vinetur

# Los mercados del vino español en 2019

miércoles 15 de abril de 2020

La sucesión de campañas, años vitivinícolas o años naturales, nos ha de permitir ir extrayendo algunas conclusiones; aprender de lo que nos ocurre y de cómo y por qué ocurren las cosas, con el objetivo de que cada vez nos vaya mejor. Y de este pasado año 2019 en el vino español podemos aprender mucho. De entrada, si la lógica económica indicaba que una cosecha elevada a finales de 2018 y la consiguiente reducción de los precios de uvas y vinos, debería resultar en un 2019 de buen crecimiento de las ventas, parece que la realidad ha sido algo menos favorable. Básicamente – lo que quizás sea una de las claves a ir aceptando – porque el precio del vino no lo es todo para la venta. Cuánto vino tengamos o no nosotros es factor fundamental, pero también, cuáles fueron las existencias de campañas anteriores, cuánto vino tengan los que son nuestros principales clientes y cómo les van a ellos sus ventas, puesto que de ello dependerá lo que necesiten comprarnos. Y, por supuesto, cómo consigamos que nos vayan a nosotros las nuestras, en función de calidades, capacidad de comercialización marketing, conocimiento de los mercados, situación económica general y otros factores principales.

## Condicionados por la producción

Los mercados del vino, en España como en el mundo, están condicionados por factores de demanda (consumo, tendencias, precios, aficiones, comercio, etc.) y factores de oferta (lo que se produce cada año y lo que hay disponible). Y estos últimos parecen ser especialmente relevantes en los últimos años donde los vaivenes en la producción tienen gran amplitud, particularmente por las grandes diferencias entre años cortos y años largos en nuestro país, que se suceden los unos a los otros con gran rapidez. Es

cierto que los vaivenes se dan en todos los países productores y son relativamente normales en el mundo del vino, pero los que se han venido produciendo en los últimos años en España destacan sobre el resto.

El gráfico de evolución de nuestra producción muestra un cierto equilibrio sobre los 43 millones de hectolitros, pero con desviaciones importantes. Ya las tuvimos entre 1994-95 y 1997, cuando pasamos de los apenas 22 millones de hectolitros a los casi 38 millones, con variación de 15 millones en el espacio de dos años. Volvimos a subir con fuerza entre 2001 y 2004, desde los 34 millones a los 50 (+16 Mhl) en tres años. Y, tras unos años de estabilidad, entre 2005 y 2011, volvimos a pasar de una cosecha corta de 35,8 Mhl a una larga el año inmediatamente siguiente, donde alcanzamos el que hasta ahora es el récord de producción de vino y mosto en España con 52,5 M hl. Tres años de estabilidad más tarde, para en 2017 y 2018 volver a repetir la jugada: un año corto (ahora "corto" es sobre los 35 millones de hectolitros), seguido inmediatamente después de uno "largo" que, si no llegó al récord del 2013, le anduvo cerca, con 49 Mhl.

De nuevo, a finales del 2018, mucho vino con el que iniciar la campaña. Vino, cuya abundancia o escasez debe medirse, según aprendemos en los últimos años, tomando en cuenta varios elementos clave para considerar la oferta global de que disponemos:

- El vino que elaboramos cada año en España
- Las existencias de la campaña anterior, a las que se suma el vino nuevo
- Las importaciones de vino en España, que normalmente son muy pequeñas, salvo algún envío específico
- El vino disponible (elaboración + existencias) en otros países productores, que, a su vez, son también algunos de nuestros principales clientes.

Produjimos mucho vino en 2018 – como ya había sucedido en 2013 – pero, afortunadamente, las existencias previas en las bodegas eran relativamente escasas (30,1 Mhl), como fruto natural del poco vino producido el año anterior. Sumadas existencias y nueva producción, alcanzábamos al inicio de la campaña un total de 79,3 Mhl, ligeramente por encima de la media de los últimos años, pero inferior a los más de 80 millones del 2013 y 2014 o a los que también tuvimos en 2004. Mucho vino, sí, pero no en niveles alarmantes. Aunque, con esta nueva mayor abundancia, las previsiones

en campaña ya apuntaban a una consiguiente disminución de los precios medios: mucho producto → menor precio. Y, si había bastante vino – aunque no tanto como en años recientes – y los precios disminuían, lo que se entiende que debería pasar es que se vendiera razonablemente bien; a menor precio sí, pero en buena cantidad.

Pero – factor importante que también aprendemos a tomar en cuenta - por otro lado, la mayor producción de vino en España volvió a coincidir con producciones igualmente altas en los principales productores mundiales, particularmente, Francia e Italia. Como también pasó en 2013, los casi 50 Mhl españoles del 2018 se enmarcaron en una cosecha mundial de 292,3 Mhl, superior incluso a la de 5 años atrás, pero no tan elevada como la que tuvimos en 2004 cuando se alcanzaron los 296,6 Mhl. Dado que, como veremos más adelante, una parte muy importante de la producción de vino española, tiene como principales destinatarios a otros países productores, cuánto vino produzcan ellos, si les falta o les sobra, es factor fundamental para definir si nuestro sector vitivinícola nacional puede o no alcanzar el equilibrio entre producciones y ventas que, al final, es clave para la generación de valor.

Es decir, arrancábamos el año 2019 con mucho vino en España y mucho vino en el mundo, lo que, como suele ocurrir en situaciones de abundancia, genera tendencia a la disminución de los precios. Así, según los datos de la SEVI sobre precios en origen, la nueva cosecha generó una disminución de precios medios en origen desde los 3,50 €/Hº en blancos y casi 4,50 €/Hº para tintos de la campaña anterior a niveles por debajo de los 3 €/Hº y 4 €/Hº respectivamente. Caída, pronunciada respecto del año anterior donde la escasez empujó los precios al alza, pero no tanto como ocurrió en 2013-2014, cuando el blanco rozaba los 2 €/Hº.

Por otro lado y en consonancia con la mayor cantidad de vino disponible en España, además del efecto habitual sobre los precios, la otra consecuencia también recurrente es que disminuirían las importaciones. Es poco el vino que se importa en España, apenas 55 millones de litros de los que 13 millones son de espumosos, 17 millones de litros de vinos envasados y otros 19 millones de granel, pero pueden llegar a sobrepasar los 100 millones de litros o incluso los 160 millones en años de escasez, en los que lo que más se compra fuera es vino a granel. En años de abundancia española, como el 2018-19, las previsiones – luego corroboradas con los datos reales – eran de

menor necesidad de compras exteriores.

Como también, en años de abundancia de vino, las tendencias naturales son a mayor destilación y mayor disponibilidad de mosto. Es decir y por resumir, aprendemos de la sucesión de campañas que:

grafico

La cuestión era – y es – cómo podía y puede afectar a los mercados esa evolución de la oferta.

## Los mercados del mosto, vinagre y alcohol

Antes de entrar en el análisis de los mercados nacional e internacional del vino español conviene comentar la evolución de otros elementos de la demanda que también son importantes para el equilibrio general y para las industrias afectadas, en particular: mostos, vinagres y destilaciones. En total y pese a las dudas que pueda haber sobre estos datos, hablamos de unas cantidades que, según las declaraciones del INFOVI ascienden a:

- Mosto S.C. 5,9 Mhl Existencias al mes de octubre 2019
- Vinagre 0,3 Mhl Acumulado en la campaña 2018-19
- Alcohol 2,7 Mhl Acumulado en la campaña 2018-19

Es decir, alrededor de 10 millones de hectolitros en total, de los que una gran parte en mostos sin concentrar y otra parte, relevante según los años, es la destilación en alcohol vínico.

Mostos, que de acuerdo con los datos del INFOVI, muestran una evolución descendente de sus existencias en bodega a finales de cada mes, llegan a su pico en octubre (5,3 Mhl en 2017, 7,3 Mhl en 2018 y 5,9 Mhl en esta campaña actual 2019-20), para luego ir descendiendo a lo largo de la campaña hasta acabar sobre el millón de hectolitros (0,9 Mhl en julio '18 y 1,7 Mhl en julio '19). Y mostos que, comparando las últimas campañas, eran abundantes en la campaña 2018-19, como consecuencia lógica de una cosecha elevada; habían sido menores en la campaña 2017-18 derivado de una

cosecha menor; y se encuentran en este 2019-20 entre medias de ambas cifras: ni tanto como en el '18, ni tan poco como en el '19, con existencias a enero del 2020 de 4,3 Millones de hectolitros y una estimación de la producción de 3,6 Mhl en esta campaña.

Según los mismos datos del INFOVI, las salidas a vinagrería apenas alcanzaron los 335.000 hl en la campaña 2018-19 y se quedaron en menos de 290.000 hl en la campaña anterior.

Finalmente, con respecto a las destilaciones, que tanta importancia tuvieron en España hace años, el INFOVI nos muestra que van creciendo a lo largo de la campaña, con desigual evolución en las campañas más recientes:

- bastante vino destilado en la 2016-17 hasta 1,9 Mhl;
- mucho menos tras la escasa producción del 2017 hasta sumar apenas 854.000 hl en toda la campaña;
- y mucho más en la abundante campaña 2018-19 hasta unas destilaciones totales de 2,7 millones de hectolitros.

Luego, así como en el mercado del vinagre se observa una cierta estabilidad, independientemente de la abundancia o escasez de las cosechas, los del mosto y del alcohol sí parecen reflejar en su evolución la variación de aquellas.

Como también parecen verse afectados por la dimensión de las vendimias nuestros mercados principales, nacional y de exportación.

## Mercado interior y exportaciones

Mercado interior y exportaciones Como venimos comprobando en los últimos años, el vino español está extraordinariamente internacionalizado. Vendemos fuera más del doble de lo que consumimos dentro de nuestras fronteras, y así viene siendo dese hace más de cuatro años. Evolución del vino, similar a la de muchos otros sectores de la economía española y en consonancia con la tendencia mundial a que cada vez consuman más vino quienes no lo producen – y, por lo tanto, necesitan importarlo – y algo menos quienes sí lo hemos producido – y consumido - históricamente. En los

últimos 20 años ha venido cayendo el consumo de vino en España y creciendo nuestras exportaciones, pero ambas tendencias están cambiando; y los datos más recientes parecen consolidar ese cambio, que se traduce en dos grandes líneas:

el consumo de vino en España ya no cae, como lo hizo hasta 2009-10

las exportaciones ya no muestran la extraordinaria necesidad de incrementarse, como sí ocurrió entre 2009 y 2011.

Los datos, primero del balance vitivinícola del MAPA y más recientemente del INFOVI muestran que la consistente caída del consumo de vino en España, que venía desde los años ‘70 y que entre 1987 y 2010 fue de más de 8 millones de hectolitros (entre los más de 18 M hl de mediados de los ’80 y los 10 M hl de la segunda década de este siglo), se ha detenido. Hemos visto una gran estabilidad del consumo, sobre los 10 millones de hectolitros, desde 2010 e incluso algunos repuntes en 2016 y parece que también en 2019. Podremos ver con más detalle cómo se comporta este consumo nacional por canales y por tipos de vino, pero, las cifras macro disponibles muestran una gran estabilidad, una ruptura consolidada ya de la anterior tendencia al descenso y muestras de posible recuperación paulatina. En definitiva, un cambio de tendencia que parece consolidarse.

Por su lado, las cifras de exportaciones españolas de vino muestran tres grandes etapas recientes de crecimiento:

- La recuperación a finales de los ’90 por la fuerte demanda mundial tras la escasez de mediados de esa década;
- El aumento importante de nuestras ventas en 2003-05 cuando se juntaron fuertes cosechas en España con una cierta escasez (sobre todo en 2003 y 2005) en nuestros principales competidores; y, sobre todo,
- El muy fuerte aumento entre los años 2009 y 2011, coincidiendo con el final de las subvenciones europeas a la destilación.

Fue a raíz de esta última etapa de gran crecimiento de las exportaciones españolas de vino – desde los 15 a los 22/23 millones de hectolitros, subida similar a la pérdida de destilaciones – cuando España se convirtió en el mayor exportador mundial (hasta que

en este 2019 Italia ha vuelto a superarnos), pero nuestros precios medios disminuyeron sensiblemente y empezamos a concentrar gran parte de estas exportaciones en vinos a granel, dirigidos fundamentalmente a cuatro grandes productores y exportadores, a su vez, de vino, como son Francia, Italia, Alemania y Portugal. Pero también esta tendencia parece estar cambiando: llevamos cuatro años continuados de descenso del volumen de ventas, con aparente menos presión para salir con urgencia a los mercados internacionales, aunque todavía los precios y valores no se recuperan al ritmo deseado.

## El mercado interior en 2019

Son todavía escasos los datos fiables de que disponemos para saber la realidad del consumo de vino en España. El consumo aparente, que podemos estimar, restando las entradas de las salidas nacionales de vino de nuestras bodegas, muestra dos líneas de evolución muy diferentes entre los dos últimos años... posiblemente influidos por la distinta evolución de las cosechas, disponibilidad de vino y consiguiente evolución de los precios:

- Si en 2018, tras una cosecha corta y subida de precios en origen, las cifras del INFOVI muestran una caída del 6,6% y casi 0,7 Mhl desde los 10,8 a los 10,1 millones;
- en 2019, tras la nueva subida de cosecha y consiguiente reducción del precio en origen, se observa un extraordinario crecimiento interanual del 9,7% y recuperación de casi un millón de hectolitros hasta alcanzar los 11 millones de consumo estimado total.

La rápida recuperación del consumo nacional, si se consolida (algo frenada en el comienzo del 2020), pondría en cuestión una de las afirmaciones que se escuchan con frecuencia entre los distribuidores y otros operadores del sector: que el mercado se pierde con rapidez cuando suben los precios y, sin embargo, tarda mucho en recuperarse cuando los precios vuelven a suavizarse. En todo caso, la buena evolución del consumo estimado refuerza la hipótesis de que la tendencia del consumo de vino en España está cambiando y la recuperación se consolida.

Por cierto, y por precisar cifras que en ocasiones se difunden mucho pero sin reflejar correctamente la realidad global del vino español, un consumo total estimado en 11 millones de hectolitros (o 1.107 millones de litros), dividido entre una población total española de 47.100.3961 arroja un resultado de 23,5 litros per cápita; que, si descontamos una estimación de algo más de 57 millones de litros que consumen los turistas que vistan nuestro país, quedaría en un consumo total de vino per cápita entre residentes en España de 22,3 litros por persona y año. Cifra a no confundir con las estimaciones que se hacen de consumo en canales específicos del vino español, como pueden ser hogares u horeca, o incluso la suma de ambos, pero en la que no están consideradas las ventas directas y por otros canales.

Del total de este consumo poco se puede profundizar, salvo en la parte referida a consumo en el hogar derivado de compras en alimentación. Bares y restaurantes ("horeca") y ese gran "tercer canal" donde se incluyen ventas directas, online, clubs de vinos, autoconsumos y otras ventas en establecimientos no permanentes, son mucho más difíciles de estimar y están siendo analizadas en detalle gracias a un trabajo de la Organización Interprofesional encomendado al OeMv.

Con respecto al consumo en hogares y con cifras del MAPA solo referidas al interanual hasta octubre del 2019, la tendencia general muestra aumento – todavía – de precios medios (3,6% para los vinos, sin incluir las bebidas con vino), que genera una pérdida del consumo del 3,3% pero permite una muy ligera subida de la facturación del 0,2%.

Por tipos de producto, en este canal de alimentación que apenas representa un tercio del consumo total:

- los espumosos con DOP y Cava siguen mostrando una disminución tanto del volumen como de la facturación en sus ventas, pese a bajar sus precios medios. Contrario a lo que sucede en el mundo, el espumoso no parece gozar de buena salud en España.
- No ocurre lo mismo con los vinos tranquilos con DOP, que evolucionan con gran suavidad, con ligera subida de precios medios (1,8%) para práctico estancamiento del volumen de ventas en 136 millones de litros y muy ligera revalorización del 1,3% hasta acercarse a los 590 millones de euros.

- Buena evolución de los vinos con DOP, que contrasta con la bajada del consumo de vinos sin DOP; más fuerte en volumen (-9%) que en valor (-6,7%) y con mayor subida de los precios medios (+2,5%).
- Entre el resto de vinos, se mantiene, pero algo más suavizado, el fuerte crecimiento del vino con IGP, mientras caen los vinos de aguja y, sin embargo, destaca una buena subida del consumo en hogares de los vinos de licor o generosos que, pese a aumentar sus precios medios un 1,4%, consigue aumentar también volumen de ventas un 4,4% y, por lo tanto, su facturación en casi un 6%.
- Por su parte, las bebidas con vino siguen creciendo a muy buen ritmo hasta alcanzar los casi 75 millones de litros, por valor de 121 millones de euros a un precio medio de 1,62 €/l.

En definitiva, el consumo de vino en los hogares españoles muestra una tendencia continuada de menos botellas, pero algo más caras, donde el vino con DOP sigue ganando cuota al vino sin DOP, el espumoso no se recupera, pero los vinos generosos y los vinos con indicación geográfica protegida o “de la tierra”, mantienen un buen ritmo de crecimiento.

## Los mercados internacionales para el vino español en 2019

Es en los mercados internacionales, fundamentales desde hace años para el equilibrio del sector vitivinícola, la rentabilidad y la imagen del vino español, donde las ventas no han evolucionado como hacía presagiar la abundante cosecha del '18 y la consiguiente disminución de precios. El mucho vino producido, no salió al ritmo deseado y que hubiera sido necesario para terminar la campaña 2018-19 con un nivel de existencias similar al de años anteriores.

El pasado año las ventas totales de vinos y productos vitivinícolas se recuperaron y alcanzaron un crecimiento interanual del 6,2% pero, los 27 millones de hectolitros (incluidos mostos) todavía están lejos del récord del 2015 (más de 30 millones) y también del nivel del 2017. La disminución del precio en un 14,1% hasta 1,11 €/l y esa recuperación del volumen más lenta de lo esperado, se conjugan para mostrar todavía

una pérdida de facturación del 8,8% hasta los 3.015 millones de euros.

No salieron nuestras ventas al ritmo deseado este pasado año, sobre todo en la primera mitad del año, básicamente porque:

- Nosotros tuvimos mucho vino y menores precios, pero nuestros principales clientes también tenían mucho vino, como para no necesitar con urgencia el español
- La demanda mundial - consumo e importaciones - parece ralentizarse, lo que afecta a nuestras ventas de vinos envasados que, a los precios a los que se habían puesto en 2018 tras la escasez del ’17, parecen también haber tenido dificultades para venderse (y eso sin considerar aún el efecto del Coronavirus del 2020).

Dos causas, que permiten explicar un crecimiento de las exportaciones inferior en 2019 al previsto y que nos muestran:

- i) la dependencia de un porcentaje muy elevado de nuestras ventas exteriores de la producción y capacidad comercializadora de nuestros competidores y
- ii) la necesidad de reforzar la acción comercial y consolidación de las marcas de los envasados.

En ambos casos, sin embargo, con aparente tendencia a la mejoría hacia final de año, una vez que se comprobó que la cosecha del ’19 no sería abundante y los precios se mantendrían relativamente estables.

Dos mundos en las exportaciones de vinos españoles, sin embargo, (i) el del granel y otros productos y (ii) el de vinos envasados, que conviene analizar de forma diferenciada por tener características muy distintas. Aunque no por ello deba perderse la visión de conjunto.

A diciembre de 2019, España vendía un total de 3.015 millones de euros entre vinos y productos vitivinícolas, de los cuales 2.216 M€ en vinos envasados que suponen el 73,5% del total, 474 M€ (15,7%) a granel y 324 M€ de otros productos y vinos aromatizados, que suponen algo menos del 11% restante.

Pero el cuadro cambia drásticamente si lo observamos en términos de volumen. En el mismo año, las ventas han ascendido a 2.710 millones de litros, de los que 956 millones (un 35,3%) son ventas de vinos envasados, de licor, espumosos, aguja y tranquilos, tanto en envases de hasta dos litros como en BiB; 1.168 millones de litros son de vinos a granel (43,1%) y 586 millones son de vermuts, mostos y vinagres (21,6%).

En definitiva, vendemos mayoritariamente vinos a granel y una gran proporción de mosto, pero la facturación es principalmente de vinos envasados con DOP, tanto espumosos como vinos tranquilos y, en menor medida, vinos generosos. Dos segmentos del mercado, de nuevo, que deben analizarse de forma separada, que se mueven entre productores y destinos normalmente diferentes y que incluso utilizan terminologías distintas, pero... que se entremezclan y pueden afectarse mutuamente en cuanto a precios, imagen y equilibrio del sector se refiere.

Los vinos envasados son principalmente vinos con DOP tranquilos, vinos espumosos y vinos tranquilos sin DOP en envases de hasta 2 litros. Y estas tres categorías han evolucionado negativamente en 2019, especialmente en valor y, en el caso de los vinos tranquilos con DOP y espumosos, también en volumen. Hemos perdido 10 M€ de vinos con DOP tranquilos, 32 M€ de vinos envasados sin DOP y 64 M€ de espumosos. Y la explicación para esta pérdida no está clara entre los propios operadores.

El año anterior, 2018, tampoco fue un buen año para los vinos envasados. Había poco vino, se subieron los precios, pero al final, vendimos más granel encarecido a clientes muy necesitados de nuestro vino, que envasados de mejor precio. Y en 2019, da la sensación de que esa subida previa de precios ha podido seguir influyendo en menores ventas.

Con una perspectiva algo más amplia y si comparamos la evolución de precios medios y de exportaciones de vinos envasados con DOP (en millones de cajas de 9 litros) comprobamos que, efectivamente, la subida de precios de esta categoría ha sido importante desde finales de 2016, con aumento de más de 3 euros por caja, desde los menos de 30 € a los 33 €/caja de principios del 2019, para luego suavizarse este crecimiento a lo largo del pasado año, para legar a finales del '19 a los 33,47 €/caja.

Por su parte, los volúmenes se consiguieron mantener estables sobre los 41 millones de cajas en 2016, 2017 y principios del 2018, pero han caído extraordinariamente desde entonces, en 5 millones de cajas, para volver a remontar tímidamente desde agosto del 2019, y mejores perspectivas para los últimos meses del 19 y principios del año 2020.

¿Precios? ¿Otras causas? En todo caso, hay cierta preocupación en el sector, donde se mantiene un gran esfuerzo comercial y de promoción de nuestros vinos, así como un buen desarrollo de las marcas, aunque en dura competencia con el resto de competidores. Y, entre otros elementos perturbadores, afrontando retos como el del Brexit, la subida de aranceles en EEUU para envasados no espumosos. Amenazas que analizamos con mayor detalle más adelante y a las que, ya a finales del año y principios del 2020, se suman una potencialmente negativa ley del vino en Rusia con posible gran efecto en las exportaciones de granel español y el COVID 19 que ha llevado a la paralización de parte del comercio mundial y de la hostelería en el primer semestre del año en curso.

Entre los principales destinos de nuestros vinos envasados es precisamente EEUU nuestro primer mercado con 291 millones de euros en 2019, y cayendo desde los 294 millones del año anterior. Ha superado así a Reino Unido que baja desde los 303 M€ a 277,7 M€ este pasado año; un dramático descenso de más de 25 millones de euros y de 13 millones de litros. Y ambos superan a Alemania donde perdemos otros 30 millones de euros al bajar desde los 283 M€ a 252 M€

China, más moderadamente Suiza, y también Holanda, muestran caídas este año, mientras Canadá y Japón crecen de forma sensible. Es decir, perdemos este pasado año ventas de vinos envasados en nuestros seis principales mercados, donde nos dejamos 88,5 millones de euros respecto del año anterior o una media del 7%, a lo que se juntan pérdidas importantes también en Bélgica y Francia. Por el contrario, crecen también los mercados de Noruega y Letonia, Brasil y mínimamente Irlanda.

Curiosamente, en términos de volumen y siempre referidos a los vinos envasados, este año Portugal ha desbancado a Reino Unido como primer destino de nuestros vinos, por la fulgurante subida de aquel y la fuerte caída de éste. Pero todo apunta a que se trate

de un liderazgo pasajero pues son ventas de vinos con IGP a precios muy económicos (menos de 50 céntimos por litro) y mantenidos desde finales del 2018 y a lo largo de la mayor parte del ’19, aunque con aparente tendencia a dejar de ser tan importantes a finales de este pasado año.

Por su parte, las exportaciones del vino a granel muestran una evolución diferente. Es el tipo de vino con más rápido crecimiento en los últimos años entre las exportaciones españolas, pasando de los 4,5 a los 14 millones de hectolitros entre el año 2000 y el récord del 2015, para luego ir bajando hasta los menos de 12 Mhl actuales, repuntando desde los 10 Mhl de finales del 2018. Y, más en este caso que en el de los envasados, muy sensibles estas ventas a la disponibilidad de vino y tamaño de las cosechas. Con periodos muy claros de crecimiento entre 2000 y 2002, entre 2009 y 2011 y las remontadas tras los descensos del 2013 y del 2018. Evoluciones en volumen de exportación, que muestran una clara relación inversa con los precios medios: bajando – los precios medios – cuando las ventas suben y con fuertes subidas en los años de escasez y menor volumen. En este último sentido destacan claramente los picos alcanzados en 2013 y 2018, tras las cosechas cortas respectivamente del 2012 y 2017, cuando rondaron los 60 euros por hectolitro, cuando la media está sobre los 40/43 €/hl. Ahora, la experiencia nos demuestra que, tras los repuntes, vienen las recaídas, con pérdida de 20 céntimos por litro entre 2013 y 2014 y de 17 céntimos entre 2018 y 2019.

En cuanto a los países destino de estas exportaciones de vinos a granel, muy pocos mercados concentran gran parte de las ventas. Francia, con 4,3 Mhl, Alemania con 2,2 Mhl, Portugal con 1,5 Mhl e Italia, que ha pasado de 1,2 Mhl hace un año a 0,8 Mhl en 2019, suman tres cuartas partes del granel total exportado por España en volumen y un 70% del valor. Entre los mercados algo menores, el crecimiento es muy importante este año en Rusia y Sudáfrica. En el primero, Rusia – amenazada, por cierto, por los posibles efectos que en 2020 pueda tener la entrada en vigor de su nueva Ley del Vino – aumentamos las ventas un extraordinario 73% y, en el segundo, de no vender prácticamente nada hemos pasado en el 2019 a vender más de 19 millones de litros. Suben también las ventas a China, pero a precios muy inferiores, lo que genera una facturación menor.

En definitiva, España exporta vino a granel a 104 mercados del mundo, pero muy concentrado en pocos países donde somos suministradores principales: Francia, habitualmente, y ahora también Alemania, donde parece que podemos ir ganando terreno a Italia, la propia Italia y también a Portugal. Nuestras ventas precisamente a italianos y portugueses son también muy relevantes, pero con comportamientos, este año, muy diferentes: gran caída entre los primeros y fuerte subida hacia nuestro país vecino – también en granel, como ya habíamos visto ocurrió con los vinos envasados –. Exportaciones a unos pocos destinos, que son también productores y exportadores de vino, lo que hace que estén siempre muy influidas por lo que ellos produzcan – el año que tienen mucho vino no necesitan el español – y por sus necesidades de comercialización, lo que genera una gran dependencia para parte muy importante del vino español.

## Contexto mundial

La evolución del vino español se enmarca en un contexto internacional de también fuertes variaciones en la producción, en gran medida provocadas por la propia España y en menor medida por las variaciones en Francia, Italia y otros productores. Vaivenes, que nos hacen ir de los más de 290 millones de hectolitros hacia los 260 millones y que se contraponen con una gran estabilidad estimada en el consumo mundial sobre los 246 millones de hectolitros.

Pero el consumo mundial, aunque estable en su cifra global, sigue cambiando. Cada vez consumen más quienes no producen el vino y deben, por tanto, importarlo; y cada vez los productores tenemos una mayor necesidad de salir a exportar. Aunque quizás algo menos en 2019 de lo que había sido en años atrás, dada la cierta ralentización del comercio mundial (que puede agravarse notablemente en 2020 a raíz de la conjunción de normas restrictivas en EEUU, Reino Unido o Rusia, más la pandemia del coronavirus).

La mayor estabilidad del consumo genera volúmenes de exportaciones mundiales relativamente estables, sobre los 104 millones de hectolitros, muy influidos también por la disponibilidad o no de vino. Un volumen, donde se mezclan los envíos a países de

consumo final, con una parte importante de intercambios de vino entre países elaboradores y reexpedidores; mercado este último donde España juega un papel fundamental.

Un comercio mundial estable en volumen, pero que se viene revalorizando fuertemente en los últimos años. Entre 2008 y 2018 el precio medio mundial de las exportaciones de vino y mosto subió un euro, desde los 2,08 €/l a los 3,08€/l, para bajar el pasado año a los 3,06€/l. Y esta revalorización es la que ha permitido que, a pesar de mantenerse el volumen de ventas relativamente estable, la facturación mundial por exportaciones de vino haya pasado en los últimos 10 años desde los 20.192 M€ a los más de 31.700 M€ en 2019. Se vende más o menos lo mismo, pero bastante más caro y facturando más.

Y, sin embargo, esta facturación mayor del vino exportado mundialmente se da pese al notable crecimiento de las ventas de vinos a granel. Desde principios de siglo y como muestra el grafico siguiente, el volumen de las exportaciones mundiales de vino a granel ha subido de los 20 Mhl a los 38 Mhl con un incremento medio anual del 3,4%, mientras las ventas de vinos envasados lo hacían en algo menos: de 36 Mhl a 55,6 Mhl con subida media anual acumulada del 2,3%. Pero, lo que ha crecido extraordinariamente y lidera todavía hoy el mercado mundial son las ventas de vinos espumosos, que han crecido a una media anual del 5,6% desde el inicio del siglo y que permiten facturar ya más de 6.500 millones de euros.

En volumen y de forma similar, los mayores crecimientos en lo que va de siglo se obtienen por los vinos espumosos, a ritmo del 5,8% anual, y los vinos a granel (incluido el BiB) con un aumento medio del 3,4% por año, mientras los envasados lo hacían al 2,3% hasta alcanzar los 5.566 millones de litros.

Una evolución del comercio mundial, liderada por Francia, Italia y España, donde nosotros ocupábamos el primer puesto en volumen (hasta 2019 cuando Italia ha vuelto a recuperar el liderazgo), pero Francia dispara su facturación en épocas recientes hacia alcanzar casi los 10.000 millones de euros de facturación e Italia supera ya los 6.000 millones, que es más del doble de la facturación española. En este último año, las ventas exteriores mundiales parecen suavizar su marcha. El crecimiento en valor (con

la mayoría de países ya cerrados a diciembre, aunque falta alguno de menor importancia del que usamos el dato a noviembre) apenas crece un 0,9%, que es cifra muy parecida al ligero 0,8% que aumentan las ventas de vinos envasados y entre las que el buen comportamiento – una vez más – del espumoso (4,9%) compensa la caída en la facturación del vino a granel. En este ultimo caso, no porque se vendan menos hectolitros de vino, que de hecho aumentan un 5,3% hasta los 34,4 millones de hectolitros totales, sino porque se venden a mucho menor precio (-11,6%), como consecuencia natural de la mayor cosecha. En volumen, de hecho, salvo el bag in box (BIB), cuyas ventas caen un 13%, todas las demás categorías crecieron el pasado año; unas más, como el mencionado granel o el espumoso (+2,9%) y otras menos, como los vinos envasados que apenas aumentaron un 0,8% también en botellas. Luego, un año más, es el vino espumoso el que tira del comercio mundial de vinos, consiguiendo aumentar las botellas vendidas y aumentar su precio medio (2%), para crecer un 5% en facturación desde los 6.226 millones de euros a los 6.533 millones.

Entre los principales exportadores, todos los mayores crecen en valor salvo España (-7,7%), mínimamente Alemania (-0,1%) y con pérdidas mas importantes Sudáfrica (-11%). Francia consolida su liderazgo en el mundo del vino en valor con cerca ya de los 10.000 millones de euros de facturación y un aumento en 2019 del 4,6%, mientras que Italia también crece a buen ritmo (3,9%) y sobrepasa los 6.400 millones de euros. Para dar una idea más clara del liderazgo francés, donde los productos de alta gama vienen primando desde hace muchos años, comprobamos – como se encargaba de repetirnos el tristemente fallecido Carlos Falcó - que solo sus ventas de Champagne (3.100 millones de euros) superan, de largo, el total de las exportaciones de vinos españoles (2.715 millones), aun cuando las ventas en volumen desde España son notablemente superiores.

Entre los importadores, EEUU y Reino Unido siguen copando un 30% del total de las importaciones mundiales en valor (9.125 M€) y casi una cuarta parte de los litros, pero con evoluciones distintas: crece el primero y sigue cayendo el segundo. Entre el resto de principales importadores mundiales, este pasado año caen Alemania y China (casi un 10%), así como Hong Kong y Francia (comprando más barato, pero en mayor cantidad, principalmente a España), mientras que evolucionan favorablemente -

además de EEUU - Canadá (3%) y Japón (13%), así como Holanda, Suiza, Rusia, Bélgica y Suecia.

De hecho, la evolución comparada de los dos principales mercados mundiales, EEUU y Reino Unido muestra un progresivo distanciamiento, especial-mente desde el año 2012, cuando EEUU se convirtió en el primer comprador mundial de vino y con mayor distanciamiento desde 2015.

Mercado mundial, por lo tanto, revuelto, relativamente estable en volumen, aunque crece en valor, liderado por los vinos espumosos y al que se le presentan ya en 2019 pero aún más en 2020, algunas amenazas muy serias que pueden afectarlo gravemente:

el Brexit, cuyos peores momentos pasaron posiblemente tras el referéndum con la pérdida de valor de la libra, pero cuyas consecuencias dependerán mucho del tipo de acuerdo comercial al que se llegue;

los aranceles norteamericanos, que por el hecho de ser discriminatorios y afectar a franceses y españoles, pero no a italianos y otros, resulta mucho más dañino, quizás principalmente para los vinos franceses – como muestran los datos de noviembre a enero – pero también para los vinos españoles. Y aranceles que no parece fácil revertir y que están pendientes de la negociación que pueda establecerse a partir del momento en el que también EEUU sea condenada por sus ayudas a Boing (como la UE fue condenada en su momento por ayudas a Airbus).

La nueva normativa rusa, que puede afectar seriamente a las exportaciones de vino a granel a partir de su entrada en vigor en junio del 2020, aunque se plantea un periodo transitorio de aplicación

Y, por si todo ello no fuera suficiente, el impacto que sobre el sector – y sobre el mundo – puede tener el brote de coronavirus (COVID19) y las fuertes limitaciones a las ventas que se han derivado de él, tanto en los mercados internacionales (ej. pérdida del año nuevo en China, pedidos, problemas de logística, etc.), como en el mercado nacional, muy especialmente en la hostelería.

Si el año 2019 se salda con movimientos en los mercados razonablemente positivos, salvo para los precios del vino español, el 2020 se presenta complicado.