

Factores de cambio en el mercado internacional del vino en un escenario de crisis

Factors of Change in the International Wine Trade in Times of Crisis

Emilio Barco Royo (*) y M^a Cruz Navarro Pérez (**)

Resumen

El aumento del comercio internacional de vino, que supera la tercera parte de la producción mundial, muestra como la globalización es una realidad que se manifiesta con mayor intensidad en el sector vitivinícola que en otros productos del sistema agroalimentario. Durante las últimas décadas el sector ha protagonizado importantes cambios que se reflejan no solo en el comportamiento de la oferta y del consumo, sino también en su regulación y en los acuerdos sobre comercio internacional. Estos cambios deben ser contemplados a la luz que aporta la crisis que afecta a la economía mundial desde el año 2007.

Palabras clave: vino, comercio, regulación, crisis, Unión Europea, nuevos países productores, países tradicionalmente productores.

Abstract

The increase in international wine trade, which exceeds one third of the world production, shows that globalization is a reality that is manifested in a more strongly way in the wine sector than in other products of the agri-food system. In recent decades there have been important changes in the sector that are reflected not only in the behavior of the supply and consumption, but also in its regulation and international trade agreements. These changes must be observed considering the crisis which affects the world economy since 2007

Key words: wine, trade, regulation, crisis, European Union, new producing countries, traditionally producing countries.

JEL: F13, F14, F31, Q17, Q18

(*) Universidad de La Rioja
Departamento de Economía y Empresa
Edificio Quintiliano
C/ Cigüeña 60 Logroño, La Rioja, España
emilio.barco@unirioja.es , Tfno. 941299773

(**) Universidad de La Rioja
Departamento de Economía y Empresa
Edificio Quintiliano
C/ Cigüeña 60 Logroño, La Rioja, España
maricruz.navarro@unirioja.es , Tfno. 941299390

Área Temática: Internacionalización del sector agroalimentario

Comunicación

V Premio José Luís Sampedro

1. INTRODUCCIÓN

Durante el último cuarto del siglo XX el mercado del vino adquiere un carácter global en un contexto económico caracterizado por un mayor grado de libertad en los intercambios, como consecuencia de los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay del GATT y por el avance hacia la desregulación que consagra el denominado “consenso de Washington” (Krugman, 1995). El sector del vino no será ajeno a los cambios que afectan durante esos años al conjunto de la economía, reflejándose en él los dos tipos de fuerzas que actúan en el proceso de globalización económica. Por un lado, aquellas asociadas con los productores que quieren avanzar hacia un mercado poco o nada regulado y con un elevado grado de liberalización del comercio, aún cuando ello conlleve una mayor homogeneización de la oferta y un dominio de las estrategias competitivas basadas exclusivamente en el precio y, por el otro, aquellas asociadas a los productores que demandan el mantenimiento de las medidas de regulación que han permitido articular el mercado del vino a partir de criterios de calidad en los que basar estrategias competitivas de diferenciación.

Las tensiones derivadas de estas dos visiones diferentes del funcionamiento económico del sector acabarán afectando a las características del mercado mundial en todas sus dimensiones. Desde la perspectiva de la oferta, emerge un grupo de países que se ha denominado Nuevos Países Productores (NPP) integrado por, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica, Chile, Argentina, Estados Unidos, y más recientemente China, que opone modos de producción y de relación con los consumidores diferentes a los que se aplican en los países europeos reunidos en el denominado grupo de Países Tradicionalmente Productores (PTP).

La mayoría de estos nuevos países productores adquieren pronto protagonismo también desde la perspectiva del consumo, al pasar de tener consumos per cápita de vino muy bajos a superar, en algunos casos, a los registrados en países tradicionalmente consumidores en los que se están produciendo modificaciones en los hábitos de consumo que reducen el del vino. Los cambios en la producción y en el consumo estarán acompañados por una nueva estructura en los intercambios comerciales caracterizada por una pérdida de protagonismo de los PTP y un aumento continuado de la cuota de mercado que tienen los NPP.

En este escenario de cambios cobra fuerza, en los primeros años del nuevo siglo, el debate entre el funcionamiento económico del sector en los nuevos países productores, con poca o nula regulación, y el de la Unión Europea, caracterizado por el control del potencial productivo, la regulación del mercado, la protección en frontera y la segmentación de la oferta a través de la definición de dos tipos de vinos conocidos unos como vinos de mesa, y otros como vinos de calidad (vinos de calidad producidos en una región determinada, vcprd).

Esta confrontación se complementa con la presencia en el mercado de dos estrategias empresariales y territoriales diferentes para competir en el mercado internacional del vino, una basada en incrementar la dimensión con el fin de aprovechar economías de escala y con ello desplazar a los competidores por precio y otra que trata de apoyarse en la diferenciación del producto para rehuir la competencia en precio como única vía para permanecer en el mercado.

El objetivo de este trabajo es doble, primero se quiere mostrar cómo se configura el mercado global a partir de estas dos formas diferentes de entender el

funcionamiento económico del sector, para identificar, después, algunos factores de cambio que aparecen asociados a la crisis iniciada el año 2008 y que pueden acabar modificando las características actuales del sector en el mundo.

Para alcanzarlos no solo es necesario analizar el funcionamiento económico del sector a nivel mundial, también hay que atender a la importancia que las instituciones¹ tienen. En el caso del sector vitivinícola las normas de calidad que definen los productos y segmentan la oferta entre unos y otros tipos de vinos, las condiciones de acceso a la producción, las intervenciones en los mercados y los acuerdos internacionales sobre producción, elaboración y comercio, junto con las relaciones interprofesionales existentes en el sector, configuran un conjunto de disposiciones institucionales² que es preciso conocer porque condicionan su funcionamiento económico.

El interés del contenido va más allá del sector analizado, en la medida que éste sirve de referencia para el estudio de los mercados regulados, especialmente aquellos en los que conviven secciones con normas diferentes pero enfrentados a la disciplina de un mercado globalizado.

El contenido se estructura en tres apartados. En el primero se describen los factores que contribuyen a configurar un mercado global en el vino durante las últimas décadas del siglo XX; en el segundo se analizan las características de este mercado desde la perspectiva de la oferta, de la demanda y de los intercambios y los cambios que se han producido en él como consecuencia de la existencia de diferentes modos de producción y de regulación y en el tercero, se identifican algunos factores de cambio asociados a la crisis y que tienen que ver, en unos casos, con el funcionamiento económico del sector y en otros con las disposiciones institucionales que lo condicionan.

2. FACTORES QUE DETERMINAN LA ESTRUCTURA DEL MERCADO MUNDIAL DEL VINO A FINALES DEL SIGLO XX

Si se atiende a la importancia de los intercambios comerciales, en las tres últimas décadas, el sector vitivinícola adquiere un carácter global, al pasar de representar las exportaciones la sexta parte de la producción en la primera mitad de los años ochenta, a ser hoy más de la tercera parte (Albisu, 2009). Este proceso de internacionalización obedece tanto a factores exógenos, derivados del entorno económico general que han animado la internacionalización, como a factores endógenos, asociados a diferentes modos de producción y de regulación, existentes en el sector y que han contribuido a desarrollar la orientación exportadora en algunos de los principales países productores.

1 Se entienden las instituciones en los términos utilizados por Douglas North "Las instituciones son las reglas de juego y están constituidas por condiciones formales (reglas, leyes, constituciones), por condicionamientos informales (normas de comportamiento, convenciones, códigos de conducta) y por sus poderes de coacción" (North, 1994: 360).

2 En este trabajo se utiliza el concepto disposición institucional aplicado al sector vitivinícola por Bartolí y Boulet (1989) en su tesis sobre la regulación en el sector vitivinícola francés, que las definen como el conjunto de normas implícitas y explícitas, los acuerdos interprofesionales, reglas, rutinas y costumbres aceptadas en el sector y todos aquellos dispositivos que ajustan permanentemente las expectativas y los comportamientos individuales a la lógica del conjunto del sector en su funcionamiento económico. La articulación estable entre unas determinadas disposiciones institucionales y un determinado régimen de funcionamiento económico define el modo de regulación en el sector.

2.1 Factores exógenos

La estructura económica del sector a nivel internacional, que será analizada en el próximo apartado, adquiere su configuración actual a resultas de los cambios que se producen en los últimos treinta años. Aunque, no es posible analizar en unas páginas los fundamentos de la economía internacional desde los años 80 hasta la actualidad³, resulta necesario considerar aquellas características que, han influido en una composición de la oferta y la demanda muy diferente de la que había prevalecido en periodos anteriores. Los principales factores que han resultado esenciales en este proceso son:

- a) Globalización económica
- b) La influencia de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones
- c) La irrupción de nuevos países en el escenario económico internacional
- d) Reducción de las barreras comerciales en el ámbito agrario
- e) La progresiva liberalización de la política agrícola en los países avanzados que tradicionalmente han contado con mecanismos más proteccionistas, en particular en la Unión Europea
- f) En un ámbito más local, la reducción de los costes de transacción unidos a la puesta en marcha del Mercado Único europeo, y más delante a la Unión Monetaria.
- g) Importancia creciente de los tipos de cambio

a) La globalización económica

Las evidencias del carácter global de la economía son indiscutibles: el crecimiento del comercio internacional, la presencia creciente de multinacionales, la fragmentación de los procesos de producción, la rapidez con la que se transmiten los problemas económicos y financieros, son sólo algunos ejemplos de las consecuencias de la globalización⁴. Todos ellos se convierten a su vez en factores aceleradores que se suman a aquellos que hacen posible este proceso: los acuerdos políticos que han permitido la reducción de las barreras al comercio, a la libre circulación de capitales y a la inversión directa, los avances en el transporte o las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, son los principales exponentes (Tugores, 2010).

3 No puede ignorarse la magnitud de los cambios que se van a producir a partir de la crisis de los años setenta y que constituyen el armazón de las políticas económicas de muchos países durante las décadas siguientes imponiendo "una nueva perspectiva de lo que se requiere para el desarrollo" (Krugman, 1999). Esta nueva perspectiva se conoce como "consenso de Washington" y fue aceptada por las grandes instituciones financieras internacionales, la banca y los gobiernos de algunos de los países más ricos del mundo. "La idea es que la virtud victoriana en política económica –mercados libres y moneda sólida– es la clave del desarrollo económico. Liberalicen el comercio, privaticen las empresas estatales, equilibren el presupuesto, fijen el tipo de cambio y se habrán establecido las bases del despegue económico; busquen un país que haya hecho estas cosas y en él cabrá esperar, con toda confianza, pingües beneficios de las inversiones" (Krugman, 1999: 151). Estas ideas o principios fundamentales que inspiraron a finales de 1989 el consenso de Washington acabaron por establecer un marco rígido de doctrina económica a exigir a los países en desarrollo durante la década de los noventa, resumida en estos "diez mandamientos": disciplina fiscal, reordenamiento de las prioridades del gasto público, reforma impositiva, liberalización de las tasas de interés, una tasa de cambio competitiva, liberalización del comercio internacional (trade liberalization), liberalización de la entrada de inversiones extranjeras directas, privatización, desregulación y derechos de propiedad.

4 Un análisis completo de este proceso lo realiza Guillermo de la Dehesa Romero (2007).

Al considerar la idea de globalización como factor determinante de un mayor grado de internacionalización en el sector vitivinícola, es preciso tener dos matices presentes, primero el hecho de que no se trata de un fenómeno actual, y segundo su avance asimétrico. A mediados del siglo XIX cabía hablar de un elevado nivel de globalización económica, tanto en el movimiento de mercancías⁵, como de capitales o de personas (Obsfelt *et alii*, 2004). En aquel momento, actuaron como factores aceleradores los avances en los transportes (ferrocarril) y las comunicaciones (telégrafo). Lo que sí es característico de las últimas décadas es la gran aceleración que experimenta el proceso de globalización económica gracias los avances en las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones.

El segundo matiz, las asimetrías de la globalización, se hacen evidentes cuando la globalización se analiza bajo tres perspectivas. Una es la relacionada con las diferencias en el avance de este proceso según el tipo de mercado, nada tendrá que ver el financiero, con los mercados agrarios; otra, la que emerge cuando se revisan las amenazas y oportunidades que se abren en una economía global según el país, o el tipo de empresa para el que se particularice el análisis, y la tercera, en realidad muy relacionadas con las anteriores, que se detecta cuando se revisa el reparto de costes y beneficios asociados a la ampliación del tamaño de los mercados, ejercicio éste que se ha hecho con frecuencia para el caso del comercio internacional. Cabría añadir una cuarta perspectiva, a la que ya se ha aludido al comenzar este apartado, y es la gran diferencia entre el avance en la globalización económica y política, con las implicaciones que ello tiene en términos de problemas de regulación⁶, en la posibilidad de corregir los fallos de los mercados globales y en la ausencia de soluciones eficaces y sostenibles frente a problemas planetarios, dos históricos tendrán que ver con la pobreza y los recursos medioambientales. Los problemas que subyacen al crecimiento del precio de los alimentos es un buen ejemplo para las asimetrías y problemas detectados.

Lo ocurrido desde los años ochenta en el sector vitivinícola mundial viene a confirmar que este sector cambia precisamente su estructura internacional en un momento de aceleración del proceso de globalización, de cambios en la tradicional excepción regulatoria que había acompañado a los mercados agrarios, y con las oportunidades de organización y comercialización vinculadas a las nuevas tecnologías.

b) La influencia de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones

Las grandes transformaciones tecnológicas, de las que internet es el símbolo principal, han impulsado la tendencia hacia la mundialización y la internacionalización de la economía, a la que no escapa ninguna región del planeta (Alonso, 2010). Los cambios que ha provocado son notables, además de ser el principal factor acelerador de la globalización en las últimas décadas, especialmente en el ámbito financiero, permite a las empresas planificar y producir de manera más

5 Su impacto en el sector vitivinícola español es bien conocido como consecuencia del aumento del comercio con Francia a partir de 1868 cuando el viñedo francés sufre los efectos de la filoxera que merma sus cosechas.

6 El equilibrio en la relación entre poder político y poder de los mercados financieros que es considerado por algunos economistas como condición necesaria para un crecimiento estable y duradero y una distribución virtuosa de sus frutos se rompió a partir de los años ochenta coincidiendo con el proceso de globalización y desregulación (Arias. *et alii*, 2011 : 10-11).

eficiente y da nuevas oportunidades a sus estrategias de negocio⁷. Las nuevas tecnologías permiten que la ejecución de tareas aisladas se haga de manera más eficiente, proporciona nuevos medios de comunicación entre las personas, y aporta tecnologías que las empresas usan para reestructurar las interacciones entre grupos de empleados o con terceras partes. Estas aplicaciones convierten a las TIC en uno de los elementos que ha contribuido al fenómeno de la multilocalización de empresas⁸ que es otro de los rasgos que caracteriza hoy a la economía internacional, facilitando la fragmentación de los procesos de producción y facilitando la gestión de estructuras empresariales cada vez más complejas. Diversos trabajos nos aproximan a las aplicaciones que las tecnologías de la información tiene para la empresa (Sánchez, 2005, McAfee, 2006, Torrent i Sellens, *et alii*, 2010).

En particular en el sector vitivinícola las soluciones tecnológicas abarcan desde el campo hasta la distribución, pasando por la bodega, la gestión y organización de la empresa vitivinícola. Aquellos países productores y exportadores que antes aplicaron este amplio abanico de soluciones a la resolución de los problemas del sector, Australia es un claro ejemplo como se verá, mejoraron su capacidad competitiva en un mercado cada vez más global y complejo.

c) La irrupción de nuevos países en el escenario económico internacional

Las economías emergentes se han convertido en protagonistas a nivel global en los años recientes, han avanzado posiciones de manera acelerada en los ranking de las principales variables económicas -exportaciones, importaciones, inversión extranjera, entre otras-, lideran el crecimiento económico mundial, acumulan un volumen de reservas internacionales que les da un papel clave en la evolución de los tipos de cambio y en la respuesta a las necesidades de financiación de muchos países desarrollados (García *et alii*, 2011).

No existe una única definición para delimitar este bloque de países, al combinar la recogida en el Informe de Economías Emergentes de 2008 del "Center for Knowledge Societies, con la del FTSE Group, la de Dow Jones y la del MSCI obtenemos una lista de 45 países de características muy diversas que tienen en común una actividad social o de negocios en rápido crecimiento e industrialización. Pero al incorporar la relevancia de los países en la economía internacional destaca el denominado grupo aglutinado bajo el término BRIC en referencia a Brasil, Rusia, China e India⁹. Este grupo ocupa una cuarta parte de la superficie terrestre, más del 40 % de la población, , la previsión es que en unas décadas se convertirán en las economías más relevantes del mundo, protagonizando un cambio en el poder económico y político global (Orgaz *et alii*, 2011). Un documento ocasional publicado recientemente por el Banco de España, examina el creciente peso de las economías

7 Son innumerables los documentos dedicados sus implicaciones económicas, dos ejemplos: la revista Economistas, en 2009, dedica el número 121 completo a la oportunidades que ofrecen las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, y el número 370 de la revista Economía Industrial, está orientado a analizar Las TIC y el entorno económico y empresarial.

8 La multilocalización industrial es un fenómeno vinculado a diferentes factores: a la posibilidad de separar las distintas fases del proceso de producción de una empresa, a la creciente libertad para ubicar cada una de estas fases allí donde encuentren más ventajas competitivas, al incremento de la estandarización de los procesos de producción, al desarrollo de las tecnologías de la información y las comunicaciones que, entre otras ventajas, ofrecen posibilidades de gestionar de manera eficaz estructuras empresariales más complejas, (ver Myro, *et alii*, 2004).

9 Este término fue empleado por primera vez por el economista jefe de Goldman Sach, Jim O'Neil, en su publicación de 2001, The world needs better economics BRICs.

emergentes y en desarrollo en las principales variables económicas y financieras globales, prestando especial atención al grupo BRIC, y repasa su participación en algunos foros e instituciones clave de la gobernanza económica mundial, para determinar en qué medida se corresponden con su actual peso económico.

El mundo vitivinícola no es ajeno a los cambios en el reparto de papeles que se está produciendo en el escenario internacional. Primero porque algunos de los denominados nuevos países productores incluyen en sus filas a economías emergentes, y segundo por la reorientación que está provocando en los mercados objetivos del sector.

d) Reducción de las barreras comerciales en el ámbito agrario

Primero el GATT y desde 1995, la Organización Mundial del Comercio (OMC) se han ocupado de las normas que rigen el comercio entre los países, a nivel mundial o casi mundial. Su núcleo actual está constituido por los Acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. El propósito primordial del sistema ha sido ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables. Esto ha implicado la eliminación parcial de obstáculos, asegurar la transparencia de las normas y también establecer mecanismos para resolver las diferencias que se producen por el hecho de que las relaciones comerciales llevan a menudo aparejados intereses contrapuestos.

La Ronda Uruguay iniciada en 1986, produjo el primer acuerdo multilateral relevante dedicado al sector agrícola¹⁰. Las nuevas normas y compromisos se aplican a tres ámbitos que serán fundamentales para estos productos: uno relativo al acceso a los mercados (entre otras consecuencias implicó una "arancelización" de aquellas medidas no arancelarias), otro vinculado a las ayudas (muchas de las cuales pasan a estar prohibidas, particularmente aquellas que sostienen los precios internos o que subvencionan de alguna otra manera la producción, y estimulan el exceso de producción) y por último, el relacionado con las subvenciones a la exportación (limitando el gasto destinado a las subvenciones y a la cantidad de exportaciones subvencionadas)

Las negociaciones sobre la agricultura se retoman a principios de 2000, de conformidad con el artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura, de la OMC y el objetivo es avanzar en la misma dirección, esto es hacia un mayor grado de libertad en los intercambios de los productos agrarios y en la reducción del apoyo interno. Para noviembre de 2001, cuando se celebró la Conferencia Ministerial de Doha, 121 gobiernos habían presentado un gran número de propuestas de negociación que se incorporan a la nueva Ronda Negociadora. La conclusión de las negociaciones prevista para 2005 está hoy parada. De una parte, la complejidad de los objetivos previstos, de otra, el creciente poder negociador de las economías emergentes, reacias a aceptar las imposiciones de los países desarrollados, y por último, los cambios prioridades que se producen con la crisis iniciada en 2007, son las principales razones que explican el que, de momento, es preciso calificar de fracaso de la OMC.

10 El nacimiento, en 1994, con la Conferencia de Marrakech, de la OMC, que terminó con la excepción agraria en el multilateralismo con la formalización de un Acuerdo Agrícola (AA).

Los cambios producidos en el marco institucional que regula el sector vitivinícola en la UE desde el año 1987, son un fiel reflejo de la tendencia liberalizadora que afecta a los mercados agrarios.

e) La progresiva liberalización de la política agrícola en los países avanzados que tradicionalmente han contado con mecanismos más proteccionistas, en particular en la Unión Europea

Durante los años ochenta las políticas agrarias de los países desarrollados, y en particular la Política Agraria Común en la Unión Europea, son cuestionadas por muchos países en el marco de las negociaciones sobre comercio internacional, por considerarlas excesivamente proteccionistas¹¹ y no neutrales en los intercambios comerciales. En el caso de la Unión Europea, el aumento del gasto agrícola como consecuencia de los excedentes generados en muchos sectores y las restricciones presupuestarias, refuerzan la presión que llega desde el exterior, para reformar la PAC eliminando los mecanismos de sostenimiento de los precios internos y las medidas de regulación del mercado, dejando que los precios comunitarios se acerquen a los del mercado mundial, para facilitar con ello la rebaja arancelaria demandada en la OMC y la reducción de las restituciones a la exportación y el volumen de exportaciones con restitución (Massot, 2000, García, 2004, Tió, 2003).

En este contexto se inician durante la segunda mitad de los años ochenta los trabajos previos a la reforma que se aprobará en 1992 y que marcará la dirección a seguir¹², en las sucesivas reformas: Agenda 2000 y revisión intermedia de 2003.

Todas las reformas de la PAC ponen de manifiesto que “el Acuerdo Agrario de Marraquech ha tenido un notable efecto en la PAC imponiéndole una sensible desprotección del mercado interno, la reducción de sus subvenciones a la exportación, y una paulatina revisión del modelo de apoyo para hacerlo más compatible con el marco multilateral” (Massot, 2004: 15).

La propuesta de la Comisión para la nueva PAC después de 2012 (COM 2011-625 final/2) avanza en la dirección marcada en las reformas anteriores: liberalización de las producciones agrarias y eliminación de los mecanismos de regulación de los mercados¹³.

11 La PAC que se derivaba del Tratado de Roma era una política de precios, en tanto que tenía como su mecanismo privilegiado de intervención a los llamados precios de garantía por los que los agricultores, de no encontrar una remuneración digna en el mercado para sus productos, podían acudir a un organismo público nacional que se los pagaba al importe prefijado por las Instituciones Comunitarias para su posterior almacenamiento, todo ello a cargo del Presupuesto Comunitario (FEOGA). Lógicamente, este sistema de precios mínimos sólo podía pervivir de ir acompañado de una adecuada protección en frontera que impidiera la entrada de producciones del exterior a precios más bajos que los de la intervención y, complementariamente, de subvenciones a la exportación para el caso que hubiera un exceso de oferta sin salida en el mercado interno y que debiera consecuentemente ser vendida en los mercados mundiales en competencia con los productos de otros países, por lo general a precios más bajos (Massot, 2004: 6).

12 “La consecuente necesidad de compatibilizar los instrumentos de regulación, apoyo y protección en frontera de los mercados agrarios europeos con el progresivo imperio de un ordenamiento superior, derivado de los Acuerdos de Marraquech de 1994, que no existía en los albores de la PAC” (Massot, 2004:1).

13 Con la última reforma de la OCM del sector vitivinícola (Reglamento 479/2008) se aprobó por el Consejo la desaparición de los derechos de plantación el 31 de diciembre de 2015 o el 31 de diciembre de 2018 si así lo acordaba algún Estado Miembro (artículo 90).

f) La reducción de los costes de transacción unidos a la puesta en marcha del Mercado Único europeo, y más delante a la Unión Monetaria.

En los países que forman parte del Mercado Único Europeo (1993), las personas, los bienes, los servicios y los capitales circulan con la misma libertad que en el interior de un país. Lo que empezó siendo una Unión Aduanera experimenta un gran paso adelante partir de la aprobación del Acta Única Europea. Desde 1993 se cuenta con leyes que han permitido eliminar las barreras técnicas, normativas, jurídicas y burocráticas que obstaculizaban el libre comercio y la libre circulación. La protección del mercado único se consigue gracias a una compleja reglamentación y a la política de competencia cuyo objetivo es mantener la libre circulación de bienes y servicios. La libre circulación de las personas se garantiza en virtud del Acuerdo de Schengen, que elimina los controles en la mayoría de las fronteras interiores de la UE y los refuerza en las exteriores. No hay controles fronterizos entre 22 Estados miembros. Cinco países mantienen sus controles fronterizos con los demás países de la UE: Chipre, Irlanda, el Reino Unido, Bulgaria y Rumanía. El mercado único supuso la reducción de costes de transacción.

Pero para consolidar un auténtico mercado único europeo parecía necesaria una sola moneda. De ahí que, tras la aprobación del Acta Única Europea se inicia un proceso para la puesta en marcha de una Unión Monetaria, que después de algunos avatares culminará primero, con la aprobación en 1993 del Tratado de la Unión Europea que, entre otros aspectos, incluye las bases del marco normativo que hace posible, y finalmente, con el nacimiento de la moneda común en 1999. Son innumerables los trabajos que han tenido por objeto el estudio de los efectos de una Unión Monetaria. Una visión del debate inherente a la integración monetaria en Europa, que se produce antes y después de su nacimiento es, el que recogen los monográficos de Economic Policy publicados en abril de 1998 y octubre de 2003. Los principales beneficios que reconocen todos ellos, son los que tienen que ver con la eliminación del riesgo de cambio y con la reducción de los costes de transacción. Otros trabajos (Micco *et alii* 2003), se centran en el efecto de la unión monetaria sobre el comercio entre los países integrados en la moneda común.

Atendiendo al impacto que las fluctuaciones del tipo de cambio, unidas a los precios tiene sobre la competitividad de los países, y considerando la parte del comercio que se produce entre los países de la Zona Euro, es posible cuantificar a través del tipo de cambio real, las implicaciones que ha tenido la moneda común sobre los países de la Zona Euro. Sobra señalar que el vino no es producto ajeno a esta tendencia, más cuando se tiene en cuenta la estructura de las importaciones y exportaciones del sector dentro de la UE.

g) Importancia creciente de los tipos de cambio

Uno de los factores determinantes de la competitividad tiene que ver con el precio del producto. En los mercados internacionales, éste estará condicionado por el tipo de cambio vigente entre la moneda nacional y la del mercado de destino.

A partir de 1999, los países de la Zona Euro se beneficiaron de una reducción de los costes de transacción, especialmente los vinculados al cambio de moneda y al riesgo de cambio, y de unas inmejorables condiciones de financiación a reducidos tipos de interés.

Resulta evidente la influencia del tipo de cambio en el precio internacional de cualquier producto, en particular en el vino, y también el hecho de que el precio es

clave, en el mix que acabará determinado un éxito, concretado en la decisión final de compra. El resto de variables tendrán que ver, entre otros, con la calidad ofrecida y percibida del producto, el diseño, la promoción, la estrategia de comercialización utilizada y todo ello en términos relativos respecto a las actuaciones adoptadas por los principales competidores. No es sencillo, por lo tanto, aislar la influencia del tipo de cambio en la tendencia de las ventas de un producto, especialmente, si como ocurre en el caso del vino, no se somete fácilmente a criterios técnicos que permitan delimitar una tipología de vinos, que pudiera diferenciar bloques internamente homogéneos dentro de los cuales poder analizar la incidencia de una variable.

El análisis realizado sobre la influencia del tipo de cambio en la capacidad competitiva de los principales países exportadores desde el año 1986 pone de manifiesto que:

1. Entre 1986 y 1998 en Reino Unido y Alemania, los dos principales mercados de destino de las exportaciones de vino, Italia y, en menor medida España, ven favorecida su capacidad competitiva frente a Francia como consecuencia de la evolución de los tipos de cambio de sus monedas respecto de la libra y del marco.
2. En la década de los años noventa, cuando se produce un avance significativo en la presencia de vinos procedentes de los Nuevos Países Productores en el mercado europeo, especialmente en Reino Unido, la evolución de los tipos de cambio favorece la capacidad competitiva de los vinos chilenos frente a los de otros países, en todos los mercados de destino. Por el contrario, Francia sufre los efectos del tipo de cambio y España e Italia, se benefician de las devaluaciones de sus monedas a partir de 1992. En estos años también los vinos australianos se ven favorecidos por la depreciación del dólar australiano frente a las principales divisas de los países importadores de vino, excepto en Suecia, país en el que es menor el efecto del tipo de cambio para la competitividad de todos los países exportadores de vino.
3. Desde 1999, en todos los mercados de destino, el impacto del tipo de cambio entre el euro y las monedas de estos países, hace que España, Francia e Italia se sitúen en una posición intermedia entre la de Chile, claramente beneficiado, y Australia, que pierde capacidad competitiva en todos los mercados.

2.2 Factores endógenos

Hasta las últimas décadas del siglo XX, el mercado del vino conserva buena parte de los rasgos históricos que lo caracterizan: la producción, el consumo y el mercado tienen un carácter regional que apenas si se sale del área definida por lo que se considera la cultura mediterránea. En Europa, y en particular en los países del sur, se hace y se bebe vino y también se decide sobre el modo de producción y se establecen las reglas de juego en el sector.

Los países productores y exportadores de vino de la Unión Europea, ponen en el mercado dos tipos de vinos, vinos sin Indicación Geográfica de Procedencia (IGP) y vinos con IGP¹⁴ y con ello segmentan tanto la oferta como la demanda e

14 Antes de la reforma de la OCM del vino (Reglamento 479/2008) los vinos de la UE se clasificaban en "vinos de mesa" y "vinos de calidad producidos en una región determinada". Con el nuevo Reglamento los vinos se clasifican en vinos sin Indicación Geográfica de Procedencia (IGP) y

imponen su modelo en el mercado. Esta segmentación y sus consecuencias económicas, se percibe más intensamente a partir de la segunda mitad de los años ochenta cuando aumenta la competencia en el mercado mundial y el modo de organización de la producción y del consumo específico de la Unión Europea, apoyado en unas disposiciones institucionales que segmentan el mercado, no es compartido por otros países productores¹⁵.

Este aumento de la competencia continuará durante los años noventa, por la llegada al mercado mundial de los vinos procedentes de los nuevos países productores y en particular de los australianos. Los vinos de Australia cada vez tienen mayor presencia internacional y la razón se encuentra en las decisiones que adopta el sector para resolver una situación de crisis por exceso de oferta¹⁶. Para ello elabora en los años noventa una propuesta de actuación conocida como “*Strategy 2025*”¹⁷, cuya aplicación permitió la reconversión y expansión del sector al ritmo que marca el comportamiento de sus exportaciones.

Es en este momento cuando la industria del vino australiana define “su estilo de vino”: afrutado y con aromas intensos, un vino que su climatología y las nuevas variedades le permiten ofertar y con ello comienzan a vender la idea de que su vino es “sol en una botella”¹⁸. Este tipo de vino se basa en unas cualidades fáciles de apreciar y evaluar por los consumidores y rápidamente aumenta el consumo en el mercado nacional, lo que anima la búsqueda de nuevos destinos. Para ello necesitan definir estrategias que les permitan diferenciarse de los vinos europeos, empezando por cambiar las prácticas de etiquetado. Se abre el debate a nivel internacional sobre “las reglas de juego” y el organismo australiano responsable de la legislación, la promoción y las prácticas enológicas, Australian Wine and Brandy Corporation (AWBC), negocia los acuerdos en la OMC y los acuerdos bilaterales con otros países productores-exportadores de vino.

El modo tradicional de segmentar el mercado por los PTP, vino de mesa y vino de calidad, y la diferenciación de los vinos de calidad por su origen (territorio e historia) se enfrenta ahora a una nueva forma de relación con los consumidores basada exclusivamente en las características del producto. El nuevo modo de producción tiene un único objetivo: satisfacer la demanda del consumidor y facilitarle la compra¹⁹. En consecuencia la industria del vino australiana opta por ser flexible

vinos con IGP, que pueden ser simplemente vinos con Indicación Geográfica de Procedencia o vinos con Denominación de Origen Protegida.

15 La base de datos E-Bacchus de la DGVI Agricultura de la Comisión Europea en su informe de julio de 2011 cifra en 2.988 las Indicaciones Geográficas que existen en el sector vitivinícola en el mundo. De éstas, 1.336 son Denominaciones de Origen Protegidas, de las que sólo 2 están fuera de la Unión Europea, una en EEUU y otra en Brasil. Hay 956 Indicaciones Geográficas Protegidas, de las que 587 están en la UE, 153 en África del Sur, 72 en Australia y 57 en Chile. Existen también 696 regiones en las que se indica la procedencia del vino, pero sin ningún tipo de restricción en la producción y elaboración, todas ellas localizadas en EEUU.

16 Los productores australianos tuvieron que hacer frente a dos factores limitantes: el elevado riesgo de heladas en las zonas de cultivo y las temperaturas altas durante la fermentación de los mostos. Cuando tecnológicamente ambas limitaciones se pueden resolver, cambio varietal en un caso y tecnología para refrigerar en el otro, el sector comienza un periodo de expansión que se conoce como “la edad de oro” de la vitivinicultura australiana y que cubre la década de los años setenta, que acabaría generando un problema de excedentes en los años ochenta. (Wilson, 2007).

17 En mayo de 2007 esta estrategia fue revisada generándose un nuevo documento, “Wine Australia: Directions to 2025” que puede consultarse en <http://www.wineaustralia.com/australia/>

18 Esta idea se contraponen a la que se identifica con el modelo de los PTP, y en particular con Francia, para los que su vino es “historia y geografía en una botella” (Brémont, 2011).

19 El caso australiano, desde la consideración de las diferencias existentes en el producto ofertado, vino, es un buen ejemplo para entender la adopción de un modo de producción adaptado a los

para poder adaptarse con rapidez a los cambios de la demanda y por ello todas las decisiones relativas a la plantación, la producción y la distribución están orientadas a facilitar esta adaptación cuando el cambio en la demanda es razonable. Esto se proyecta en una organización del sector orientada exclusivamente hacia la investigación, la financiación y la promoción, y en una regulación que tiene como objetivo minimizar el coste de poner el producto en el mercado (mínima documentación para la exportación, tasas reducidas...).

Pero Australia no será un caso aislado, también se producen cambios en la estructura del sector en África del Sur, debido a la desregulación que se aplicó al sector vitivinícola de este país en los últimos años del siglo XX²⁰ y que se reflejó en una mayor orientación de la producción hacia la calidad, reducción del número de explotaciones vitícolas y aumento del tamaño medio, establecimiento de acuerdos contractuales entre granelistas y mayoristas con productores y bodegas mayor presencia del vino sudafricano en el mercado mundial y auge de las sociedades para la exportación.

Otro caso de interés entre los NPP es Chile donde el cambio en la política económica que conlleva el golpe de Estado del año 1973, acabará reflejándose en la liberalización de las plantaciones de viñedo a partir del año 1975 con el consiguiente desequilibrio entre la producción y la demanda, lo que se traducirá en la búsqueda de mercados en el exterior y en particular en la Unión Europea. Para ello, los productores chilenos no dudarán en utilizar todas las vías posibles, incluida la del uso de la indicación geográfica²¹ al soportar los vinos exportados con esta protección menos aranceles en los países de la UE. La liberalización de la producción y la orientación al exterior del sector vitivinícola chileno animaron cambios en la estructura empresarial del sector que hoy presenta un elevado grado de concentración, con una gran diferencia entre las tres mayores empresas, que tienen participaciones en el mercado en torno al 25 por ciento cada una y la cuarta empresa que tiene una cuota del 1,8 por ciento²².

Al analizar el modo de producción del sector vitivinícola en otro de los países emergentes como Estados Unidos, llama la atención la divergencia existente entre la tendencia a la concentración en la producción de uva (menos productores y con mayor base territorial) y la tendencia al aumento del número de bodegas, 919 en 1980, 2.700 en 1999 y 4.929 en 2007, en un país que se ha considerado el modelo a

cambios de la demanda a partir del cuestionamiento de un modo de regulación, el europeo, dominante hasta las últimas décadas del siglo XX basado en la hipótesis de que los consumidores demandan un producto que garantice el mantenimiento de la historia y de la tradición y, en consecuencia, con un modo de producción y unas relaciones con los consumidores articulados a partir de su aceptación (Stanford, 2000, y D'Hauteville *et alii*, 2001).

20 Desde los años veinte la industria vitivinícola sudafricana estuvo reglamentada por la Koöperatieve Wijnbouwers Vereniging (KWV) fundada en 1918, que se encargaba de fijar cuotas, precios mínimos para la producción y gestionar el excedente. Con el fin del apartheid en 1994 la agricultura sudafricana en general, y el sector del vino en particular, ha evolucionado pasando de ser una industria sumamente regulada y protegida a una actividad libre de todo tipo de restricciones, no subsidiada y abierta a la competencia a nivel mundial (Van Rooyen *et alii*, 2010).

21 Indicación que se identifica con el nombre de Denominación de Origen pero que no cumple las exigencias impuestas por la DO en la legislación de la Unión Europea, ya que los vinos chilenos "con DO en sus etiquetas cumplen con condiciones establecidas como que al menos el 75 por ciento del vino sea producido con uvas provenientes del lugar indicado y que al menos un 75 por ciento de las uvas se inscriba en el cuadro de 29 cepas aceptadas. El 25 por ciento restante puede provenir de otros lugares y de variedades distintas a las señaladas" (García-Uriburu, 2010: 15)

22 Concha y Toro (31 por ciento), Santa Rita (29) y VSPT (que es el resultado de la fusión en 2008 de viña San Pedro y Viña Tarapacá y tiene una cuota de mercado del 23 %) son las tres grandes compañías de Chile en el sector

seguir, en cuanto a la estructura empresarial, por los países incluidos en el grupo de NPP. El aumento del número de empresas en el sector puede considerarse una muestra del enorme interés mostrado a lo largo de los años por esta actividad, y que ha permitido alcanzar una estructura en la que, a diferencia de lo que ocurría en los años ochenta, conviven hoy grandes imperios bodegueros con pequeñas bodegas familiares (Pálla *et alii*, 2007). Curiosamente, esto ocurre en un país en el que no hay normas que regulen los rendimientos del viñedo, las prácticas culturales o las variedades cultivadas (Bardají, 1993). No existe ningún control sobre el potencial productivo porque se quiere evitar cualquier restricción a la entrada de nuevos empresarios en el sector, al considerar que la iniciativa privada sólo puede quedar limitada en la medida en que afecte a la seguridad del consumidor. Bajo esta filosofía, el comportamiento de las plantaciones se ajusta a la situación del mercado existiendo márgenes muy amplios para la aplicación de unas u otras prácticas culturales y enológicas²³.

Al mismo tiempo que se producen estos cambios en los nuevos países productores, durante las últimas décadas del siglo XX, el sector vitivinícola en la Unión Europea se adapta a los ajustes derivados de las sucesivas reformas de su marco normativo, Organización Común de Mercado²⁴, que tienen como objetivo avanzar en la desregulación y liberalización del sector como base para ganar capacidad competitiva en un mercado cada vez más global y competitivo.

3. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO MUNDIAL DEL VINO

El efecto de los factores exógenos y endógenos descritos se refleja en los cambios que se ponen de manifiesto al analizar la estructura del mercado mundial del vino en las variables más relevantes que pueden utilizarse para su descripción: superficie, producción, consumo y comercio internacional.

La evolución de la superficie de viñedo en el mundo, tanto a partir de los datos de la OIV como de los datos de Faostat muestra decrecimiento hasta finales del siglo XX (casi 2 millones de hectáreas respecto de la década de los años sesenta), para estabilizarse durante estos primeros años del siglo XXI en torno a 7,5 millones de hectáreas.

El comportamiento medio de la superficie mundial de viñedo no puede extrapolarse a todos los países. Mientras que en los principales países productores (España, Francia e Italia) la superficie ha descendido a tasas muy altas hasta los últimos años del siglo XX, ha aumentado en Australia, Estados Unidos, África del Sur y, sobre todo en los últimos años, en China. Estas diferencias han provocado un cambio en la localización geográfica tradicional del viñedo. La superficie de viñedo de Europa ha pasado de representar el 68,9 por ciento del total, en 1961, al 55,2 por ciento, en 2006²⁵. Por el contrario, el del grupo de países formado por EEUU, Chile, Argentina, China, Australia y África del Sur pasa del 7,2 al 19,2.

23 Desde la perspectiva de las disposiciones institucionales el caso de estados Unidos adquiere importancia desde el lado de la demanda, al estar la distribución y consumo de bebidas alcohólicas en los Estados Unidos regulada y controlada por diversas Agencias o Departamentos de carácter tanto Federal como Estatal, abarcando temas tan diversos como la fiscalidad, la seguridad alimentaria o la protección de la salud y de los consumidores o regulando cuestiones como las formas de comercialización.

24 Reforma del año 1987 recogida en los Reglamentos nº 822 y nº 823/1987 (para los vqprd) , reforma del año 1999 Reglamento nº 1493/1999 y reforma del año 2007 Reglamento 479/2008.

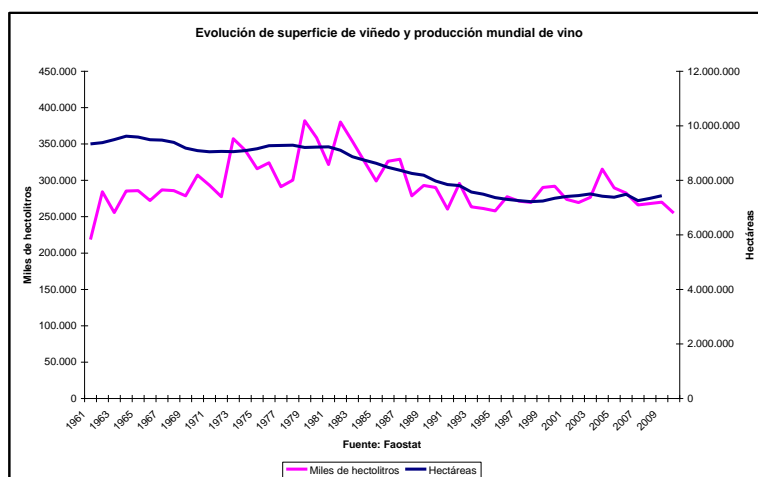
25 La superficie de viñedo en la UE 27 se reduce a una tasa anual del 1,2 por ciento.

El resultado de esta evolución es que el potencial productivo desciende en los PTP integrados en la UE y aumenta en los NPP. Esta variable tiene una incidencia directa sobre el comportamiento de la producción, estabilizada entre 260 y 280 millones de hectolitros, que va a seguir un patrón similar al descrito para la superficie, y el resultado es que disminuye la aportación de Europa a la producción mundial de vino.

Desde el año 1961, la oferta de Francia, Italia, España, Alemania, Portugal y Rumanía (los mayores productores de vinos del mundo) ha pasado de representar el 63,6 por ciento de la producción mundial, al 57 por ciento en 2009. Mientras tanto, los seis siguientes (Australia, EEUU, Chile, Argentina, África del Sur y China), han pasado de generar el 15,2 por ciento de los vinos en el año 1961, a producir, en 2009, el 28 por ciento. En los últimos años se ha moderado el crecimiento de la producción en estos nuevos productores, que llegaron a tener una cuota de producción superior al 30 por ciento el año 2006.

La evolución de la producción de vino de los seis principales países productores del mundo es resultado de una tendencia dispar; de una parte disminuye en Francia e Italia y de otra aumenta en los nuevos países productores y en España. La tendencia de la producción española de vino es consecuencia de un incremento del rendimiento medio por hectárea, asociado a las inversiones realizadas a través de los programas de reestructuración y reconversión que se están aplicando en el sector²⁶.

Gráfico 1. Evolución de la superficie de viñedo y de la producción mundial de vino (1961-2010)



Cuadro 1
Producción de vino (miles de hectolitros)

	Media 1986/90	Media 1991/95	Media 1996/00	Media 2001/05	Media 2006/10
EU 27	211.860	176.726	180.929	170.836	162.936
6 NPP	56.977	54.711	63.556	70.886	76.696
Resto	35.355	31.655	28.032	30.129	32.337
Mundo	304.192	263.092	272.517	271.851	271.968

²⁶ España, Italia y Francia son los grandes países productores de vino en la UE (86 por ciento de la producción total). España ocupa el primer lugar en superficie, pero no en producción aportando el 23 por ciento. Francia e Italia ocupan los primeros puestos en producción de vino, con el 33 y el 30 por ciento respectivamente.

EU 27	69,65%	67,17%	66,39%	62,84%	59,91%
6 NPP	18,73%	20,80%	23,32%	26,08%	28,20%
Resto	11,62%	12,03%	10,29%	11,08%	11,89%
Mundo	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: elaboración propia con datos OIV
Nota: 6 NPP Argentina, Chile, China, Australia, EEUU y África del Sur

Estos cambios en la estructura de la oferta mundial de vino no se explican al margen de la existencia de dos modos diferentes de producción que compiten en el mercado, asociado uno con los NPP y el otro con los PTP.

El modo de producción que determina el funcionamiento económico del sector en los NPP se apoya en tres elementos básicos:

- 1) Reunir grandes cantidades de uva vinificable, con características varietales similares y previamente establecidas, recolectadas en diferentes zonas. Esta concentración de materia prima permite masificar la producción y, consecuentemente, el volumen de vino obtenido, poniendo especial atención durante todo el proceso en garantizar un nivel de calidad con elevado grado de homogeneidad²⁷.
- 2) Grandes empresas con una elevada orientación al exterior y un sistema de producción industrial con marcas fuertes asociadas a una gama de productos homogéneos.
- 3) Estrategias de crecimiento vinculadas a la situación del mercado y no condicionadas por disposiciones institucionales que limiten el potencial productivo.

Por su parte, el asociado con los PTP se apoya principalmente en:

- 1) Segmentación de la oferta mediante disposiciones institucionales que regulan la calidad y su identificación con el territorio y con las prácticas culturales permitidas (caso de las Denominaciones de Origen).
- 2) Convivencia de empresas de tamaños muy diversos con orientación de las ventas hacia los mercados interiores y limitaciones de tamaño para internacionalizarse.
- 3) Estrategias de crecimiento dependientes de disposiciones institucionales para el control del potencial de producción e intervención en el mercado, con evidentes consecuencias económicas para los operadores.

Las particularidades de uno y otro grupo se sintetizan en el siguiente cuadro:

Cuadro 2		
Características del funcionamiento económico del sector vitivinícola		
	Países Tradicionalmente Productores	Nuevos Países Productores
Localización	Europa	América, Australia y África del Sur.
Actividad	Tradicional agroindustrial	Industrial comercial
Diferenciación	Por el origen (Indicación Geográfica)	Por la marca y por la variedad
Modernización	Condicionada por mejora de la calidad que conlleva limitación	Sin limitaciones normativas para reducción de costes

²⁷ Ver Green *et alii.*, 2004 y Bardají, 2004.

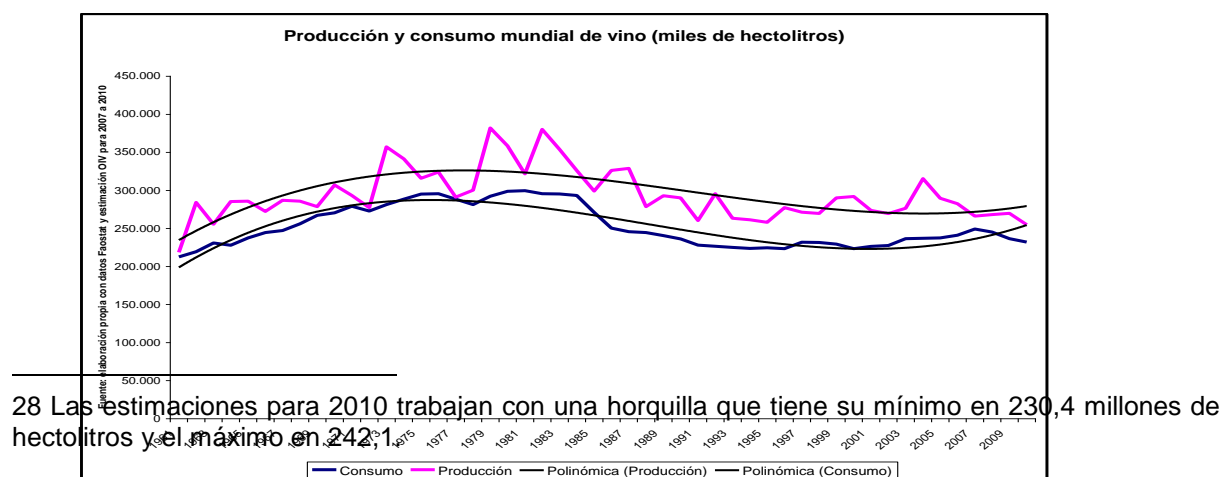
Estrategia de comunicación	de rendimiento Imagen de calidad reforzada con: historia, cultura, tradición, territorio...	Flexibilidad para adaptarse a los cambios de la demanda, con aumento de la oferta y animación de la demanda con herramientas de mercado
Garantía a los consumidores	Por el origen como marca colectiva además de la marca de la empresa	Por la marca de la empresa
Concentración empresarial	Media - Baja	Alta
Tamaño de las empresas	Pequeñas y medianas	Medianas y grandes
Tendencia de la producción	Decreciente y condicionado por disposiciones institucionales	Creciente y condicionado por la evolución del mercado
Mercado Interior	Fuerte y decreciendo	Débil y creciendo
Orientación a la exportación	Media	Alta

Fuente: elaboración propia

Los cambios en el sector no son exclusivos de la oferta. La demanda actual que se sitúa en el entorno de los 240 millones de hectolitros²⁸, refleja el impacto de la crisis con dos años de descenso, una vez alcanzado el máximo de 249 millones el año 2007 y su estructura por países también a experimentado alteraciones relevantes como demuestra la evolución del consumo que disminuye en los países tradicionalmente productores (área mediterránea principalmente) y aumenta en algunos países que, en el pasado, no destacaban por su capacidad de producción y/o consumo (Reino Unido, EEUU y China, entre otros). La UE 27 ha pasado de representar el 65,1 por ciento del consumo mundial en la segunda mitad de los años ochenta a representar el 57,1 en el quinquenio 2006/2010. En el mismo periodo, el peso de los 6 NPP crece desde el 21,4 hasta el 26,5 por ciento.

Casi las tres cuartas partes del consumo mundial de vino se concentra en diez países, distinguiéndose entre ellos dos grupos, uno de productores/exportadores en los que el consumo disminuye, Francia, Italia, España, Argentina y Portugal y otro de importadores en el que aumenta el consumo, Estados Unidos, Alemania, China, Reino Unido y Rusia, destacando como países emergentes en el mercado mundial del vino Rusia y China países que concentran ya el 10 por ciento del consumo mundial.

Gráfico 2. Evolución de la producción y del consumo de vino en el mundo (miles de hectolitros)



Cuadro 3
Consumo de vino (miles de hectolitros)

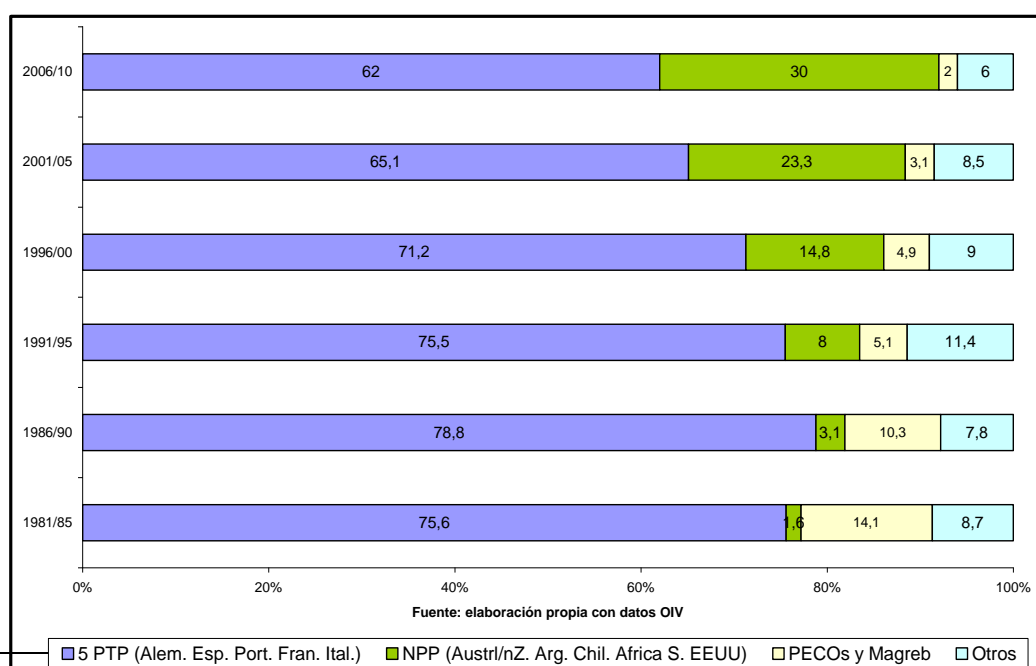
	Media 1986/90	Media 1991/95	Media 1996/00	Media 2001/05	Media 2006/10
EU 27	156.353	146.928	143.688	143.296	138.769
6 NPP	51.489	48.786	53.548	57.756	64.465
Resto	32.402	28.163	27.017	32.537	39.606
Mundo	240.244	223.877	224.253	233.589	242.840
EU 27	65,1%	65,6%	64,1%	61,3%	57,1%
6 NPP	21,4%	21,8%	23,9%	24,7%	26,5%
Resto	13,5%	12,6%	12,0%	13,9%	16,3%
Mundo	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: elaboración propia con datos OIV
Nota: 6 NPP Argentina, Chile, China, Australia, EEUU y África del Sur

Las modificaciones que se observan en la estructura de la oferta y de la demanda se reflejan también en el mapa del comercio mundial de vino. Las exportaciones totales se sitúan en torno a 90 millones de hectolitros²⁹, de los cuales casi las dos terceras partes se realiza en el ámbito de la UE, si se consideran tanto los intercambios entre países miembros como las exportaciones a países terceros.

En este escenario los Nuevos Países Productores (Australia, Nueva Zelanda, Estados Unidos, Chile, Argentina y África del Sur) han pasado de representar el 1,6 por ciento del comercio internacional de vino en la primera mitad de los años ochenta a representar el 30 por ciento en el periodo 2006-2010 (gráfico 3) y los cinco principales países productores-exportadores de la UE (Francia, Italia, España, Portugal y Alemania) han pasado de representar el 75,6 al 62 por ciento del comercio mundial.

Gráfico 3. Distribución de las exportaciones mundiales de vino (en porcentaje)



29 Las previsiones de la OIV para 2010 sitúan el volumen de las exportaciones de vino en 93,53 millones de hectolitros, con un crecimiento importante respecto del año 2009 en el que se registraron 87,29 millones de hectolitros (Informe anual de la presidencia de la OIV Oporto 2011)

Pero no solo se ha alterado la estructura del comercio mundial desde la perspectiva de los grandes grupos considerados, internamente en el grupo de los Países Tradicionalmente Productores, también se han producido modificaciones que interesa comentar. En la primera mitad de la década de los años ochenta el 75,6 por ciento de las exportaciones la realizaban los cinco países productores-exportadores de la UE, Italia aportaba el 35 por ciento, Francia el 21, España el 12, Alemania el 5 y Portugal el 3. En el periodo 2006-2010, la estructura es muy diferente, Italia realiza el 21 por ciento de las exportaciones mundiales, España el 18, Francia el 16, Alemania el 4 y Portugal el 3. Los avances de los datos del año 2011 confirman este cambio y sitúan a España como el primer exportador de vino de la UE, por delante de Italia, con 22,309 millones de hectolitros exportados (26,3 por ciento más que en 2010) por un valor de 2.240,6 millones de euros (16,7 por ciento más que en 2010)³⁰.

El comportamiento creciente de las exportaciones australianas y el aumento de la superficie de viñedo y de la producción en este país, se presentaron durante el proceso de configuración del mercado mundial del vino, como la prueba del éxito de un modo de regulación, en el que el funcionamiento económico del sector está poco o nada condicionado por las disposiciones institucionales, cuando no como prueba del fracaso del modo de regulación vigente en la UE.

Se aceptó en la UE que los factores determinantes del éxito de los NPP eran la dimensión de las empresas y su orientación a la exportación y la no existencia de restricciones en el modo de producción derivadas de disposiciones institucionales, lo que llevó a la Comisión Europea a proponer el año 2007 una reforma de la Organización Común del Mercado del vino que tiene por objetivo eliminar todas las restricciones que reducen, en su opinión, la capacidad competitiva del sector frente a los NPP³¹.

Como resultado de los cambios que se han producido tanto en el funcionamiento económico del sector como en las disposiciones institucionales, especialmente en la UE, el sector vitivinícola mundial presenta hoy las siguientes tendencias:

- **Por el lado de la estructura del mercado**, menor potencial productivo en los países de la Unión Europea y ralentización del crecimiento en algunos de los NPP; aumenta la producción total con orientación dominante hacia vinos de calidad con Indicación Geográfica de Procedencia, tanto en la UE como en los NPP; mantenimiento o pequeño aumento del consumo global de vino con orientación hacia vinos de calidad; aumento de la competencia con mayor cuota de mercado de los NPP; mayor poder de negociación de la distribución y aumento de los intercambios comerciales globales con cambios en las características de los productos exportados (más graneles) y aumento de la competencia en precios.

30 Datos de Aduanas analizados por el Observatorio Español del Mercado del Vino, febrero 2012, <http://www.oemv.es>

31 Diferentes trabajos habían puesto de manifiesto que el éxito exportador de Australia no depende exclusivamente del tamaño empresarial, de las estrategias de marketing aplicadas y de un menor grado de regulación, ya que el precio se ha demostrado que es también una variable determinante (Barco *et alii*, 2005).

- **Por el lado de las disposiciones institucionales**, liberalización de las plantaciones de viñedo; desaparición de los mecanismos de intervención en el mercado y mayor importancia de las disposiciones institucionales en la tendencia y orientación del consumo, especialmente aquellas relacionadas con el consumo de alcohol y la salud y la seguridad vial.

En el marco que dibujan estas tendencias hay que situar las que aún hoy, y a pesar de todos los cambios que se han producido en el sector, siguen siendo las características fundamentales que determinan sus rasgos básicos y tradicionales: la gran diversidad de productos que se ofertan bajo el mismo nombre, esto es, cada vino es diferente, lo que aumenta su atracción como sector productivo, por la posibilidad de aplicar estrategias particulares de producción y de acceso al mercado; en algunas zonas de producción se vincula la calidad con un menor rendimiento de uva/vino; el consumo presenta mayor estabilidad que la producción por lo que los desequilibrios obedecen, generalmente, a factores de oferta; creciente competencia con margen estrecho entre producción y consumo, lo que se refleja en una alta volatilidad en los precios de algunos tipos de vinos; existencia de varios segmentos de precios asociados no solo al tipo de vino y a la marca, sino a veces también al país y/o a la región.

Estas particularidades han sido esgrimidas para justificar la ausencia de grandes marcas a nivel mundial³² y permiten que el sector pueda ser analizado tanto desde una perspectiva de industria de bebidas así como también desde la óptica de un negocio de bienes de lujo (Vergara, 2001), lo que facilita la convivencia de diferentes modos de producción y estrategias de relación con los consumidores que, a priori, pueden asociarse a los dos grupos de países considerados.

La crisis global que condiciona el mercado mundial del vino desde el año 2008, ha puesto de manifiesto de forma más clara lo que algunos análisis (Barco *et alii*, 2007) ya anticipaban, que no es posible establecer de manera excluyente la existencia de dos únicos modos de regulación identificados cada uno de ellos con los dos grupos de países productores identificados, ni tampoco el éxito de las estrategias de un grupo, respecto de las del otro.

Una estrategia basada en un mayor tamaño empresarial y en la internacionalización (T+I), como la seguida por algunos de los nuevos países productores, puede ser eficaz cuando se aplica en un contexto ajeno a las limitaciones de producción y donde, además, el mercado interior es de pequeña dimensión; pero puede no serlo allí donde el consumo interior es importante y el crecimiento de la producción esta condicionado por disposiciones institucionales.

En estas condiciones caben otras estrategias más eficaces, por ejemplo basadas en diferenciación por calidad, para alcanzar un resultado óptimo en términos de crecimiento de la producción, aumento de las ventas, mantenimiento de una estructura empresarial diversa (grandes, medianas y pequeñas), dispersa en el territorio y sostenible a largo plazo.

La crisis actual esta poniendo a prueba las diferentes estrategias aplicadas hasta ahora en el sector y de ella se van a derivar cambios que va a favorecer unas u otras expectativas y en definitiva las futuras estrategias que se aplicarán en el sector en términos de empresa, región o país.

4. CAMBIOS ASOCIADOS A LA CRISIS

³² Por ejemplo Coca Cola Company entró en el negocio vitivinícola el año 1976 y salió del sector a finales de los años ochenta (Vergara, 2001)

La crisis que arranca en 2008 además de afectar al consumo mundial de vino y a su estructura, ha modificado algunos de los factores que tienen que ver con las disposiciones institucionales que determinan el funcionamiento económico del sector y que contribuyeron a configurar su estructura actual durante las últimas décadas, en particular al avance en la apertura comercial negociada en la Organización Mundial de Comercio, la liberalización y desregulación del mercado puesta en marcha en el sector en la UE mediante la aprobación de la actual Organización Común de Mercado del vino (Reglamento (CE) nº 479/2008 del Consejo de 29 de abril de 2008), la evolución de los tipos de cambio, el aumento de los impuestos especiales y una mayor regulación del consumo de alcohol.

Los cambios observados en los últimos años pueden afectar, de una parte, a las decisiones políticas (responsables en última instancia del marco normativo) y de otra, a la estrategia de las empresas y de los consumidores y con ello, al funcionamiento económico del sector.

Las negociaciones en la Ronda Doha, que en el sector agrario se centraron en el contenido del proyecto de 10 de julio de 2008, se encuentran totalmente paralizadas y con ello las reducciones propuestas en el montante total de ayuda interna que distorsiona el comercio, que en el caso de la UE estaba previsto se redujera entre un 75 y un 85 por ciento, la eliminación de las restituciones a la exportación y la reducción de los aranceles para facilitar el acceso a los mercados.

En el informe que presentó al Consejo General el 14 de febrero de 2012, el Director General de la OMC, Pascal Lamy dijo que “dado el entorno político actual, lo más realista y pragmático es avanzar a pequeños pasos, progresando gradualmente en las partes de la Ronda de Doha que estén maduras y replanteando aquellas en las que persistan diferencias mayores”³³. Los objetivos planteados para el sector agrario siguen, por lo tanto, sin alcanzarse, por lo que no parece que a corto plazo pueda esperarse un impulso que anime la apertura comercial en el sector agroalimentario en general y en particular en el sector vitivinícola que permita avanzar en la internacionalización iniciada en las décadas anteriores.

La actual Organización Común del Mercado del vino de la UE se aprueba antes del inicio de la crisis y los cambios que introduce pretenden hacer frente a lo que la Comisión considera (COM -2007- 372 final) una debilidad de los productores europeos para ser competitivos en un mercado internacional del vino que la crisis ha modificado en algunos aspectos.

Si ya en el año 2007 cuando la Comisión Europea plantea sus propuestas para la nueva OCM, algunas de ellas son rechazadas por una parte del sector, por ejemplo la desaparición de los derechos de plantación el 31 de diciembre de 2015 (o tres años más tarde si así lo aprueba algún Estado Miembro en su territorio), los años de crisis han contribuido a reforzar esta oposición.

Y es en este nuevo contexto de crisis y de cuestionamiento de algunas de las bases de la reforma aprobada el año 2008, cuando la Comisión presenta (octubre de 2011) su propuesta para la reforma de la Política Agraria Común (COM 2011-625 final/2) que parece ignorar todo lo ocurrido en los últimos años y en particular la serie de fracasos en las negociaciones sobre comercio internacional desde Seattle (diciembre de 1999), Cancún (2003), Hong Kong (diciembre 2005) y Postdam (2007), en el empeño de fomentar un modelo fundamentalista de los mercados a nivel multilateral y crecientes dificultades para implantar nuevas formas de

33 http://www.wto.org/spanish/news_s/news12_s/gc_rpt_14feb12_s.htm

integración regional que desconozcan el conjunto de intereses de sus potenciales beneficiarios (Massot, 2004). Más bien al contrario, en su propuesta la Comisión avanza en la dirección ya marcada en las reformas anteriores: liberalización de las producciones agrarias y eliminación de los mecanismos de regulación de los mercados.

Sin embargo, la parálisis en la que se encuentran las negociaciones de la Ronda Doha, las crisis alimentarias que se han reproducido desde el año 2007 y que han afectado sobre todo al comportamiento de los precios de cereales y oleaginosas y el impacto que está teniendo la crisis en el sector agrario, han contribuido a modificar la posición que mantenían algunos países comunitarios sobre la desregulación de los mercados agrarios y la liberalización de las producciones. En concreto, y en el caso del sector vitivinícola, España ha pasado en los últimos meses del año 2011 de apoyar la eliminación de los derechos de plantación de viñedo a oponerse, alineándose así con los principales países productores de la UE que reclaman sea reconsiderada esta decisión en el marco de la reforma de la PAC que ahora se debate³⁴.

En el mes de julio de 2011 la Comisión comenzó a trabajar en la evaluación del impacto de la desaparición de derechos de plantación, que se espera concluya antes de final de 2012, de forma que sus resultados sirvan para adoptar las oportunas decisiones en el marco de la nueva PAC³⁵.

Un aspecto de capital importancia como éste de la libertad de plantación en la UE, sigue siendo todavía hoy un factor de incertidumbre en el análisis sobre el futuro del sector y en la identificación de los factores de cambio. El que la solución sea de uno u otro signo será determinante en la configuración del sector vitivinícola mundial durante las próximas décadas.

Una encuesta publicada por Off Licence News (ICEX, 2012) sobre el estado del mercado del vino en el Reino Unido en 2011 recoge las principales preocupaciones de los importadores de vino de este país y entre estas destacan: la fluctuación del tipo de cambio (es señalada como la principal preocupación por el 86 por ciento de los encuestados), el aumento de los impuestos especiales³⁶ (en segundo lugar por el 71 por ciento) una mayor regulación del consumo de alcohol (en tercer lugar por el 57 por ciento). El mercado inglés no es una excepción. Todas estas cuestiones preocupan al sector tanto en los países productores y exportadores como en los importadores por lo que constituyen, junto con las negociaciones de la Ronda Doha y la reforma de la PAC en la UE, el conjunto de factores de cambio de carácter institucional que determinarán el funcionamiento económico del sector a nivel mundial en los próximos años.

34 El comisario europeo de Agricultura, Dacian Cioloș, en intervención parlamentaria en el Parlamento Europeo el día 14 de diciembre de 2011 abrió la puerta a una posible revisión de la eliminación de los derechos de plantación al afirmar que "ahora que la Eurocámara tiene poder legislativo, existe la posibilidad de revisar la abolición de esos derechos, decidida en 2008, si pueden demostrarse vínculos entre los derechos y la calidad del vino" (Diario Expansión 15 de diciembre de 2011). Algunos países, entre ellos Reino Unido, Bulgaria, Países Bajos, Malta, Suecia, Estonia y Finlandia, se han manifestado a favor de la eliminación de los derechos de plantación.

35 En noviembre de 2011 varios países, han presentado propuestas para que en los debates sobre la reforma de la PAC se incluya el tema de los derechos de plantación, manifestando su interés en que se sigan aplicando.

36 Los impuestos especiales sobre el vino (entre 5,5 y 15 grados de alcohol) son 241,23 libras por hectolitro, esto es, 1,81 libras por botella de 75 cl. de 14 grados. Este impuesto ha pasado de 1,16 libras por botella en 2001 a 1,81 en 2011.

Desde la perspectiva del funcionamiento económico del sector, los datos del mercado mundial, permiten apuntar cuatro cambios asociados a la crisis: descenso del consumo, modificación de la estructura de la distribución, mayor presencia del formato granel y aumento de la competencia en precios.

El año 2008 se truncó la tendencia creciente que se venía observando en el comportamiento de la demanda mundial de vino desde la década de los años noventa. Después de alcanzar el máximo el año 2007 con 249 millones de hectolitros, el consumo cayó hasta los 238 que estima la OIV en el año 2010, con un comportamiento diferente por países³⁷.

Pero además de provocar ajustes en el volumen y en las estrategias competitivas de las empresas está afectando también a la distribución, al orientarse las ventas hacia el canal de alimentación con mayor presencia de las tiendas descuento y marcas blancas en el sector (Rabobank Wine Quarterly, 2011). En el caso del mercado del Reino Unido, el más importante del mundo en volumen junto con el alemán, entre los años 2006 y 2011 las ventas totales de vino han pasado de 1.376,6 millones de litros a 1.397,9 con un desplazamiento desde el canal On-Trade³⁸ (20 por ciento de las ventas en 2006 y 17,4 en 2011) hacia el canal Off-Trade (82,6 por ciento de las ventas en 2011).

El impacto de la crisis económica a partir del año 2008, no se aprecia en una disminución de las exportaciones³⁹, pero sí está dejando huella en las características de los productos exportados y en las estrategias empresariales, ya que las empresas de los países exportadores han tenido que optar entre dos opciones posibles, bajar los precios para mantener las ventas en volumen o mantener los precios y arriesgarse a vender menos. Durante el primer año de crisis los informes de coyuntura de la OIV apuntaban a que algunos países como Italia, Australia y Chile habían escogido la primera vía mientras que España o Francia tendían a seguir la segunda⁴⁰.

Este mecanismo de ajuste para hacer frente a la crisis se ha tenido que compatibilizar con otro que los distribuidores han puesto en marcha, para repatriar

37 El consumo en la UE 15 en el año 2010 se situaría en 119,6 millones de hectolitros con un descenso de 0,2 millones respecto de 2009; el impacto de la crisis durante este año, es menor o apenas perceptible en Suiza, Australia y la República Checa y entre los nuevos países productores, en EEUU la demanda de vino se estabiliza, se recupera en Chile, África del Sur, Nueva Zelanda y Australia y cae en Argentina.

38 On-Trade o canal detallista en el que se permite la venta de vino para su consumo fuera del local de venta y off-trade es el punto de venta en el que se permite el consumo (bar, pubs, restaurante...) (ICEX, 2012).

39 Los datos de la OIV sitúan las exportaciones mundiales de vino en 2007 en 89,45 millones de hectolitros de vino, 89,91 en 2008, 87,29 el año 2009 y 93,53 en 2010.

40 El análisis de los flujos comerciales durante el segundo año de la crisis pone de manifiesto que los diez primeros países exportadores del vino del mundo aguantaron su impacto en términos de volumen (7.971 millones de litros vendidos en 2009 frente a 7.904 en 2008) pero no en valor (16.200,7 millones de euros en 2009 frente a los 17.151,7 de 2008) con un ajuste de los precios de -0,14 euros por litro de vino exportado. Entre los principales países exportadores se observan dos estrategias muy diferentes respecto de los precios, Francia, Italia, España, Alemania y en mayor medida Australia y Chile, que los bajan y Portugal, Estados Unidos, Sudáfrica y Argentina que los suben. Los países del primer grupo consiguen con su estrategia de precios a la baja, con la excepción de España y Francia, aumentar sus ventas en volumen. El año 2010 las exportaciones se recuperaron y todos los países, excepto Sudáfrica aumentaron sus ventas en volumen y también en valor, con la excepción de Australia cuyo valor bajo un 8,8 por ciento respecto de 2009. Durante el primer semestre de 2011 siguieron aumentando en volumen y en valor las exportaciones de Francia, España, Italia y Estados Unidos pero cayeron las de Sudáfrica, Chile y Australia (Rabobank wine Quarterly octubre 2011).

una parte del valor añadido intentando que los vinos se exporten a granel⁴¹ y sean embotellados lo más cerca posible del lugar de consumo. Este segundo mecanismo articulado por la distribución cuenta además con un fuerte argumento ambientalista en tanto que las exportaciones de vino a granel tienen un impacto menor que el embotellado. *“En consecuencia, la crisis ciertamente ha contribuido a aumentar la tendencia, ya señalada el año pasado, de que una parte creciente de los intercambios sea de vinos a granel. Esto tiene como corolario reforzar la complejidad de los intercambios, en los que la parte que toman las reexportaciones, principalmente en el marco de los intercambios transcontinentales, va en crecimiento. El despliegue de los intercambios (así como las dificultades de un seguimiento minucioso de los intercambios: confusión entre el granel y el envasado BIB [Bag in Box], entre origen y proveniencia...) es demasiado reciente para medir el peso de los diferentes mecanismos de adaptación sugeridos el año pasado y su carácter coyuntural o estructural para el futuro de los intercambios”* (Informe de coyuntura, marzo 2011 OIV: 6-7).

5. CONCLUSIÓN

La estructura internacional del sector vitivinícola mundial, que se configura durante las tres últimas décadas como consecuencia de los cambios que afectan al conjunto de la economía y de las tensiones que generan la existencia en el sector de diferentes modos de producción y de regulación, se ve ahora sometida a la influencia de nuevos factores de cambio que aparecen asociados a la crisis económica mundial.

En este conjunto de factores es posible distinguir entre aquellos que tienen que ver con las disposiciones institucionales que determinan el modo de regulación del sector y aquellos derivados de su funcionamiento económico. Entre los primeros se han identificado: la paralización de la apertura comercial y acceso a los mercados en las negociaciones de la OMC, la oposición a la desaparición de los derechos de plantación en la UE, el comportamiento de los tipos de cambio, el aumento de los impuestos especiales al consumo de vino y una mayor regulación del consumo de alcohol.

Del análisis del funcionamiento económico del sector durante estos años de crisis se han deducido los siguientes factores de cambio: descenso o estabilidad del consumo, mayor protagonismo del canal de alimentación en la distribución, aumento de las exportaciones de vino a granel y en formatos BiB frente a las de embotellado y aumento de la competencia en precio.

En un mercado tan competitivo como el que se espera en los próximos años, menos regulado en términos de control del potencial productivo y de intervención en el mercado, pero más sometido a disposiciones institucionales que condicionan y orientan el consumo, parece lógico pensar más que en la imposición de unas estrategias sobre otras, en la convivencia que permita la diversidad que siempre ha caracterizado a este sector y que se manifiesta en: diferentes tipos de vinos (sin y con IGP), formatos (granel, embotellado,...), empresas (grandes, medianas y pequeñas) y orientaciones comerciales (hacia el mercado interior y hacia la

41 Desde el año 2000 la estructura de las exportaciones de vino se ha modificado a favor del granel. Aquel año las exportaciones de granel representaron el 23 por ciento del total del vino exportado y en 2010 han alcanzaron el 43 por ciento (Rabobank, 2012)

internacionalización). Y esto parece que es lo que está ocurriendo a la vista de algunos cambios que se observan en el mercado desde el inicio de la crisis.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBISU L. M., (2009) La reforma de la Organización Común del Mercado (OCM) vitivinícola: entre la competitividad global y las ayudas sociales. En Revista Economía Aragonesa, nº 39, julio 2009, edita Servicio de Estudios de Ibercaja. Págs. 53 a 70.
- ALONSO, J. A., (2010) Lecciones de economía mundial: introducción al desarrollo de las relaciones económicas internacionales , Editorial Civitas, Madrid
- ARIAS X. C. Y COSTAS A., (2011) La torre de la arrogancia. Políticas y mercados después de la tormenta. Editorial Ariel, Barcelona 2011
- AUSTRALIAN WINE AND BRANDY CORPORATION. Wine Export. Approval report, varios años.
- BARCO, E., NAVARRO, M^a. C., Y LANGREO, A., (2005). Cambios en el mercado internacional del vino. Distribución y Consumo. MERCASA (80). 53-64.
- BARCO, E. NAVARRO, M^a C. PINILLOS, M. (2007). Estrategias de diferenciación versus estrategias de tamaño. El caso de la DOCa Rioja. Revista española de Estudios Agrosociales y Pesqueros. 215-216 3-4 2007 MAPA pags. 13 a 46.
- BARDAJÍ AZCÁRATE I., (1993). El mercado del vino en Estados Unidos. Revista de Estudios Agrosociales, nº 163, enero-marzo 1993 edita MAPA, págs. 219 a 258
- BARDAJÍ AZCÁRATE I., (2004). Tendencias en el mercado español del vino. Distribución y Consumo. MERCASA (78). 57-69
- BARTOLI P., BOULET D., (1990). Dynamique et regulation de la sphère agro-alimentaire. L'exemple viticole. Thèse de doctorat d'Etat, Université de Montpellier I, INRA-ESR Montpellier et París, 3 tomos, 910 páginas más anejos.
- BREMOND J. (2011) Vignobles et vins de Rioja. Rencontre entre l'ancien monde et le nouveau monde ? Editions Universitaires de Dijon, collection Sociétés, 2011.
- CAREY V., (2007). Le secteur viticole en Afrique du Sud: un compromis entre une production à grande et à petite échelle. Bulletin de l'OIV 920-922. 2007 pags. 6467 a 675.
- COM (2006) 319 final- en junio de 2006. Economía del sector". DGVI

- COM (2007) 372 final “Hacia un sector vitivinícola sostenible” -, propuesta de reforma OCM vino, presentada por la Comisión el 4 de julio de 2007
- COM (2011) 625 final/2 Regulation of the european parliament and of the council establishing rules for direct payments to farmers under support schemes within the framework of the common agricultural policy
- COMISION EUROPEA (2009). Perspectives à moyen terme du secteur viti-vinicole 2011/2016. Dirección General de Agricultura y Desarrollo Rural, julio 2009.
- DE LA DEHESA ROMERO G., (2007) Comprender la globalización. Alianza Editorial
- D’HAUTEVILLE F., LAPORTE J. P. ET AL., (2001). La Consommation de vin en France: Comportments, attitudes et représentations. París 2001.
- E-BACCHUS <http://ec.europa.eu/agriculture/markets/wine/e-bacchus/>
- FAO Base de datos Faostat en <http://faostat.fao.org>
- FMI (2009). Revised System for the Classification of Exchange Rate Arrangements, Working papers WP/09/211
- FMI (2011). Enhancing international monetary stability, Policy and Review Department, January
- GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, JM., et al., (2004), La regulación internacional del mercado de vinos, Quaderns Agroambientals nº 5, IVIFA. 1 a 111.
- GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, JM (coordinador), (2006) La reforma de la Política Agraria Común. Preguntas y respuestas en torno al futuro de la agricultura. Editorial Eumedia. Con colaboración del MAPA
- GARCIA HERRERO A. Y NIGRINIS M. (2011) ¿Quiénes son los líderes del mundo emergente. En Claves de la Economía Mundial, ICEX, pag 24 a 29)
- GARCÍA-URIBURU P., JIMÉNEZ FIGUEROA A., SELMAN S., (2010). Informe sectorial Sector Vitivinícola, a diciembre 2009. FichRatings, Santiago de Chile, abril 2010.
- GARCÍA-URIBURU P., (2010). Informe sectorial Sector Vitivinícola, a junio 2010. FichRatings, Santiago de Chile, octubre 2010.
- GREEN, R., RODRÍGUEZ-ZÚÑIGA, M., Y SEABRA, A., (2003). Las empresas del vino de los países del Mediterráneo, frente a un mercado en transición. Distribución y Consumo. MERCASA (71). 77-93.
- GREEN, R., RODRÍGUEZ-ZÚÑIGA, M., Y SEABRA, A., (2004). Comercialización y empresas de vino en los países mediterráneos. Quaderns Agroambientals, nº 5, páginas 23 a 53. Edita IVIFA

- ICEX (2012) El mercado del vino tranquilo en el Reino Unido. Notas sectoriales, marzo 2012. <http://www.icex.es/>
- KRUGMAN P., (1995) Dutch Tulips and Emerging Markets. Publicado en *Foreign Affairs*, July/August, 1995.
- KRUGMAN P. R., (1999) La cultura de la estabilidad y el consenso de Washington, en la obra *La cultura de la estabilidad y el consenso de Washington*, coordinada por Manuel Guitián y Joaquín Muns Albuixech, Edita La Caixa. Págs. 149 a 169.
- MCAFEE A. (2006) Enterprise 2.0: The Dawn of Emergent Collaboration. MIT Sloan Management Review 47, nº. 3 (2006) págs. 21-28.
- MASSOT MARTÍ A., (2004) España ante la reforma de la Política Agrícola Común (PAC) Documento de contribución al proyecto de investigación "Una política española para la Unión Europea" dirigida por José Ignacio Torreblanca y Charles Powell
- MASSOT MARTÍ A., (2005) De la crisis de la Unión a la crisis de la PAC: por un nuevo proyecto para la agricultura europea en un entorno globalizado. Documento de Trabajo (DT) 34/2005. Real Instituto Elcano de estudios internacionales y estratégicos.
- MICCO, A., STEIN, E Y ORDOÑEZ, G., (2003) The current union effect on trade: early evidence from EMU, *Economic Policy*, octubre, págs. 315-353.
- MYRO SÁNCHEZ, R Y FERNÁNDEZ-OTHEO RUIZ, C. M., (2004) La deslocalización de empresas en España: La atracción de la Europa central y oriental, *Información Comercial Española* Nº 818, 2004, págs. 185-204
- NORTH D., (1994). "Economic performance through time". *The American Economic Review*. vol 84-3 (pp 359-368).
- OBSFELT, M. Y TAYLOR, A., (2004) *Global Capital Markets- Integration, Crisis and Growth*, Cambridge University Press.
- OIV. Base de datos Situación de la vitivinicultura mundial <http://www.oiv.int/>
- OEMV Bases de datos e informes <http://www.oemv.es/>
- ORGAZ L., MOLINA L., CARRASCO M^a. C., (2011) El creciente peso de las economías emergentes en la economía y gobernanza globales. Los países BRIC. Documentos ocasionales - Banco de España, nº. 1, 2011 , págs. 5-52
- PÁLLA SAGÜES Ö., Y BEDARD K., (2007). El sector vitivinícola en los Estados Unidos: características principales y peculiaridades de mercado. *Boletín Económico de ICE* nº 2009, del 16 al 30 de abril de 2007. págs. 35 a 55.

- PARLAMENTO EUROPEO (2006) La reforma de la Organización Común del Mercado del vino. Estudio. IP/B/AGRI/ST/2006-22 PE 369.020
- RABOBANK WINE QUARTERLY (2011) Trends and outlook for the international market. Rabobank International, octubre 2011.
- RABOBANK INDUSTRY, (2012). The Incredible Bulk. The Rise in Global Bulk Wine Trade. Nota 296, enero 2012.
- SÁNCHEZ MANGAS R., (2005) Productividad y nuevas formas de organización del trabajo en la sociedad de la información. Documentos de trabajo Laboratorio de Alternativas, nº 85, 2001.
- STANFORD L., (2000). Observations on Alcohol Beverage Consumption. Wine Industry Outlook Conference, Adelaide, AWBC, 1999.
- SAWB (South African & Brandy Company), (2006). Les consequences de la dérégulation du secteur vinicole sud-africain. Enero 2006.
- TIÓ SARALEGUÍ C. (coordinador), (2003) Las subvenciones agrarias europeas a debate. Universidad Internacional de Andalucía/Akal, 2003.
- TORRENT I SELLENS J., Y FICAPAL CUSÍ P., (2010) TIC, co-innovación y productividad empresarial: evidencia empírica para Cataluña y comparación internacional de resultados. Revista de Economía Mundial, nº 26, págs, 203 a 233.
- TUGORES, J., (2010) Economía internacional, Editorial McGraw Hill, Madrid, 2010
- VAN ROOYEN J., STROEBEL L., ESTERHUIZEN D., (2010) Analysing competitiveness performance in the wine industry: the South African case. Paper for the pre AARES conference workshop on The World's Wine Markets by 2030: Terroir, Climate Change, R&D and Globalization, Adelaide Convention Centre, Adelaide, South Australia, 7-9 February 2010.
- VERGARA S., (2001) El Mercado vitivinícola mundial y el flujo de inversión extranjera a Chile. Edt. CEPAL-ECLAC, Naciones Unidas, Santiago de Chile, 2001.
- WILSON D., (2007) La filière viticole australienne: un modèle organisationnel adapté aux nouveaux marchés? Bulletin de l'OIV 920-922. 2007 pags. 645 a 651.

www.adelaide.edu.au/wine2030