

JUAN PIQUERAS HABA*

CAMBIOS RECIENTES EN EL SECTOR VITIVINÍCOLA VALENCIANO. 1977-1997

RESUMEN

Desde hace aproximadamente dos décadas el viñedo valenciano ha experimentado notables cambios en aspectos fundamentales. El primero es la fuerte regresión superficial del cultivo, que se ha reducido de 175.000 has en 1977 a 100.000 en 1997, como consecuencia de la expansión de regadío (frutales, cítricos), el abandono de las tierras marginales poco rentables y, desde 1986, las primas para el abandono definitivo del viñedo. Esta regresión superficial no ha supuesto sin embargo una fuerte reducción de la producción de vino, que sólo se ha visto mermada en una sexta parte, gracias a las mejoras en las prácticas de cultivo, la selección de variedades y el abonado cada vez más intensivo. Los rendimientos por hectárea han aumentado en casi un 50%. En el campo de la comercialización los cambios apuntan hacia una mayor presencia de los vinos embotellados, tanto en el mercado interior (todavía poco importante), como en el exterior, en donde se han logrado los mayores avances gracias al incremento de las exportaciones a nuevos clientes europeos (Dinamarca, Suecia, Finlandia...) de vinos tintos embotellados procedentes en su mayoría de la comarca de Requena-Utiel. El negocio de la exportación, monopolizado hasta hace poco por las cinco empresas conocidas como el "Lobby del Grao", se ha extendido, coincidiendo con el auge de los vinos embotellados, a otras empresas más estrechamente ligadas a la producción de uva, como son las cooperativas y algunas bodegas familiares.

ABSTRACT

Over the last two decades the Valencian vitiviculture has undergone profound changes. First of all, surface area dedicated to vineyards has shrunk from a figure of 175.000 hectares in 1977 to just 100.000 in 1997. The principal causes have been: the irrigation of the land for citrus and other fruits; the abandonment of areas with poor soils and low productivity; and since 1986 EU monetary incentives for the uprooting of vines to reduce the production. However, this has not meant a drop in the scale of production. Mechanization of grape-growing, the careful selection of grape varieties and the use of fertilizers have resulted in a general increase of grape production of almost 50 % per hectare. The wine bussines has moved over to the market of bottled wines and the sales of wine in bulk have become much less important. There developments have come about due to big increasers in the export of bottled red wines to established European customers such as Britain and Germany, and

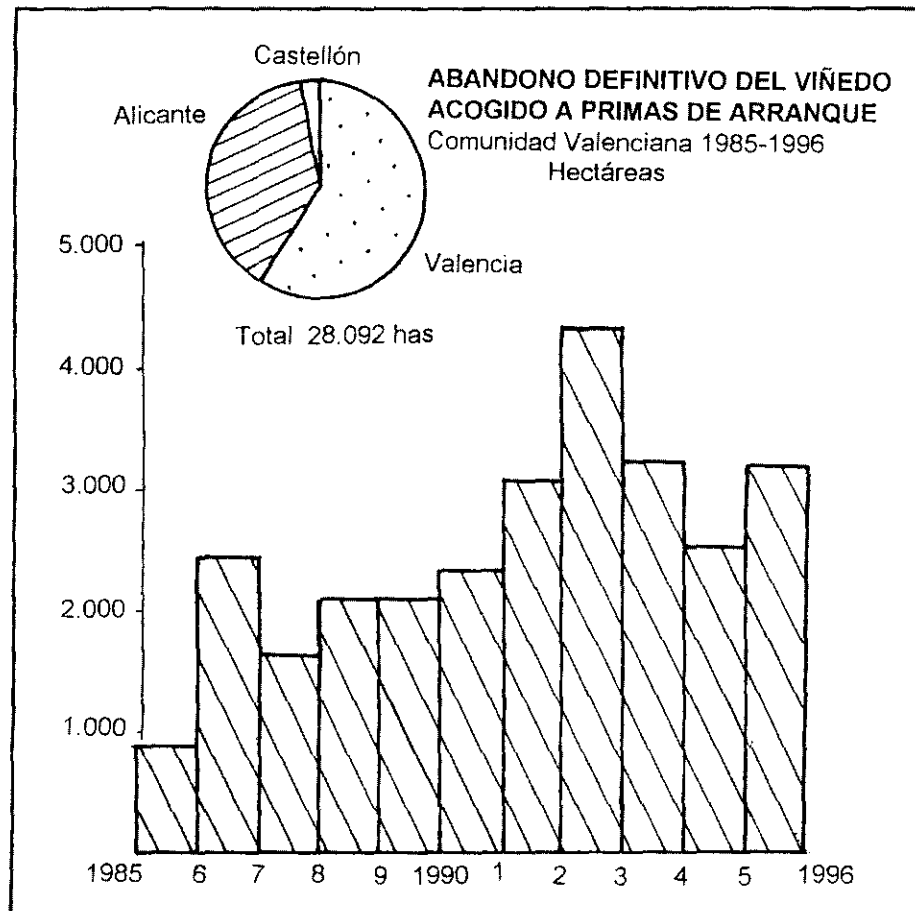
* Departament de Geografia. Universitat de València

new importers in Denmark, Sweden, Finland, etc. Most of these red wines come from the region known as Requena-Utiel. Until recently, the wine trade in Valencia was controlled by just five big exporters, collectively known as the "Grao Lobby". With the boom in the bottled wine market, their hold has been broken and we now have many cooperatives and family wine producers operating independently.

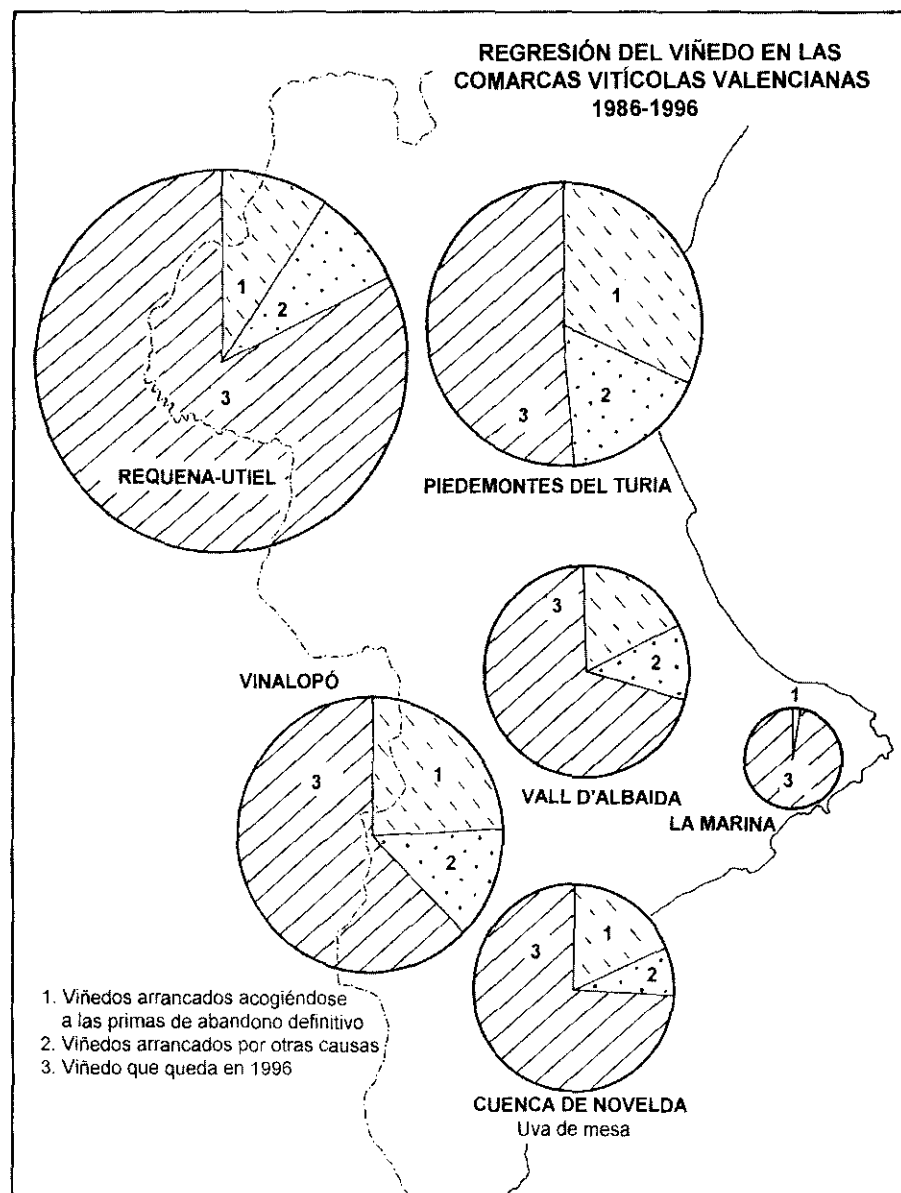
REGRESIÓN DE LA SUPERFICIE VITÍCOLA Y SOSTENIMIENTO DEL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN

Regresión del cultivo del viñedo y sus causas

En el transcurso de las dos últimas décadas, desde 1977 a nuestros días, los viñedos valencianos han experimentado una fuerte regresión al bajar de 175.000 ha a poco más de 100.000. Dejando a un lado los viñedos de uva de mesa (que deben ser tratados como frutales), los viñedos de vinificación han descendido de 144.000 ha en 1977 a 120.000 en 1984 y a 81.000 en 1997, siempre según las estadísticas oficiales.



Las causas de la regresión, aunque resulta difícil generalizar debido a las peculiaridades comarcales, son básicamente dos: primero, la pérdida de rentabilidad del viñedo frente a otros cultivos, como son los árboles frutales y los de regadío en general; y segundo, la política de la CEE, que desde 1985 a 1996 ha incentivado el abandono definitivo del viñedo mediante primas. De las 39.000 hectáreas perdidas en los últimos diez años, 24.000 lo han sido acogiéndose a dichas primas de arranque, que han ascendido a 16.000



millones de pesetas. Otras causas puntuales de la regresión han sido la sequía (zona de Requena-Utiel), la falta de agricultores y el carácter residual del viñedo en las explotaciones agrarias (zona del Maestrat). En cualquier caso, no cabe duda que las ayudas de la CEE no han hecho sino acelerar el proceso de regresión que ya se venía registrando desde los años setenta en todas las comarcas vitícolas valencianas con excepción de las de Requena-Utiel y Alto Turia, donde la situación es más estable.

Sostenimiento relativo de la producción

Esta regresión superficial (44 % entre 1977 y 1997) no se corresponde con un descenso paralelo de la producción de vino (18 %), que en términos absolutos ha bajado de 3 millones de hectólitros a mediados de los setenta a 2'6 a mediados de los ochenta y a 2'45 en el momento actual (media del bienio 1996-1997). Esto significa que los rendimientos por unidad de superficie han aumentado de 21 a 31 Hl/ha entre 1977 y 1997, lo que se explicaría por la mejora en las técnicas de cultivo.

Estos cambios han venido acompañados de algunos altibajos en la actividad empresarial, con cierres de bodegas en unos casos y apertura de nuevas en otros, a tenor con las peculiaridades locales. Al mismo tiempo se observa una notable modernización de las instalaciones enológicas, un incremento de las embotelladoras y una gran profusión, sobre todo a partir de 1990, de nuevas marcas de vinos en botellas de 3/4 de litro, a tono con la actual tendencia del consumo tanto interior como internacional.

Superficie del viñedo de vinificación valenciano
Evolución por comarcas: 1977-1995. Hectáreas

| Comarca | 1977 | 1984 | 1997 | Diferencia 1997/77 | % menos |
|-------------------|----------------|----------------|---------------|-----------------------|-------------|
| Maestrat | 8.800 | 5.500 | 900 | -7.900 | 89'8 |
| Alto Turia | 2.770 | 2.540 | 1.820 | -950 | 34'3 |
| Zona Villar | 7.400 | 5.050 | 2.900 | -4.500 | 60'1 |
| Camp Llíria | 11.042 | 6.240 | 950 | -10.088 | 91'4 |
| Chiva-Torís | 10.540 | 5.800 | 4.250 | -6.290 | 59'7 |
| Albaida | 11.680 | 10.100 | 6.050 | -5.630 | 48'2 |
| Subtotal Valencia | 43.432 | 29.730 | 16.000 | -27.432 | 63'2 |
| Alicante | 37.500 | 30.100 | 18.900 | -18.600 | 49'6 |
| Requena-Utiel | 54.300 | 55.000 | 44.850 | -9.450 | 17'4 |
| TOTAL | 144.000 | 120.300 | 81.000 | -63.000 | 44'0 |
| Cosecha media hls | 3.000.000 | 2.600.000 | 2.450.000 | -550.000 | 18'3 |
| Rendimiento | 21 Hl/ha | 22 Hl/ha | 31 Hl/ha | | |

Fuente: Cámaras Agrarias, Catastro Vitivinícola y Consellería de Agricultura. Elaboración propia

Modernización de las explotaciones

En la parte de la producción, muchos viticultores han iniciado la plantación de vides en espaldera, paso previo para una mayor tecnificación de las tareas de cultivo y vendimia; se empieza a generalizar el riego localizado por goteo de las viñas, y se están introduciendo, previo acuerdo por parte de los Consejos Reguladores de las Denominaciones de Origen de Valencia, Utiel-Requena y Alicante, nuevas variedades de viñedos que mejoran la calidad de los vinos. A las tradicionales *bobal* de Requena-Utiel, *merseguera* de los Piedemontes y Serranía del Turia, *moscatel* de Chiva-Torís y La Marina, y *monastrell* del Vinalopó, se han vendido a añadir otras variedades españolas como las *tempranillo*, *garnacha* y *macabeo*, y algunas extranjeras de gran renombre internacional como las *cabernet-sauvignon*, *merlot* y *chardonnay*.

A escala comarcal los cambios ofrecen modelos distintos, que deben ser tratados de forma particular, ya que en algunos casos se puede hablar de regresión y crisis del sector, mientras que en otros se trata de una auténtica renovación con buenas perspectivas de futuro.

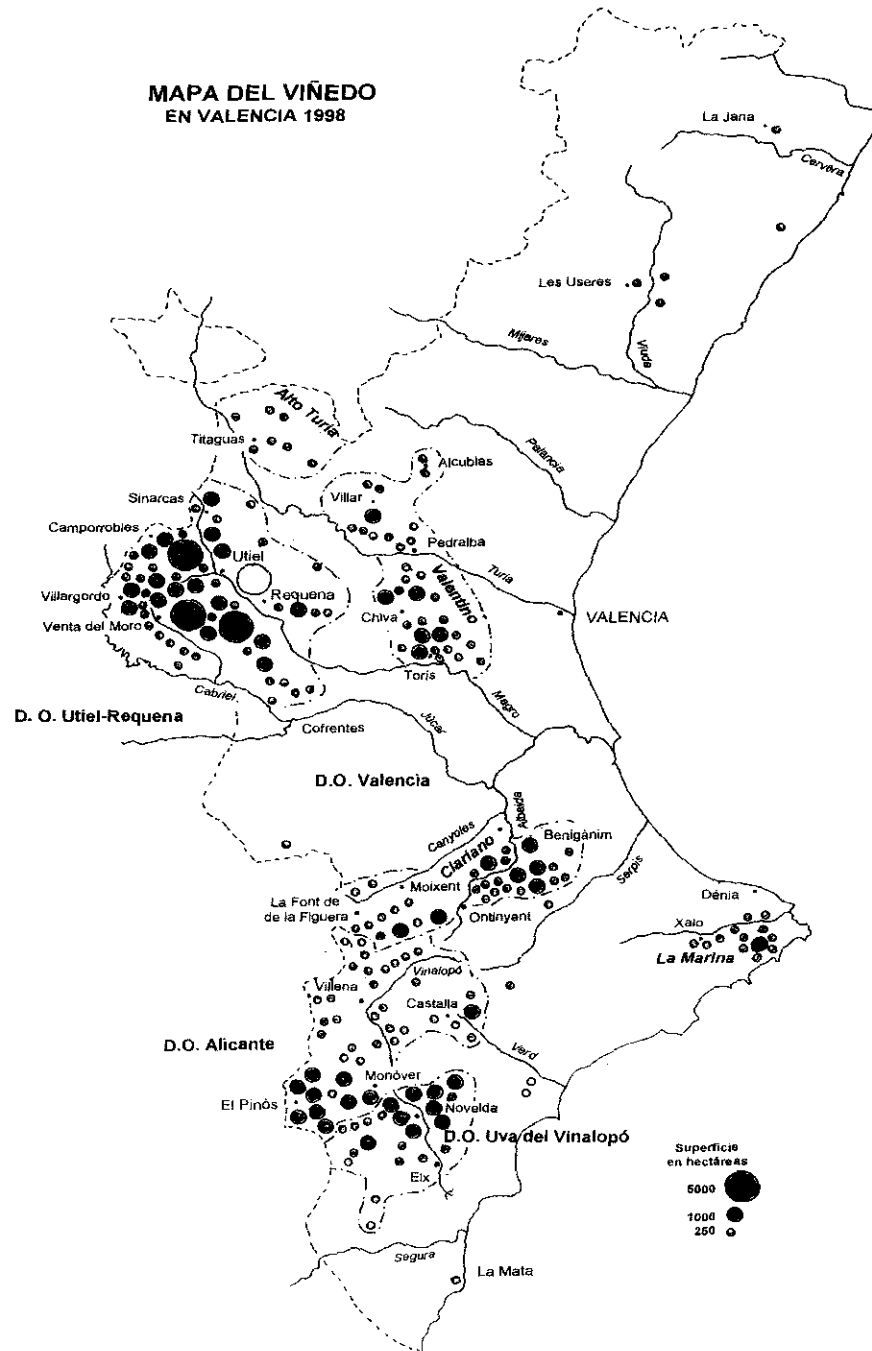
LAS ZONAS VINÍCOLAS Y SUS CAMBIOS

Zona del Maestrat (provincia de Castellón de la Plana)

En los últimos diez años se ha acelerado la regresión que se venía arrastrando desde los años setenta, y ha sido tan fuerte que la superficie del viñedo de vinificación ha quedado reducida a sólo unas 900 hectáreas (8.800 había en 1977 y 5.500 en 1984). La mayor parte de las pocas viñas que quedan se hallan en los llanos de Vilafamés y Les Useres, y las restantes se ven desperdigadas por los estrechos corredores de Les Coves, Albocàsser, Alcalà de Xivert y el Pla de Sant Mateu. La actividad elaboradora ha quedado muy limitada: la mayoría de las 15 bodegas cooperativas construidas en los años cincuenta y sesenta han tenido que cerrar por falta de producción y en 1997 sólo fueron abiertas las de Les Useres, Sant Mateu y La Jana. El embotellado se limita a la cooperativa de Sant Mateu y a una firma particular, Bodegas Vidal, que tiene su sede en Almassora y se halla inscrita en la D.O. Valencia. En todo caso, el futuro a corto plazo es muy pesimista para el sector vitícola, ya que todo apunta hacia la extinción total del cultivo de la vid en estos valles. Los pocos viticultores que quedan prefieren centrar sus esfuerzos y maquinaria en otros cultivos más cómodos como el almendro y el tradicional olivo. Otros dejan la agricultura para centrarse exclusivamente en la ganadería.

Zona del Alto Turia (D.O. Valencia)

En esta pequeña zona productora, caracterizada por los vinos blancos secos de *merseguera*, la regresión del viñedo en las dos últimas décadas ha sido de más de un tercio (34 %) y conserva 1.820 ha, la mayor parte en los términos de Titaguas y Alpuente, con una cosecha media anual que oscila entre los 40.000 y los 50.000 hectólitros. Las fuertes restricciones climáticas para otros cultivos alternativos (almendro, frutales) explican la pervivencia de la vid, sólo amenazada de momento por la despoblación de esta deprimida subcomarca. En 1998 siguen abiertas las siete bodegas cooperativas (Aras, Titaguas, Tuéjar, La Yesa, Alpuente, Baldozar y Campo de Arriba) y las dos embotelladoras que ya



existían en 1985: la del Alto Turia Soc. Coop., a la que están asociadas las bodegas cooperativas, y la de Manuel Polo Monleón, un empresario particular. Entre las mejoras en la producción cabe destacar la concentración parcelaria llevada a cabo en Titaguas.

Zona de la Serranía Oriental: el Villar (D.O. Valencia)

Esta zona vinícola, compuesta por ocho municipios que capitanea Villar del Arzobispo, ha sufrido una fuerte regresión vitícola como consecuencia de la expansión del regadío (Canal de Benagéber-Llíria) y la sustitución del viñedo por árboles frutales y hortalizas. El descenso de la superficie vitícola ha sido de más del 60 % en los últimos veinte años y en 1997 sólo quedaban 2.900 ha, la tercera parte de ellas en El Villar y el resto repartidas por Chulilla, Andilla y Alpuente. En los términos de Domeño, Calles y Losa se puede decir que el viñedo está a punto de quedar totalmente extinguido. Frente a la regresión superficial hay que señalar aspectos positivos en el campo de la enología y la comercialización. La cosecha media anual, que hace tan sólo diez años superaba los 200.000 hls, se halla ahora situada en torno a los 90.000, siendo el año bueno. Las grandes bodegas, sobre todo las cooperativas de El Villar y Alcublas, se han modernizado y embotellan buena parte de sus cosechas. Aunque no han prosperado intentos comerciales como el de la cooperativa de Chulilla, y ha cerrado la bodega de Losa por falta de producción, en cambio han surgido nuevas bodegas como la de Comeche en Villar y se aprecia la presencia, todavía modesta, de nuevas variedades de viñedo como *cabernet-sauvignon* en el término de El Villar.

Zona del Camp de Llíria y Pedralba (D.O. Valencia)

La gran proliferación del regadío y la competencia de frutales y cítricos, explican la fortísima regresión (91 %) que ha sufrido el viñedo de esta zona en los últimos veinte años y que no hace sino confirmar lo que ya venía apuntándose desde los años sesenta. En 1997 apenas quedaban aquí 950 has de viñedos, que posiblemente habrán desaparecido dentro de cinco años ante la expansión del regadío. La tendencia no puede ser más negativa: en 1977 todavía quedaban 11.000 ha de viñedos, y en 1984 ya habían bajado a 6.200. De las cinco bodegas registradas, sólo la Cooperativa de Pedralba mantiene una actividad destacable, tanto por su volumen de cosecha como por el embotellado de la mayor parte de sus vinos. En el resto de bodegas (Ducado de Villahermosa de Pedralba, Coop. de Llíria y Coop. de Casinos) tanto la producción como el embotellado han quedado reducidos a la mínima expresión. La cosecha de vino anual ha descendido a unos 30.000 hls anuales, cuando hace dos décadas era diez veces superior.

Zona del Campo de Chiva-Cheste y Torís (D.O. Valencia)

En esta zona, y gracias a que los regadíos no han alcanzado todavía la intensidad que en la zona anterior, el viñedo todavía ocupa más de 7.000 has, aunque sólo 4.200 están dedicadas a uva de vinificación (las restantes son de uva de mesa). En todo caso la regresión que ha sufrido el viñedo de vino ha sido del 60 % en los últimos veinte años y actualmente sólo es representativo en los términos de Torís (1.400 ha), Chiva (1.400) y Cheste (600). Curiosamente, la regresión superficial ha venido acompañada por una notable revitalización de la actividad enológica, con gran profusión de nuevas bodegas y marcas de

vinos embotellados, al tiempo que se ha recuperado para la elaboración de vinos una parte de la cosecha de uva moscatel, que antes sólo se destinaba a su consumo en fresco o a la elaboración de mistelas.

A las tradicionales bodegas cooperativas de Torís, Cheste, Chiva, Godelleta, etc. hay que añadir la presencia de grandes bodegas comerciales como Gandía Pla (desde comienzos de los ochenta) y otras que se han instalado en los últimos diez años: Covibex y Cherubino en Cheste; Mamerto de la Vara en Chiva; Hermanos Nogueroles en Torís, etc. De esta suerte, en el momento actual, hay registradas en la zona nada menos que 17 bodegas, algunas de las cuales operan con grandes volúmenes de producción y embotellado (caso de la Cooperativa de Torís) y otras, sin viñedos propios en la zona, realizan grandes operaciones comerciales tanto en el mercado interior como en el exterior (caso de las grandes firmas de exportación Gandía Pla y Cherubino Valsangiacomo, y de la última bodega inaugurada: Mamerto de la Vara).

Esta concentración de bodegas de gran capacidad no se corresponde con la modesta producción de vino de la zona (unos 150.000 hls anuales), y sólo se explica por las compras que dichas bodegas (sobre todo Gandía Pla y Cherubino) realizan en otras zonas, especialmente en la de Requena-Utiel. Dentro de esta dinámica hay que entender el "transvase" de 200.000 hls de vino de la D.O. Utiel-Requena a la D.O. Valencia llevado a cabo entre los años 1995 y 1996. La cantidad es presumiblemente mucho mayor en el caso de vinos expedidos bajo el epígrafe "vinos de mesa" (sin Denominación de Origen).

Valles de Albaida y Montesa, (D.O. Valencia)

Esta zona, en la que el viñedo registraba hasta no hace muchos años carácter de monocultivo, también se halla en pleno proceso de transformación. La mitad oriental de la misma, donde el clima es más suave, se ha especializado en uva de mesa y árboles frutales, mientras que el viñedo de vinificación ha quedado relegado a las partes más frías del interior, por encima de los 500 metros de altitud, donde tiene menos competencia. A pesar de todo, tampoco aquí escapa a la regresión, y en los últimos veinte años se han arrancado unas 5.600 has (el 48 %). La cosecha media anual oscila en torno a los 240.000 hls, con unos rendimientos en torno a los 40 hl/ha, que son los más altos de todas las zonas vinícolas valencianas. La mayor parte de las 6.000 has de viñedos de vinificación que quedan en estos valles se localizan en cinco municipios, que son l'Ollería, Moixent, Ontinyent, la Font de la Figuera y Fontanars, siendo este último el que, por razones climáticas, menos posibilidades tiene para cambiar el viñedo por otros cultivos.

Por esta razón, quizá, es también en Fontanars donde se registran la mayores novedades, como ha sido la reciente salida al mercado de cuatro nuevas firmas familiares que embotellan vinos de notable calidad (J. Belda, Los Pinos, Torrevellisca y Los Frailes) y que además han introducido cambios en las técnicas de cultivo (espaldera, riego localizado), han adoptado nuevas variedades (*cabernet*, *merlot*) y han recuperado otras casi extinguidas en España, como la *verdil*, sin olvidar la variedad *monastrell*, que es aquí la más extendida y que hace que estos vinos se parezcan más a los del vecino Vinalopó (D.O. Alicante) que al resto de vinos valencianos. Al mismo tiempo, también hay que señalar otro aspecto positivo como es la buena marcha de las dos grandes bodegas embotelladoras que ya había en la comarca, la Cooperativa de La Viña, que exporta a través de Anecoop, y la firma familiar de Antonio Arráez, ambas en la Font de la Figuera.

El valle del Vinalopó y La Marina (D.O. Alicante)

Estas dos comarcas, muy lejos una de la otra, aunque ambas dentro de la misma D.O. Alicante, tienen un pasado glorioso dentro del sector vitivinícola, pero en los últimos años están atravesando una etapa de regresión vitícola y altibajos empresariales. La mayor regresión, por ser también la zona vinícola más importante, ha tenido lugar en el Vinalopó y Castalla, donde (dejando a un lado los viñedos de uva de mesa) la superficie vitícola ha perdido un 50 % en los últimos veinte años, y ha quedado reducida a unas 19.000 hectáreas, (en 1977 había 37.500 y en 1984 quedaban 29.700). Sólo en las tierras más interiores, lindando ya con el altiplano de Jumilla y Yecla, las restricciones climáticas permiten que la vid siga siendo el cultivo principal (términos de El Pinòs, L'Alguenya y El Fondó dels Frases). En todos los demás, incluidos Villena y Monòver, que antaño pasaban por ser eminentemente vitícolas, la vid es hoy un cultivo de segunda fila, frente a la expansión de los árboles frutales. Y lo mismo puede decirse de la Foia de Castalla, donde el viñedo es ya un cultivo residual. La cosecha media anual ronda los 300.000 hectólitros, cifra no muy alta debido a los bajos rendimientos (16 hl/ha) de la variedad *monastrell* y a la acusada aridez del clima, aunque el riego está empezando a corregir estas deficiencias.

En el campo empresarial hay que constatar grandes altibajos, que han supuesto el cierre de al menos media docena de grandes bodegas familiares que hasta 1985 venían registrando notable actividad, incluso como embotelladoras con marcas propias. También ha habido algún que otro fracaso de altos vuelos (Bodegas Prestige, en Villena), pero, en compensación, hay que anotar la pervivencia de otras grandes bodegas, como son las cooperativas de Villena y de Sax, o las empresas familiares de Primitivo Quiles y Salvador Poveda en Monòver. A ellas hay que añadir en los últimos diez años una nueva generación de bodegas planteadas con presupuestos mucho más acordes con la tendencia actual del consumo hacia los vinos tranquilos. En esta línea estarían la cooperativa de segundo grado Bocopa (1987), y media docena de bodegas particulares como las de Navarro y Cubillas en Villena, Gutiérrez de la Vega en Parcent, Fullana en Xalò y Mendoza en l'Alfàs del Pi (viñedos en Villena).

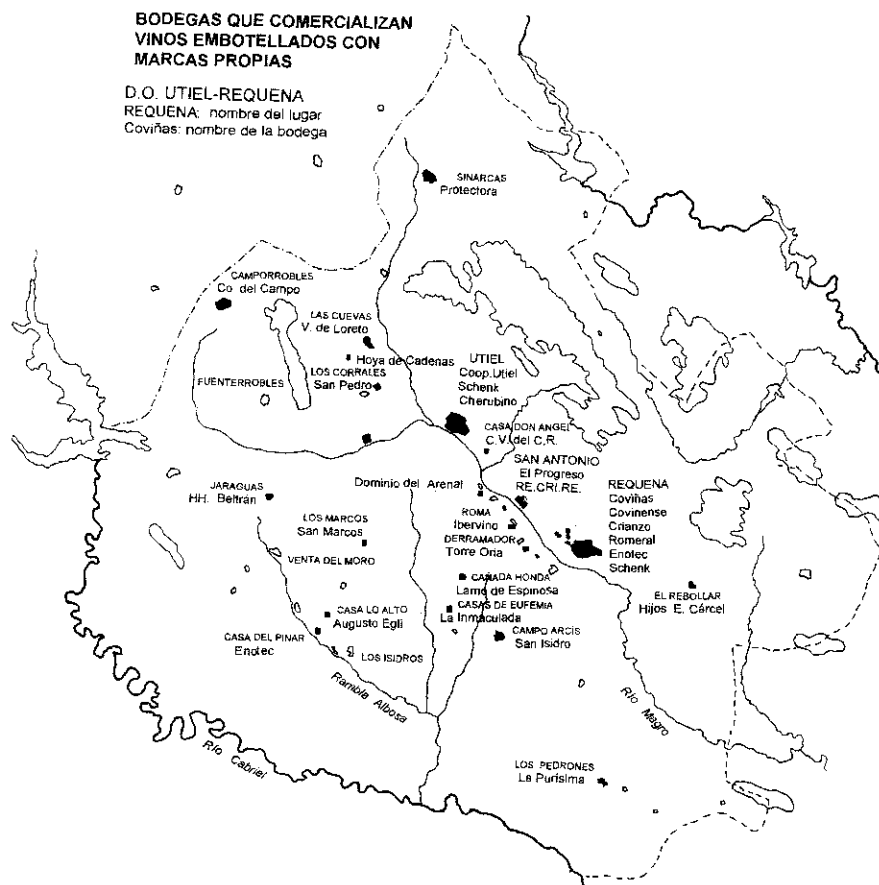
Esta especie de regeneración enológica está siendo acompañada por las nuevas técnicas de cultivo, como son las plantaciones en espaldera y con riego por goteo (aquí muy necesario debido a la aridez del clima), o la introducción de nuevas variedades nobles como la *tempranillo*, *cabernet*, *merlot*, *chardonnay*, etc., que acompañan a las tradicionales *monastrell* (que sigue ocupando casi el 70 % del viñedo), *garnacha* y *moscatel* (esta última en La Marina).

La Meseta de Requena (D.O. Utiel-Requena)

Después de más de un siglo de expansión ininterrumpida, el viñedo de la Meseta de Requena parece haber llegado al límite de su crecimiento y en los últimos diez años ha sufrido una regresión de 10.000 hectáreas, de las que 5.000 han sido en realidad destruídas por la fuerte sequía de los años 1994 y 1995, estando prevista su pronta replantación. Las primas de la CEE para el arranque definitivo del viñedo son aquí la causa de la desaparición de otras 5.000 ha, pero hay que advertir que se trata casi siempre de viñedos marginales poco productivos o de parcelas cuyos propietarios no se dedican a la viticultura. En opinión de los auténticos viticultores, la mayor parte de estas viñas arrancadas deberían ser repuestas dado que no hay alternativa al cultivo de la vid y que, de momento, el negocio vinícola no va mal en esta comarca.

Con casi 45.000 has de extensión en 1998, de las que 38.000 están amparadas bajo la D.O. Utiel-Requena, este inmenso viñedo representa más de la mitad de todos los viñedos valencianos y sigue siendo uno de los mayores y más compactos de España. Sus vinos tintos de *bobal* gozan de una larga y sólida cotización en el mercado internacional de graneles como complemento ideal para el *coupage*, gracias a su sabor neutro y a sus propiedades colorantes. La cosecha media anual oscila en torno a 1.450.000 hectólitros, con unos rendimientos medios de 34 hl/ha, que pueden superar los 50 en las mejores tierras del Campo de Utiel, Vega de Requena y Llano de Campo Arcís, pero no llegan a 20 en las tierras marginales más frías de Camporrobles y Sinarcas, municipios en donde las tierras más fértiles siguen siendo sembradas de cereales.

A diferencia del resto de comarcas valencianas, donde es una actividad secundaria, aquí la viticultura es la principal actividad agraria y la base de casi toda su economía. La ciudad de Requena es también sede de una Escuela de Viticultura y Enología, donde se forman enólogos de toda España, y de una Estación Enológica donde se investigan y ensayan nuevas variedades de vides y mejoras en la elaboración y conservación de los



vinos. Sin duda por estas razones también fue en Requena donde primero empezaron a registrarse los procesos de renovación vitivinícola, remontándose a los años sesenta en el campo de la enología y comercialización de vinos embotellados, y a finales de los setenta en la reestructuración de los viñedos.

Renovación enológica. El punto de partida fue la creación de la cooperativa de segundo grado Coviñas en Requena, que en 1968 sacó al mercado el primer vino de crianza (*Vino de la Reina*, hoy *Enterizo*), aprovechando uvas de *garnacha* y *bobal*. Todavía se tardarían casi diez años para que este ejemplo tuviera imitadores. En 1976 se inauguró la embotelladora de la Coop. Covinense (Requena) y en 1978 la de la Coop. Agrícola de Utiel, pero en los años ochenta empezaron a sumarse otras cooperativas (Los Pedrones, Campo Arcís, San Antonio, etc.) y, sobre todo, empresas de tipo familiar como Ibervino (1981 en Roma), Torre Oria (1982 en El Derramador), Ernesto Cárcel (El Rebollar), Bodegas Beltrán (Jaraguas), Compañía Vinícola del Campo de Requena (Casa de Don Angel), etc.. Ya en los años noventa se han ido sumando nuevas bodegas, como las de Lamo de Espinosa, Bodegas San Marcos, Bodegas Iranzo, Reservas y Crianzas Requenenses, Romeral Vinícola, etc. hasta completar en el momento actual un censo de 34 bodegas con marcas propias de vino embotellado, sobre un total de 66 bodegas productoras inscritas en la D.O. Utiel-Requena. A ellas habría que añadir otras siete bodegas comerciales, con domicilio fiscal fuera de la comarca (Valencia, Rioja, Asturias y Lugo) que están autorizadas para embotellar vinos con D.O. Utiel-Requena.

Otra innovación que se ha aplicado a la práctica totalidad de bodegas de la comarca ha sido la instalación de sistemas de fermentación controlada y la construcción de depósitos de acero inoxidable, con lo que ha mejorado notablemente el proceso de elaboración de los vinos.

Reestructuración de los viñedos. Con anterioridad a 1977, año en que se publicó el primer Catastro Vitícola, la inmensa mayoría de la superficie de viñas estaba plantada de la variedad *bobal*, que sumaba nada menos que 42.700 has (el 88 % del total). El resto, a excepción de 540 has de *garnacha*, estaba ocupado por variedades blancas de escaso interés enológico (*tardana*, *royal*). Desde entonces hasta hoy los viticultores han llevado a cabo una loable reestructuración de sus viñedos, que ha supuesto, entre otras cosas, la sustitución de viejas plantaciones de *bobal*, (en 1998 quedan 32.000 has), por otras catalogadas como "mejorantes" de la calidad, como podrían ser la *tempranillo* (3.300 has) y la *garnacha* (500) entre las uvas tintas, y la *macabeo* (1.600 ha) y la *planta nova* (750) entre las uvas blancas. En los años noventa se han empezado a introducir otras variedades de renombre internacional, como las tintas *cabernet-sauvignon* y *merlot*, y la blanca *chardonnay*, que entre todas suman en 1998 unas 200 hectáreas.

En lo que se refiere a las técnicas de cultivo hay que constatar el fuerte impulso que han tenido en los últimos años las plantaciones en espaldera, que posibilita una mayor mecanización del cultivo y, lo que es más importante, la recolección mediante grandes máquinas, de las que en las vendimias de 1997 ya trabajaron siete. Esto supone una disminución de jornales, pero la verdad es que en los últimos tiempos resulta muy difícil encontrar mano de obra para las tareas de vendimia. Mayor problema puede representar en el futuro la imposibilidad técnica de las bodegas cooperativas para absorber en un momento dado la gran avalancha de uvas que podrían llegar a las mismas con una vendimia mecanizada.

Movimientos inversores. Como indicador de la salud del sector hay que resaltar que las grandes inversiones, tanto en la creación o renovación de las bodegas, como en la compra de tierras y nuevas plantaciones, no proceden sólo del propio sector vitivinícola, sino que se está produciendo una irrupción de capital procedente de otros sectores, como pueden ser la construcción, el comercio y la industria. Así, junto a las inversiones en nuevas bodegas llevadas a cabo por empresas tradicionales del sector exportador, como Bodegas Schenk, Vinival, Cherubino, Gandia Pla, etc. o propietarios-bodegueros locales, como Lamo de Espinosa, Ibervino, Latorre, Beltrán, Cárcel, etc. y las mismas cooperativas, hay que destacar operaciones como la compra de bodegas por empresas foráneas ajenas hasta ahora al sector, como es el caso de Natra (que ha comprado la mayor parte de las acciones de Torre Oria), Construcciones Ribes (bodega en Campo Arcís), Tejidos Julián López y Curtidos Valiente (tierras en la Vega), etc.

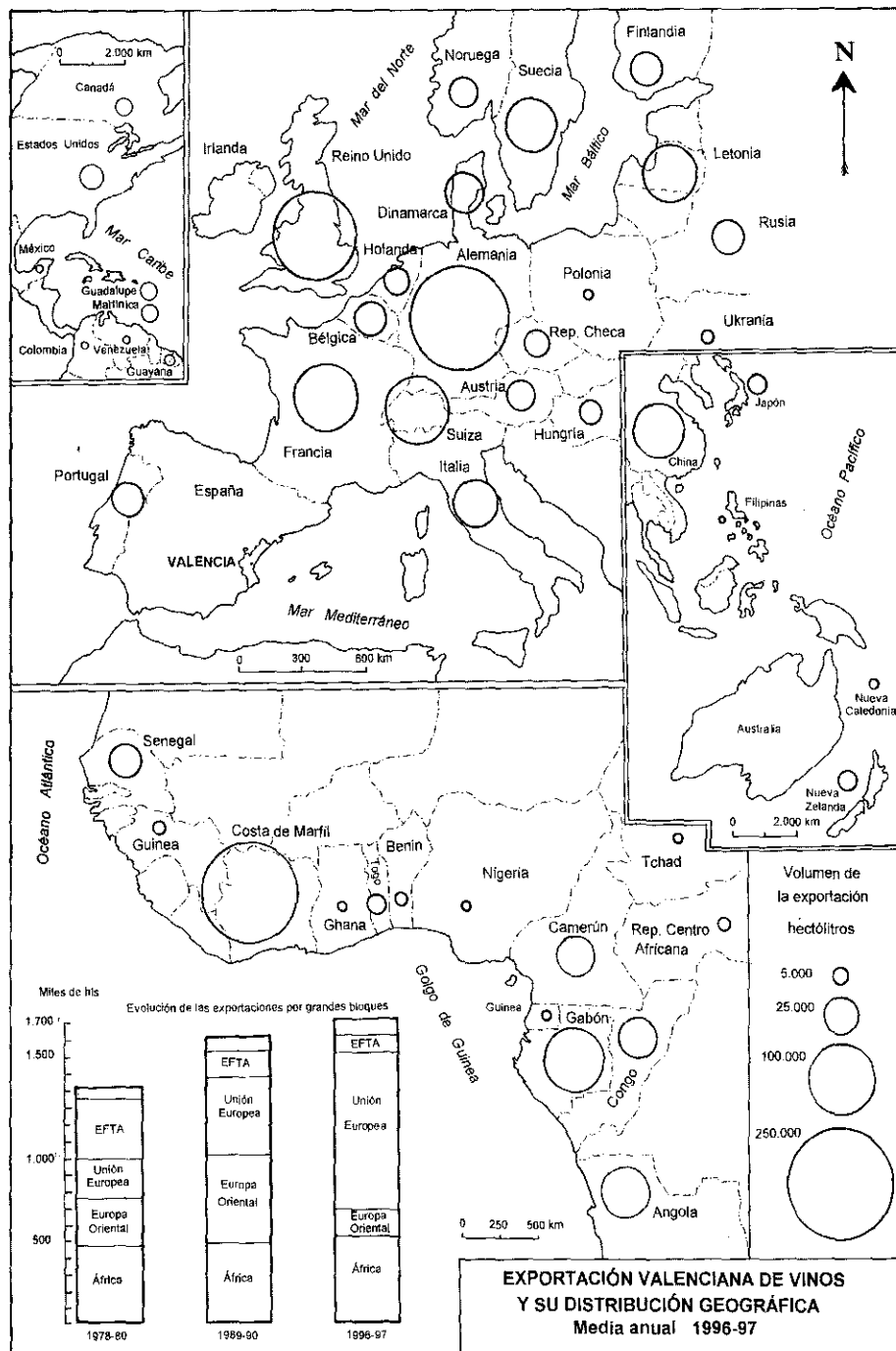
LOS GRANDES CAMBIOS EN EL MERCADO EXTERIOR

Sostenimiento del volumen de exportación y papel de la Asociación de Exportadores

Desde hace más de un siglo la viticultura valenciana viene distinguiéndose por su proyección exterior. En las últimas décadas, desde 1965 a nuestros días, el porcentaje medio de exportaciones con respecto a la producción no ha bajado casi nunca del 60 %, lo que da una idea del enorme peso que el mercado exterior tiene para los vinos valencianos. El negocio exportador ha venido estando en manos de la llamada Asociación de Criadores-Exportadores de Vinos de Valencia, formada por un reducido número de empresas que son: Vinival (del grupo Bodegas y Bebidas), Gandia Pla, Cherubino Valsangiacomo (un valenciano de origen suizo), Bodegas Schenk (de Suiza) y Auguste Egli (de Suiza). Durante dos décadas (setenta y ochenta) esta Asociación ha venido canalizando no sólo toda la exportación valenciana sino también en torno a una tercera parte de toda la exportación española, ya que opera tanto con vinos valencianos como con vinos de La Mancha y Murcia (Yecla y Jumilla).

En el momento actual (quinquenio 1993 a 1997) dicha Asociación sigue siendo la mayor entidad exportadora de España, con una media anual de 1'7 millones de hectólitros, de los que casi una tercera parte van a parar a países africanos (Costa de Marfil, Gabón, Angola, Camerún, Congo, etc.), un mercado que se domina desde 1970 y que se basa no ya sólo en el valor del vino sino en las ayudas o "restituciones" a la exportación a "países terceros" (no miembros de la CEE) que antes pagaba España y ahora financia la CEE con primas que, en muchas ocasiones, superan el valor del propio vino. Los países de Europa Oriental (ex-socialistas), que todavía en 1990 suponían otro 34 % (Hungría, Rumanía, Polonia, Rusia, RD Alemana, etc.), han caído a sólo un 8 % en 1996 y 1997, después de haber sido excluidos del bloque de destinos con derecho a restitución y de que la RD Alemana quedara integrada en Alemania. Si a estos porcentajes finales añadimos un 5 % que va a parar a otros continentes (USA, Japón, etc.), el restante 50 %, en números redondos, es ahora dirigido a los países de Europa Occidental, especialmente a los socios comunitarios (43 %), toda vez que Suiza, que era el principal cliente en los años ochenta (unos 210.000 hls anuales) ha reducido sus importaciones de vinos valencianos a menos de la mitad (91.786 hls en 1997).

Uno de los hechos más sobresaliente es sin duda la caída de los mercados de Europa Oriental, debido (insistimos) en la supresión de las restituciones a partir de 1993 y también a la crisis económica que sufren algunos de ellos (Rumanía, Bulgaria, Polonia) y que



les impide comprar productos "caros". Si no cambia la política comercial de la UE, lo más probable es que ya no se volverá a recuperar el nivel de exportación a estos países, si bien hay que esperar unas exportaciones, modestas sí, pero con tendencia al alza a medida que se recuperen sus economías. De hecho, las exportaciones de 1996 (132.000 hls) y 1997 (159.000 hls) a Rusia, Letonia, República Checa y Hungría, denotan una esperanzadora mejora frente a la "sequía" exportadora de los dos años precedentes (72.000 hls en 1995 y 61.200 en 1994).

Por otro lado, y con mayor trascendencia económica, destaca el incremento de las exportaciones a Europa Occidental, y más concretamente a nuestros socios de la Unión Europea, que con anterioridad a 1985 sólo representaban en torno al 15 % y luego han ido creciendo hasta alcanzar el 27 % en 1990 y el 48 % en 1997. En este último año las ventas de empresas valencianas a la UE ascendieron a 938.000 hls, de los que 838.000 fueron exportados por la Asociación y los otros 100.000 corrieron a cargo de otras empresas valencianas (de Requena y Monòver casi exclusivamente).

Las exportaciones al Lejano Oriente han dado un salto espectacular en los últimos dos años, sobre todo gracias a los casi 160.000 hls enviados a China en 1997, aunque todavía es pronto para poder hablar de un mercado consolidado. De momento el único mercado estable es el de Japón, con una media de 10.000 hls anuales. Por su parte, el mercado americano sigue siendo muy modesto, a pesar de que desde 1993 se han duplicado los envíos a las islas del Caribe (14.000 hls en 1997 a Martinica y Guadalupe), y que se ha recuperado ligeramente la exportación a Estados Unidos (10.000 hls en 1997).

Cuadro resumen de la evolución de la exportación valenciana de vinos en las dos últimas décadas

Por bloques de países y miles de hectólitros

| Año | 1975 | % | 1981 | % | 1990 | % | 1996 | % | 1997 | % |
|-----------------|-------|-----|-------|-----|-------|-----|-------|-----|-------|-----|
| Destino | | | | | | | | | | |
| Africa | 535 | 31 | 582 | 35 | 471 | 28 | 515 | 34 | 516 | 26 |
| Europa Oriental | 384 | 22 | 401 | 24 | 572 | 34 | 161 | 9 | 159 | 8 |
| Unión Europea | 252 | 15 | 235 | 14 | 462 | 27 | 651 | 43 | 938 | 48 |
| EFTA | 410 | 24 | 350 | 21 | 149 | 9 | 106 | 7 | 112 | 6 |
| de la que Suiza | 220 | | 210 | | 128 | | 86 | | 92 | |
| Otros | 133 | 8 | 100 | 6 | 40 | 2 | 103 | 7 | 240 | 12 |
| Extremo Oriente | | | | | 37 | | 42 | | 207 | |
| América | | | | | 3 | | 21 | | 31 | |
| TOTAL | 1.734 | 100 | 1.648 | 100 | 1.704 | 100 | 1.536 | 100 | 1.965 | 100 |

Fuentes: Dirección General de Aduanas y Asociación de Exportadores de Valencia. Elaboración propia

Los nuevos partícipes en la exportación: bodegas cooperativas y empresas familiares

La principal novedad no está sólo en el papel cada vez mayor que representan los países de la Unión Europea, cosa lógica después que España se ha integrado plenamente en la CEE en un proceso que ha durado desde 1986 a 1993. Lo más destacable es que en los

últimos cinco años el negocio de la exportación valenciana ha dejado de ser un monopolio de la Asociación y han empezado a irrumpir en el mismo una serie de empresas que representan de manera más directa al sector productor, es decir, a las bodegas cooperativas y a unos pocos cosecheros-bodegueros. Entre las primeras destacan tres cooperativas de segundo grado, que son: Anecoop-vinos (con sede en Valencia), Coviñas (en Requena) y Bocopa (en Petrer).

La cooperativa comercial de exportación Anecoop, que ya venía operando desde hace veinte años en el sector citrícola, cuenta desde finales de los ochenta con una sección dedicada al vino y a la que están adscritas las bodegas cooperativas de la Font de la Figuera, Villar del Arzobispo, Turís, Pedralba, Chiva, Cheste, Las Cuevas de Utiel, etc., algunas de las cuales contaban desde hace muchos años con plantas embotelladoras propias pero sólo comercializaban en el mercado interior.

Otra que ha entrado de lleno en el negocio de la exportación es Coviñas, una gran cooperativa de segundo grado, esta vez con mayor tradición, planta embotelladora y marcas propias, creada en Requena a mediados de los años sesenta y en la que están integradas 12 bodegas cooperativas de la zona (San Antonio, Campo Arcís, Los Isidros, etc.). La diferencia con Anecoop estriba en que la anterior sólo realiza operaciones comerciales para otras cooperativas, mientras que Coviñas posee bodegas propias de elaboración y crianza de vinos, contando además con una larga tradición en el mercado interior.

La tercera, Bocopa, fue fundada en 1987 y de ella son partícipes actualmente 9 bodegas cooperativas (Sax, Castalla, El Pinòs, Teulada, etc.). Su volumen de exportación es mucho menor que el de las dos anteriores, a tono también con su menor potencial económico y comercial.

En un plano a mitad de camino entre el cooperativismo y la empresa privada hay que situar a Torre Oria, nacida en 1982 como sociedad cooperativa limitada formada por media docena de viticultores y enólogos del término de Requena con el objetivo de elaborar vinos de cava. Desde 1991 cuenta con un nuevo y poderoso socio como es Natra, que posee más de la mitad de las acciones y ha dado un nuevo giro a la empresa, dotándola de una nueva estructura comercial con la mirada puesta en Europa, y ampliando la gama de productos a otros tipos de vinos además del cava, con especial incidencia en los tintos de crianza.

Ya en el terreno de las empresas familiares, la que más destaca de momento es Salvador Poveda (Monòver), que ya venía actuando con notable éxito desde comienzos de los años ochenta en el mercado interior y que, a partir de 1993, ha dado un salto notable hacia el mercado exterior, hasta el punto que actualmente es el mayor exportador de vinos embotellados de la provincia de Alicante, aunque sin llegar todavía a la capacidad de Anecoop, Coviñas y Torre Oria, que son en 1998 las tres principales firmas exportadoras junto con Gandía, Vinival, Schenk y Cherubino (Egli se encuentra cerrada).

A este grupo de exportadores hay que añadir algunas otras bodegas, la mayoría de tipo familiar y formación reciente, como puedan ser Navarro (de Villena), Torrevellisca y Los Pinos (Fontanars), Ibervino (Requena), etc. a las que es más que probable se sumen bastantes más en los años venideros.

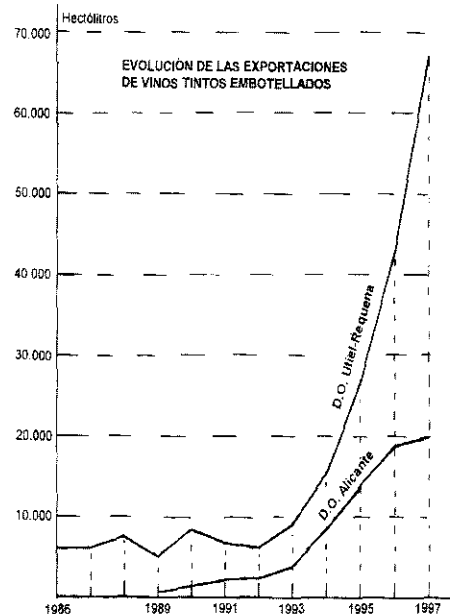
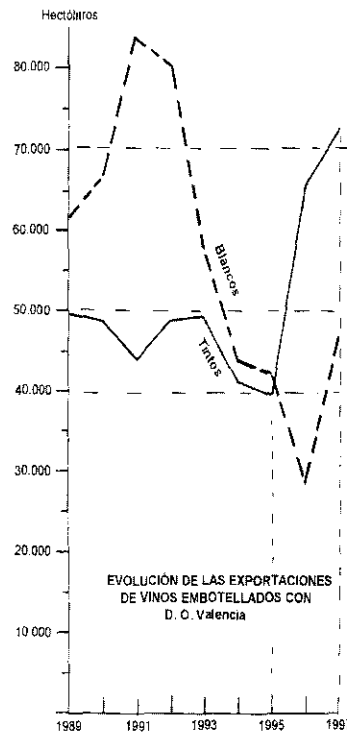
Los nuevos vinos y los nuevos clientes: las claves de la expansión exterior

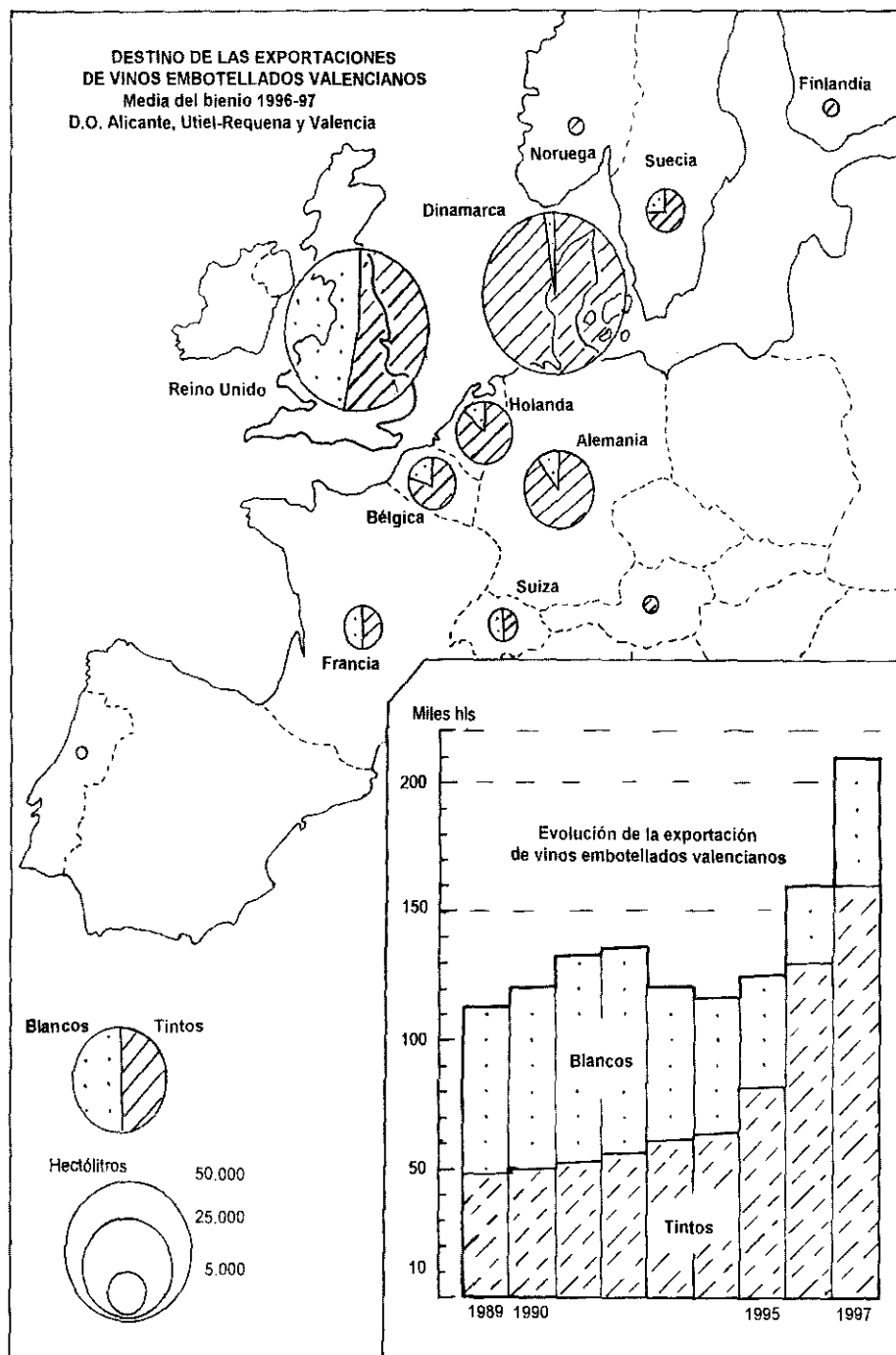
Después de muchos años de haber estado exportando sólo vinos a granel y alguna que otra partida de vinos embotellados, siempre dentro del segmento de los vinos baratos, desde 1993 se viene registrando una auténtica renovación de la imagen, al haber cre-

cido de forma realmente espectacular la exportación de vinos tintos embotellados que compiten con otros de mayor renombre (incluido el Rioja) en segmentos medios y altos del mercado en determinados países del norte de Europa (Dinamarca, Suecia, Finlandia y parte de Alemania).

Hace ahora quince años, antes de la entrada de España en la CEE, la exportación de vinos valencianos embotellados rondaba en torno a los 70.000 hls. Diez años más tarde (1992 y 1993) el volumen se había multiplicado por cuatro y se situaba en torno a los 280.000 hls y en 1997 se superaron con creces los 325.000 hls. Hasta 1992 la casi totalidad de estas exportaciones corrieron a cargo de la exportadores miembros de la Asociación, y más concretamente de las firmas Gandia Pla, Vinival y Cherubino, que operaban casi exclusivamente bajo la D.O. Valencia y con un predominio de los vinos blancos sobre los tintos. El principal cliente era con mucho el Reino Unido (170.000 hls), en cuyo mercado los vinos valencianos han logrado una fuerte penetración.

A partir de 1993, con la firma del Tratado de la Unión, que implica libre circulación de mercancías y mejores condiciones para las operaciones comerciales de exportación (ahora deberá ser llamada "introducción") a países socios, las cosas han empezado a cambiar sustancialmente. Estos cambios son importantísimos, puesto que parecen ser el principio de una nueva era para el sector vitivinícola y se pueden resumir en las siguientes conclusiones:





CONCLUSIONES

- a) Cambios geográficos: nuevos clientes entre los países del norte de Europa. Incremento de la demanda por parte de Dinamarca, Suecia, Finlandia, Holanda y Alemania,
- b) Tipos de vino y forma de envase: crece la demanda de vinos embotellados y con Denominación de Origen, sinónimo de vinos de mayor calidad y, por lo tanto, más caros.
- c) Aumenta de forma espectacular la exportación de vinos tintos de Utiel-Requena, Alicante y, ya en 1996, Valencia. En total se pasa de 52.000 hls en 1992 a 123.000 hls en 1996 y 154.000 en 1997.
- d) Caen las exportaciones de vinos blancos de la D.O. Valencia de 84.000 hls en 1991 a 47.000 en 1997.
- e) Nuevas firmas en el negocio: frente al predominio casi absoluto de la Asociación en el campo de la exportación a granel, en los vinos embotellados, especialmente en los tintos, surgen nuevas empresas cooperativas y familiares que en 1996 controlaron ya más del 50 % del negocio de los vinos tintos de calidad, sobre todo en los "nuevos países (Dinamarca, Suecia y Finlandia).

Si se confirma esta tendencia, el sector vitivinícola valenciano puede estar en el inicio de una auténtica "revolución" en la que:

- Mejora la imagen de los vinos valencianos, ahora como vinos embotellados de calidad y con nombres propios.
- Participan más empresas en el negocio comercial y exportador .
- Los viticultores, a través de las Cooperativas o creando empresas familiares, se modernizan y deja de ser meros cosecheros de uva para ser productores de vinos embotellados con marca propia.

BIBLIOGRAFÍA

- Consejos Reguladores de las Denominaciones de Origen Alicante, Valencia y Utiel-Requena.* (Agradecemos a sus secretarios respectivos la ayuda y la información prestadas).
- Conselleria de Agricultura, *Informe del Sector Agrari Valencià*, años 1985 a 1996.
- Dirección General de Producciones, Mercado y Pesca de la Conselleria de Agricultura, *Estadística sobre la superficie de viñedo arrancada en cada municipio durante los años 1986-1995 acogiéndose a las primas por abandono de viñedo.* (Agradecemos a Ricardo Llácer la ayuda prestada y su valiosa información).
- La Semana Vitivinícola*, nº 2.702-3 de fecha 23/30 de mayo de 1998, extraordinario dedicado a la exportación de vinos de España.
- PIQUERAS, J. (1997): La exportación de vino de España. Los efectos de la integración en la Unión Europea, *Cuadernos de Geografía*, 61, pp. 117-143
- Servicio de Estudios Agrarios y Comunitarios de la Conselleria d'Agricultura. *Banco de datos estadísticos de superficie cultivada por municipio, año 1997.* (Agradecemos al señor Almenar la colaboración prestada).