó gran ilusión y pareció que la producción de vino tendría un crecimiento importante y sostenido en el tiempo. Y así fue durante unos años. Pronto nos dimos cuenta de que no estábamos solos en el mercado y que ciertos países cuyas producciones tradicionalmente apenas alcanzaban para cubrir su demanda interior, las aumentaron hasta llegar a convertirse en exportadores. Me refiero singularmente, a USA, Argentina y Chile. Los elevados rendimientos de sus viñedos generaron producciones asimismo elevadas y, por lo tanto, una disminución de los costes

de producción. En consecuencia, llegaron al mercado internacional vinos con precios de venta público muy moderados, muy competitivos.

Mientras, en España, seguíamos y seguimos todavía con el viejo mantra de que **la producción y la calidad** son incompatibles. De este modo, se ha condenado al viticultor a una situación de subsistencia por los pobres rendimientos de sus viñedos. También ayudaron el minifundismo propio de los países mediterráneos y los bajos precios de la uva. Si comparamos, por ejemplo, el Prosecco con el Cava, en el primero se obtienen el doble de kilos de uva por hectárea y su precio es también del doble que el nuestro.

Ante este panorama no es de extrañar el paulatino abandono del viñedo por parte del pequeño agricultor. La mecanización, desde luego imprescindible, permitió el surgir de grandes explotaciones propiedad de bodegas que adquirieron viñedos a los que habían decidido abandonar su cultivo. Una de las consecuencias negativas de esta situación ha sido la falta de mano de obra cualificada. Es el caso de los podadores.

Ocurrió que las primeras bodegas que se lanzaron de manera importante a la exportación lo hicieron ofreciendo **vinos a bajo precio**. Era más fácil y más rápido entrar con este argumento. El Cava es el ejemplo paradigmático de ello. Construir una marca y consolidarla cuesta mucho tiempo y dinero, pero también conocimiento, estrategia y calidad de producto. No me refiero a la calidad intrínseca de nuestros vinos, que sin duda la tienen, sino a su imagen de producto singular, diferenciado por su origen geográfico y por sus viníferas. Con ello, con tiempo y esfuerzo, se gana el **prestigio**. En eso, franceses e italianos han sido maestros indiscutibles. Debimos haber aprendido de ellos. Si acaso, no hemos aprendido bien al imitar sus vinos de Cabernet Sauvignon, Merlot, Pinot Noir, Chardonnay, etc. Ahora nos encontramos en un mercado mundial saturado de variedades francesas. Nosotros, con nuestros vinos, no aportamos nada nuevo ni original. Y, además, a precio inferior al de nuestros prestigiados vecinos. Un precio inferior que repercute directa y negativamente sobre su margen comercial y de explotación. Cuando un producto se afianza en los mercados se establece automáticamente un precio de referencia. Un precio que muy difícilmente podrá en futuro modificarse al alza. Tal es nuestra situación.

Me resulta evidente que si se hubiera optado por **valorar convenientemente la uva** en su origen no hubiera sido posible ofrecer vinos a precios tan modestos. Es el caso de denominaciones de origen de mucho prestigio como Borgoña, Burdeos, Champagne, Piamonte, Montalcino, etc. Asimismo, el agricultor habría podido dedicar mejores esfuerzos al viñedo y ver justamente recompensado su trabajo. Un trabajo, digámoslo de paso, no exento de riesgo como cuando las inclemencias meteorológicas merman gravemente el trabajo de todo un año. El agricultor, de este modo imperativo, ya colabora periódicamente en cierto modo a la regulación de existencias. Tristemente, en el escándalo de una botella de vino lo que menos importa es el coste del vino.

Hemos tenido una **mala planificación de la política de plantaciones** y mientras veíamos el empobrecimiento de los agricultores, asistíamos impertérritos a la transformación del viñedo en solares industriales. El arranque definitivo de muchas hectáreas no se aprovechó para regularizar paulatinamente el sector. Recientemente, hemos asistido a disputas regionales por las autorizaciones de nuevas plantaciones, en la DOP Cava, por ejemplo. Tenemos excedentes, pero solicitamos nuevas plantaciones. No somos capaces de anteponer el bien común al particular de cada uno. Sería deseable que algunas DO revisaran sus pliegos de condiciones, sus competencias y actuaciones.

Tampoco ha ayudado nada la **política de subvenciones**. El sector vinícola ha vivido siempre prácticamente subvencionado. No solo desde España, sino también desde Europa. Por definición, un sector que precisa subvenciones continuas no es un sector **sostenible**. Esta palabra, ahora tan de moda, parece que solo la utilizamos desde el punto de vista medioambiental cuando, en primera instancia, debería aplicarse a la sostenibilidad del modelo de negocio. Podemos aceptar ayudas puntuales para favorecer iniciativas creativas y de jóvenes que desean seguir en la industria agroalimentaria. Las ayudas indiscriminadas como las habidas hasta hoy mismo no son deseables desde diversos puntos de vista socioeconómicos. En España, algunos sectores no han tenido otro remedio que funcionar fuertemente subvencionados. Es el caso de la minería en general y del carbón en particular. Esto es así porque las materias primas no admiten valor añadido, algo que si ocurre con los productos manufacturados.

No es sostenible, ni mucho menos socialmente justo, malbaratar el dinero público en obras innecesarias, en bodegas muy lujosas, en equipos sobredimensionados, en planes de expansión realizados antes de que haya surgido la necesidad. Es un dinero que no genera riqueza y que difícilmente retorna a la sociedad, su finalidad última. Recuerdo ahora a Díaz-Plaja en su obra *El español y los siete pecados capitales*. Ni más ni menos. El dinero malbaratado en muchas infaustas subvenciones sería ahora una buena ayuda para capear el temporal. Para eso debe de servir el dinero, para eso una empresa bien gestionada debe generar reservas y, de este modo, apuntalar su solidez. Uno de los puntales de la **sostenibilidad**. Muchas bodegas, gracias en parte a las subvenciones, se han transformado en "museos", monumentos arquitectónicos, hoteles y/o restaurantes de lujo, palacetes, etc., inversiones totalmente alejadas del objeto de la ayuda pública. No niego que en algún caso se hayan convertido en un atractivo turístico, pero como digo, no es esta la finalidad de la subvención.

Tocan ahora dos cosas. La primera, **planificar seriamente el futuro** del sector a medio y largo plazo fijando objetivos claros y realizables. La segunda, solucionar el hoy y el dramático mañana que se nos viene encima.

Empezando por lo segundo, y como he dicho al inicio de este escrito, reducir la producción no resolverá nada. Por desgracia, el problema del mercado no estriba en un 15, 20 o 25% del volumen. Ojalá. Además, de aquí a fin de año, es muy plausible un descenso de las ventas de un 30% si además tenemos en cuenta el impacto negativo en el consumo por el turismo que no vendrá.

Tenemos **un problema estructural y endémico** que no resolveremos con este apaño. Imponer una reducción de la cosecha gravita de nuevo sobre la economía del más débil, el agricultor. Esta propuesta de reducción no se verá trasladada a los costes finales pues en estas fechas ya se han realizado muchas actuaciones en el cultivo. Tampoco provocará una reducción sensible de los costes de la próxima vendimia. Y, por el momento, para el año que viene nadie se atreve a pronosticar. No obstante, parece obvio que el consumo de vino caminará con bastante paralelismo a la lenta recuperación económica.

Hoy en día, tampoco sabemos qué cantidades ni que calidades obtendremos en cada DO. Podría darse la paradoja de que tuviéramos una añada excepcional y obligaríamos al viticultor a tirar una uva que tanto esfuerzo y sacrificio ha costado. Socialmente, del todo inaceptable e injusto. No olvidemos el hambre en el mundo. La uva es un fruto, un alimento.

Los excedentes de uva deberían destinarse a diversos productos derivados de la uva que pueden almacenarse, sea alcohol, zumos, MCR, etc. Como nota al margen, a consecuencia de la pandemia las ventas de alcohol se han disparado y este desinfectante seguirá usándose por muchos años. Otro asunto pendiente de revisión son los impuestos sobre el alcohol.

Con referencia al alcohol y ligado con la sostenibilidad, la economía circular, etc., no tengo conocimiento de que ninguna de las bodegas líderes en ecología haya apostado por utilizar ampliamente el alcohol como combustible. En bastantes bodegas ya se utiliza la energía solar, incluso la geotérmica. Pero sería interesante explorar la viabilidad de la utilización del alcohol no solo para mover cualquier vehículo a motor (tractores incluidos) sino también para generar electricidad, calefacción o vapor. Brasil es un gran ejemplo de este aprovechamiento. Este año tocaría destilar y almacenar alcohol y, con urgencia, dar salida al etanol reutilizándolo en nuestras bodegas.

Aprovecho para recordar a Taguchi cuando definió la Calidad como *“pérdidas mínimas para la sociedad”*. Todo producto manufacturado genera inevitablemente algún desecho, algún reciclado. Desechos y reciclados impactan en el medioambiente y también en la cuenta de resultados de la empresa. Es hora de recordarlo, aprenderlo y practicarlo.

De cara a medio y largo plazo debemos tener en cuenta que el consumo de vino crecerá de modo muy moderado a escala mundial, pero no así en España, a partir de la salida de esta crisis. No obstante, lo hará en un delicado equilibrio, pues el aumento de población no irá parejo al consumo de vino precisamente por las continuas campañas antialcohol y por el crecimiento, lento pero firme, de la población adicta a una dieta “saludable”. A corto, el consumo se verá reducido por la propia depleción económica generada por la pandemia que nos asola. Por lo tanto, por el momento no cabe esperar recuperación alguna.

En cuanto a **nuevas plantaciones** estimo que no debería haber ningún incremento de superficie pues ya estamos en una posición crítica tanto por los excedentes como por la necesaria modernización del viñedo. En este sentido, cabe recordar que España tiene el dudoso honor, desde siempre, de ostentar el liderazgo en superficie de viñedo a la par que ser el tercer país en producción. Hay que entender de una vez por todas que producción y calidad no son contrapuestos. Amplias experiencias en todo el mundo vitícola así lo han demostrado, pero en este país seguimos empeñados en ir a la cola. La viticultura tiene que ser rentable para el agricultor. Del mismo modo, la actividad agrícola de una bodega debe contemplarse como una empresa a parte que actúa de proveedor y que por lo tanto debe presentar anualmente un resultado positivo en la cuenta de explotación, a la vez que un crecimiento sostenido. Como cualquier empresa. Si no adoptamos con firmeza este concepto seguiremos por un camino tortuoso que no nos llevará a ninguna parte. Como mucho, seguiremos donde estamos ahora, es decir, sin futuro.

En referencia a las **viníferas** debemos apostar claramente por el abandono de aquellas que están expandidas por todo el mundo y valorar nuestras autóctonas, mejorándolas aún más si cabe. El camino ante tanta competencia se encuentra en promocionar y vender nuestra singularidad y en gestionar nuestras bodegas con el objetivo de la **sostenibilidad**. Insisto, sostenibilidad entendida no solo como protección ambiental sino también como desarrollo social y crecimiento económico.

Para finalizar, una reflexión: limpiar constantemente el espejo, no mejora al que se mira en él. En lugar de buscar en el espejo la causa y la solución de todos los problemas reflejados en él, debemos utilizarlo para reconocernos a nosotros mismos. *¿Quo Vadis?*

**A modo de resumen, unas ideas en clave de futuro para iniciarlas ahora:**

- 1- Acotar la superficie de viñedo para ajustarla a las verdaderas necesidades.
- 2- Racionalizar la producción de uva mejorando su calidad a la par que una mejora en los rendimientos.
- 3- Establecer para la uva unos precios justos que hagan sostenible el trabajo agrícola.
- 4- Abordar de inmediato mejoras en el viñedo que permitan afrontar los retos del imparable cambio climático. Mejoras centradas básicamente en cambios en el sistema de conducción (De espaldera a vaso) y gestión de la fotosíntesis.
- 5- Apoyo prioritario a la investigación en viticultura y enología.
- 6- Dotar a la universidad de los medios necesarios para impartir formación al más alto nivel (viticultura, enología, marketing, diseño, tecnología, etc).
- 7- Restringir las ayudas públicas a casos muy concretos y bien justificados.
- 8- Apostar por la sostenibilidad en su más amplio concepto.
- 9- Generar individualmente, cada bodega, un fondo económico de contingencia para emergencias.
- 10- Promocionar siempre el consumo moderado de vino.

[rv@ramonviader.com](mailto:rv@ramonviader.com)

19/04/2020.