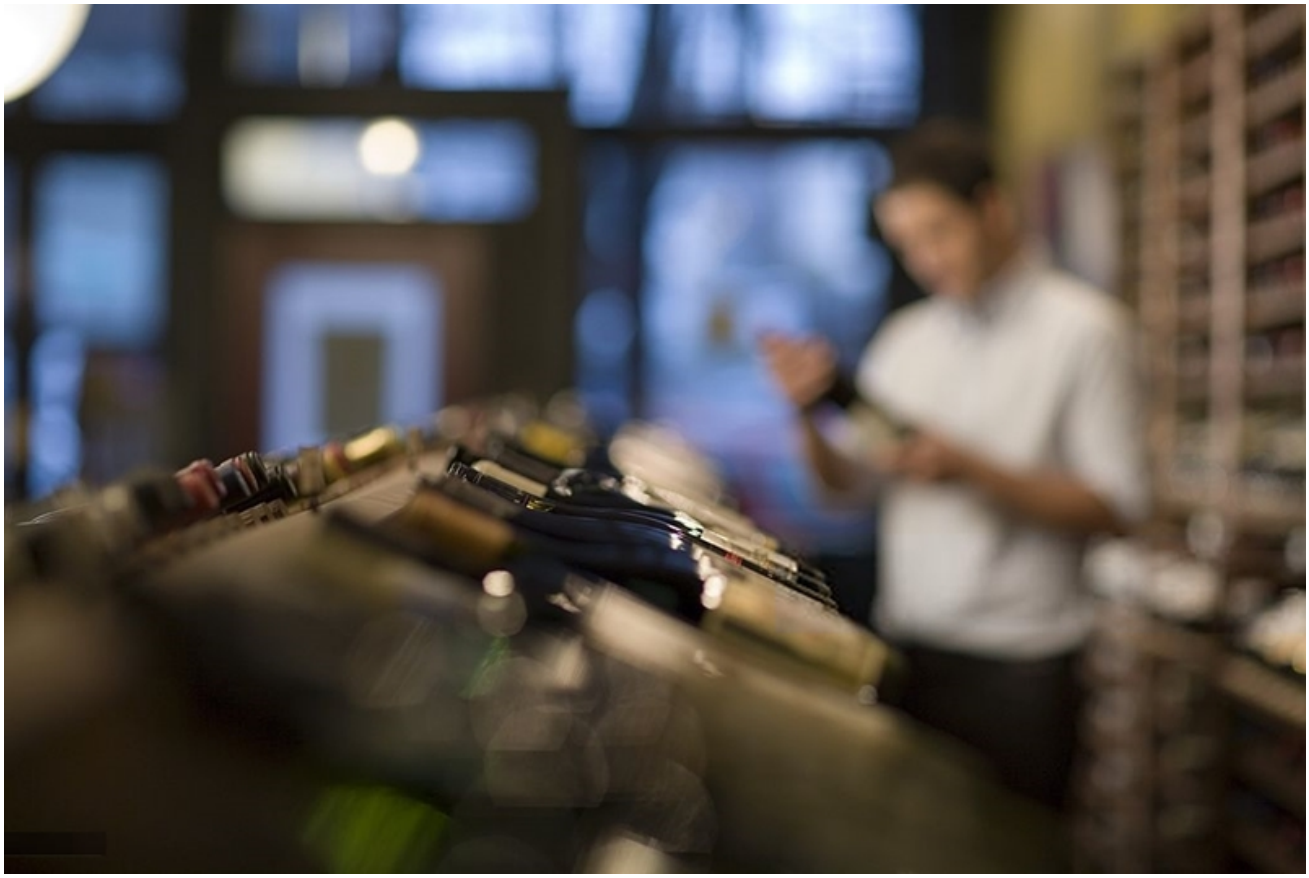
vinetur

La subida del precio del vino, una oportunidad para mejorar las ventas

Los expertos avisan que las subidas de los precios del vino en España a partir de 2018 supondrán una oportunidad solo para las empresas que dispongan de un plan estratégico de marca, una apuesta que muchas bodegas ya están secundando

jueves 2 de noviembre de 2017

ESCRITO POR GINÉS MENA



La relativa escasez de vino en España y Europa en esta campaña y el aumento generalizado de los precios de abastecimiento en origen sitúan a las bodegas en una encrucijada: apretarse el cinturón y aguantar el envite -a costa de reducir sus márgenes- o repercutir el coste al consumidor final y subir el precio.

Algunos expertos creen que una parte de la industria no moverá la cotización hasta principios de 2018, aunque muchas bodegas sí se han visto obligadas a subir precios o lo harán en breve.

El director del Observatorio Español del Mercado del Vino (OEMV), Rafael del Rey, apunta la dificultad de compaginar una oferta variable -muy vinculada a la climatología- con consumidores que demandan estabilidad y a quienes no gusta que ver subir el precio.

A corto plazo, Del Rey ve "inevitable" que la escasez de oferta se traduzca en repuntes al consumidor en los próximos meses, porque "ninguna empresa pueda comprar muy cara la uva y vender barato". Además, en el contexto mundial se viene notando, desde hace unos dos años, que los vinos embotellados han ido subiendo.

Del Rey, señala que la repercusión de precios suele ser menos directa en donde hay hábito de tener mayores existencias guardadas y que, respecto al futuro, la evolución de los precios del vino dependerá de "cómo sepamos gestionar" la oferta.

Los incrementos de precios en estas coyunturas suelen afectar de forma inmediata a los segmentos de vinos de menor valor y no tanto en las referencias de alta gama. Grandes variaciones al alza podrían retraer el consumo, y si se pierde un cliente "puede ser para siempre", afirma Del Rey.

Ante el escenario de escasez, España puede tener una oportunidad para mejorar el valor de sus ventas, siempre y cuando forme parte de una estrategia estable de "reposicionamiento" de marcas y productos nacionales, una apuesta que muchas bodegas ya están secundando.

En cambio, si el hecho de subir el precio sólo responden a cuestiones coyunturales -como altas o bajas cosechas- "entonces no es bueno", porque se traduce en fuertes oscilaciones cada ejercicio, explica.



Para la Federación Española del Vino, hay que evitar "sobresaltos bruscos" que pongan en peligro la rentabilidad: "El objetivo del conjunto de los operadores debe ser un incremento progresivo del valor del producto, tanto en el mercado nacional como en el internacional".

"Este crecimiento debe ser sostenido en el tiempo, equilibrado y basado en la mejora de la imagen y la calidad, y no vincularse a cuestiones coyunturales de escasez o abundancia", añade.

A medida que hay menos producto y fuerte demanda, sube el precio, comenta a Efeagro el director comercial de Baigorri (Samaniego, Álava), Carlos Reyes, aunque "nosotros esperaremos al año siguiente y vamos a aguantar sin subirlos" hasta enero o febrero.

Según apunta, algunas compañías del sector, si ven peligrar su viabilidad, tendrán que repercutir las subidas de la uva y del mosto este año al embotellado, pero la mayoría "aguantarán" -porque "sería kamikaze subir mucho los precios"- hasta enero, cuando sí prevé un ascenso generalizado en algunas denominaciones.

Reyes considera que de subir el precio, en la mayoría de las bodegas, no superarán el 3-5 %, aunque habrá casos de hasta el 10-15 %.

Por su parte, la directora de Exportación de Dehesa de Luna, María Murillo, constata el "considerable" repunte del precio de la uva en Castilla-La Mancha este año, por lo que cree que se notará en un ligero alza de las cotizaciones de los embotellados.

"Lo que debería hacer el sector es amortiguar estas subidas para que no repercutan tanto en el precio final", sería mejor que los incrementos de cotizaciones se efectuaran de manera gradual, año tras año, para no perjudicar las ventas en los diferentes mercados.

Para el sumiller Custodio Zamarra, 2017 será una añada "complicada; se hará mucha menos cantidad" y, "sin lugar a dudas, esto repercutirá en los precios".

"Nos tenemos que ir acostumbrando a que el vino tenga un precio equilibrado y razonable y no tan bajo como ahora", defiende. Incluso en los tramos de cotizaciones más bajos, España es uno de los países que los vende más baratos y "no es lógico ni normal", porque debería asegurarse un precio "justo" y "posicionarnos en un sitio adecuado", es decir, con vinos de mayor valor añadido, remarca.

Sobre las subidas de precios del vino embotellado, estima que no cree que "sean del 40%", pero sí se sitúen en el rango 8-15%.

De momento, los precios en origen siguen subiendo en los últimos días: Los vinos blancos comunes a granel han repuntado un 3,39 % semanal -del 16 al 22 de octubre- y los tintos lo hacen el 1,71%.