



ESPACIO, TIEMPO Y FORMA

AÑO 2021
ISSN 1130-2968
E-ISSN 2340-146X

14

SERIE VI GEOGRAFÍA
REVISTA DE LA FACULTAD DE GEOGRAFÍA E HISTORIA

UNED



ESPACIO, TIEMPO Y FORMA

AÑO 2021
ISSN 1130-2968
E-ISSN 2340-146X

14

SERIE VI GEOGRAFÍA
REVISTA DE LA FACULTAD DE GEOGRAFÍA E HISTORIA

DOI: <https://doi.org/10.5944/etfvi.14.2021>



UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

La revista *Espacio, Tiempo y Forma* (siglas recomendadas: ETF), de la Facultad de Geografía e Historia de la UNED, que inició su publicación el año 1988, está organizada de la siguiente forma:

- SERIE I — Prehistoria y Arqueología
- SERIE II — Historia Antigua
- SERIE III — Historia Medieval
- SERIE IV — Historia Moderna
- SERIE V — Historia Contemporánea
- SERIE VI — Geografía
- SERIE VII — Historia del Arte

Excepcionalmente, algunos volúmenes del año 1988 atienden a la siguiente numeración:

- N.º 1 — Historia Contemporánea
- N.º 2 — Historia del Arte
- N.º 3 — Geografía
- N.º 4 — Historia Moderna

ETF no se solidariza necesariamente con las opiniones expresadas por los autores.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
Madrid, 2020

SERIE VI · GEOGRAFÍA N.º 14, 2021

ISSN 1130-2968 · E-ISSN 2340-146X

DEPÓSITO LEGAL
M-21.037-1988

URL
ETF VI · GEOGRAFÍA · <http://revistas.uned.es/index.php/ETFVI>

DISEÑO Y COMPOSICIÓN
Carmen Chincoa Gallardo · <http://www.laurisilva.net/cch>

Impreso en España · Printed in Spain



Esta obra está bajo una licencia Creative Commons
Reconocimiento-NoComercial 4.0 Internacional.

ARTÍCULOS · ARTICLES

LA CRISIS ECONÓMICA DE 2008 EN LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN PROTEGIDAS DE VINO ESPAÑOLAS: EFECTOS Y MODELOS DE SALIDA

THE 2008 ECONOMIC CRISIS IN THE SPANISH PROTECTED DESIGNATIONS OF ORIGIN OF WINE: EFFECTS AND EXIT MODELS

Eugenio Climent López¹ y Samuel Esteban Rodríguez²

Recibido: 14/12/2020 · Aceptado: 18/01/2021

DOI: <https://doi.org/10.5944/etfvi.14.2021.29095>

Resumen

El objetivo es valorar el impacto de la crisis económica reciente en las Denominaciones de Origen Protegidas del vino. Tratándose de un sector que elabora bienes no necesarios, se parte de la hipótesis de que la crisis ha producido caídas importantes en las ventas y que, dada su duración, ha podido tener un impacto negativo en el propio sistema productivo, es decir, en la superficie cultivada y en las bodegas. El estudio se lleva a cabo a dos escalas: la nacional, en la que se analizan las grandes cifras del sector, y la de denominación, en la que se trabaja con las cifras individuales de cada una de ellas. Se emplea una metodología cuantitativa, consistente en el análisis estadístico de las series de datos disponibles, acompañado de su representación cartográfica. A escala nacional se ha registrado un serio impacto de la crisis en la cifra de ventas, pero sólo ligeros ajustes en los factores productivos. A escala de denominación se han identificado las ganadoras y perdedoras y se ha constatado la existencia de dos modelos diferenciados de ajuste de los factores productivos ante la crisis.

Palabras clave

Denominación de Origen Protegida; vino; crisis económica; resiliencia; calidad.

Abstract

The objective is to assess the impact of the recent economic crisis on the Spanish wine Protected Designations of Origin. As it is a sector that produces non necessary

1. Departamento de Geografía y Ordenación del Territorio (Universidad de Zaragoza, España); eclement@unizar.es; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6788-4873>

2. Departamento de Geografía y Ordenación del Territorio (Universidad de Zaragoza, España); sestebanr@unizar.es; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5282-1930>

goods, the hypothesis is that the crisis has produced significant falls in sales and that, given its duration, has been able to have a negative impact on the productive system itself, that is, on the cultivated area and the winemakers. The study is carried out on two scales: the national one, in which the large figures of the sector are analysed, and the designation one, in which the individual figures of each one are worked on. A quantitative methodology is used, consisting of the statistical analysis of the available data series, accompanied by its cartographic representation. On the national scale there has been a serious impact of the crisis on the sales, but only slight adjustments in productive factors. At the designation scale, the winners and losers have been identified and the existence of two different models of adjustment of the productive factors in the face of the crisis has been confirmed.

Key words

Protected Designation of Origin; wine; economic crisis; resilience; quality.

.....

1. INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas el sector del vino ha experimentado transformaciones importantes, tanto en la oferta como en la demanda. Los últimos decenios han presenciado un cambio muy notable en las pautas de consumo: «el vino ha sido considerado un complemento alimenticio primordial en la cultura mediterránea» (Sanz, 2009, p. 15), pero eso ya no es así; la preocupación cada vez más generalizada por la salud y la alimentación sana pone serios reparos a la consideración de las bebidas alcohólicas como alimento. Por esa y otras razones el consumo de vino ha descendido de forma continua. Los agentes del sector han reaccionado a esta tendencia incrementando las exportaciones que, en 2004, superaron el consumo interno por primera vez y desde 2011 lo duplican (Organización Internacional de la Viña y el Vino, 2019); España es actualmente el primer exportador mundial de vinos, con entre 20-25 millones de hectolitros al año. Pero esa primera posición en volumen no tiene correspondencia en términos monetarios, pues el precio medio del vino español es el más bajo de los principales países productores (Cervera y Compés, 2017).

Frente a la tradicional concepción mediterránea del vino como alimento, se ha desarrollado en las últimas décadas una nueva cultura del vino, que lo considera un producto sofisticado para deleite de los sentidos. A finales del siglo pasado ya se decía que «el vino está de moda y hablar del vino más. Se trata de un fenómeno social que ha ido creciendo en los últimos años debido a que, en determinados círculos, se asocia el hecho de entender de vinos a la cultura y, sobre todo, al saber vivir» (Cacho Palomar, 1999, p.5). Esa asociación del vino con la cultura ha seguido creciendo y hoy en día son cada vez más los consumidores que tienen o aspiran a tener «conocimientos de los vinos, cómo son, dónde, cómo y desde cuándo se hacen, su evolución histórica, sus propiedades, etc., pero también tener conocimientos del medio, de la planta, de las limitaciones de las zonas de producción, etc., además de conocimientos de los usos y costumbres, de las tradiciones vitivinícolas, gastronómicas, folclóricas y artísticas de los diferentes grupos sociales y épocas» (González-Sanjosé et al., 2017). Estos consumidores consideran el vino y su consumo de una manera distinta a la tradicional; en este contexto, emergen nuevas formas de relación con los espacios de producción como es el enoturismo (Fernández Portela, 2018).

Resultado de ello es que «desde hace varios decenios los europeos del sur beben cada vez menos vino, pero cada vez mejor. Ellos hoy por hoy aprecian las producciones de calidad» (Pitte, 2000, p. 341). Esta nueva cultura tiene que ver con el mencionado incremento de las exportaciones, pues ha contribuido a extender el consumo de vino en países en los que hasta hace poco era un producto exótico o minoritario. Este proceso es coherente con el denominado «giro a la calidad», perceptible a nivel mundial en el conjunto del sistema agroalimentario (Goodman, 2003), que consiste en que los consumidores tienden a sustituir alimentos básicos, de calidad estándar, por otros diferenciados, de cualidades peculiares o específicas.

Estos cambios en la demanda van acompañados de cambios en la oferta. Las bodegas contratan personal altamente cualificado, destacando los enólogos, que se han convertido en una figura cada vez más importante; se incorpora nuevo equipamiento productivo y mejoran los métodos de producción, tanto en el

viñedo como en la bodega. Estas mejoras técnicas van asociadas a nuevos enfoques comerciales y técnicas de marketing, así como al desarrollo del turismo enológico, que satisface ampliamente los intereses del consumidor de la nueva cultura del vino (Correia y Brito, 2016; Fernández Portela y Vidal Domínguez, 2020).

1.1.LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN EN EL SECTOR VITIVINÍCOLA ESPAÑOL

El hecho de que España se haya impuesto en los mercados internacionales por medio de vinos baratos podría dar a entender que la preocupación por la calidad no está muy extendida ente los agentes del sector. Pero no sería una impresión correcta. Siempre, a lo largo de la historia, ha habido vinos españoles de reconocida calidad en los mercados más exigentes. Pero el cambio en las pautas de consumo de las últimas décadas ha obligado al sector a involucrarse masivamente en ese giro a la calidad, adoptando diversos caminos. Probablemente el más importante sea el incremento de las Denominaciones de Origen Protegidas (DOP). Esta figura legal, creada por el Estatuto del Vino de 1932, tuvo un desarrollo bastante limitado hasta los años ochenta del siglo pasado, en que había reconocidas un total de 29, prácticamente la misma cifra que en los años treinta. Pero desde entonces el número de DOP se ha triplicado, hasta alcanzar las 97 actualmente existentes.

La superficie inscrita de las DOP equivale al 62% del viñedo nacional (Instituto Nacional de Estadística, 2016) y el vino calificado con certificado DOP supone un tercio del total producido, mientras que en 1986 solo alcanzaba la quinta parte (Maceda Rubio, 2016, p. 162). En el mercado interior tiene una cuota del 59% (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 2019) y en las exportaciones del 15% en volumen, pero el 44% en ingresos.

1.2.LA CRISIS ECONÓMICA DE 2008

Las tendencias a medio-largo plazo que se observan en los sectores económicos, como las previamente descritas en el caso del vino en España, pueden verse afectadas por oscilaciones de corta duración y fuerte intensidad, como la crisis de 2008. Una de las incógnitas que plantea la llegada de una crisis es si sus efectos van a ser meramente coyunturales o van a tener mayor calado. Esto no depende solo de la crisis, sino también de la capacidad de respuesta de los sectores.

La crisis que se inició en 2008 afectó duramente a la economía mundial. Su impacto en España fue intenso y duradero, como refleja la gráfica de la figura 1, que representa la tasa de variación anual del Producto Interior Bruto (PIB): entre 2005 y 2007 se mantuvo por encima del 7% iniciándose en 2008 un brusco descenso hasta el tercer trimestre de 2009 (-3,9%); tras una cierta recuperación se dio una segunda caída hasta el final de 2012, en que se volvió a tocar fondo (-3,4%). A partir de ahí las cifras empezaron a remontar: al terminar 2013 se recuperaron los valores

positivos hasta alcanzar un nuevo máximo en el tercer trimestre de 2015 (4,5%); desde entonces la tasa se mantiene en torno al 4%.

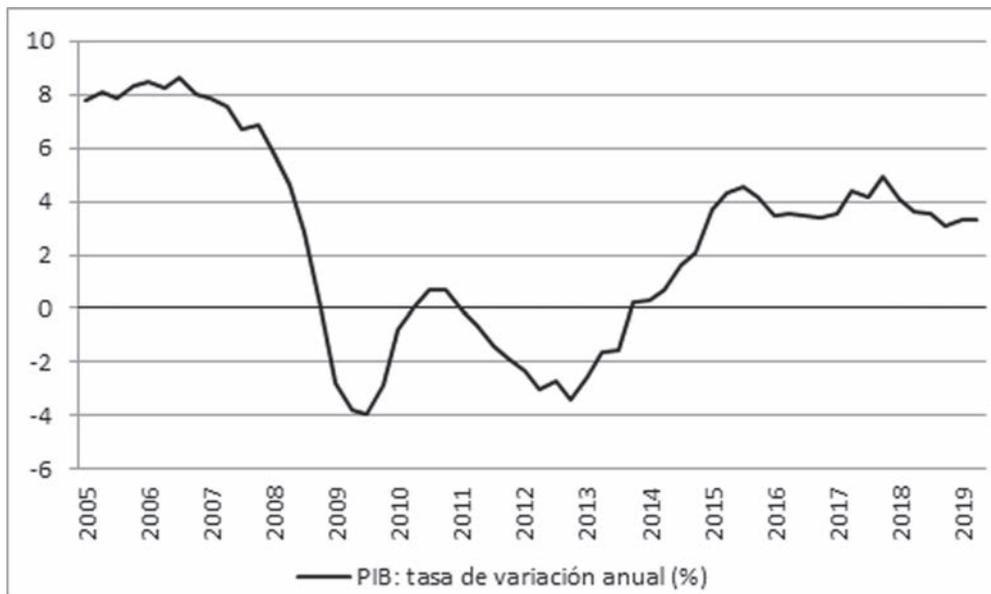


FIGURA 1. TASA DE VARIACIÓN ANUAL DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO DE ESPAÑA (PRECIOS CORRIENTES). Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2019) y elaboración propia

La caída del PIB tuvo efectos importantes en la sociedad española y en sus sectores económicos. En base a ello, es posible plantear como hipótesis de partida que, por causa de la crisis, las DOP españolas de vino han tenido que hacer frente a una fuerte caída de la demanda y, por tanto, a un descenso de las ventas, tanto en términos de volumen de vino, como en términos monetarios. Además, dada la intensidad y persistencia de la crisis, se plantea como segunda hipótesis que dicha caída ha podido provocar impactos negativos en el propio sistema productivo de las DOP, es decir, en el viñedo y en las bodegas, tales como la disminución de la superficie cultivada, la desaparición de viticultores y el cierre o la reducción del tamaño de las bodegas.

1.3.OBJETIVOS Y ESCALAS DE ANÁLISIS

El objetivo es someter a prueba las hipótesis previamente enunciadas, es decir, determinar los efectos que la crisis del 2008 ha tenido en las DOP de España en cuanto al volumen y precio del vino comercializado e identificar sus impactos en el sistema productivo. El análisis se plantea a dos escalas distintas: la nacional y la de denominación de origen. Con la primera se pretende determinar los efectos de la crisis en el conjunto de las DOP; con la segunda se pretende conocer el impacto diferencial de la crisis en cada una. En este sentido, el objetivo es comprobar si ha habido diferentes capacidades de respuesta entre ellas, identificando posibles

ganadoras y perdedoras, en base a su evolución, así como modelos diferenciados de salida de la crisis.

A lo largo de la crisis, proliferaron en la prensa profesional numerosos informes sobre la evolución del sector, también artículos de opinión encaminados a orientar a los agentes para hacer frente a los efectos adversos de la misma. Por otro lado, hay publicaciones académicas que analizan todo el periodo de la crisis, pero centrados en alguna DOP o región concreta, como La Rioja (Arimany-Serrat et al., 2016) o Castilla La Mancha (Castillo-Valero et al., 2015). En el presente trabajo, se aborda un análisis global y sistemático, a las dos escalas indicadas, sobre el desarrollo y efectos de la crisis. En el apartado siguiente se describen el marco teórico y la metodología. En el tercero y cuarto se exponen los resultados, a escala nacional y de DOP, respectivamente. En el último se discuten los resultados y se recogen las conclusiones.

2. MARCO CONCEPTUAL Y METODOLOGÍA

2.1. MARCO CONCEPTUAL

Una crisis es una grave perturbación que pone a prueba los equilibrios preexistentes; una contracción intensa y duradera de la demanda puede provocar ajustes en los establecimientos productivos (cierre o reducción de capacidad), que pueden revertir o no una vez superada la crisis. En este contexto es útil el concepto de resiliencia, originalmente formulado en el campo de la ingeniería y más tarde adoptado por las ciencias biológicas y sociales. En el marco de estas últimas puede definirse como «la capacidad de un sistema socio-ecológico de absorber perturbaciones y reorganizarse, de modo que mantenga lo esencial de sus funciones, su estructura, su identidad y su retroalimentación» (Exterckoter et al., 2016, p. 277). Con un matiz diferencial se ha definido «resiliencia social como la capacidad de los grupos o comunidades para hacer frente a las tensiones y perturbaciones externas como resultado del cambio social, político y ambiental» (Adger, 2000, p. 347).

El primer texto citado sugiere que el término resiliencia tiene el sentido de resistir la perturbación para seguir funcionando como antes, mientras que el segundo apunta más bien a la idea de que para superar la perturbación hay que cambiar respecto a la situación anterior. Teniendo en cuenta los problemas que siempre plantea transponer un marco conceptual de un campo científico a otro, una discusión sobre el significado más adecuado del término no tiene interés para los objetivos de este artículo. Ambos significados pueden ser útiles a las dos escalas de análisis. A la escala de DOP cabe esperar que las 97 actualmente reconocidas hayan respondido a la crisis de forma diferente: algunas habrán sido resilientes más bien en el primer sentido y otras más bien en el segundo e incluso puede ser que algunas hayan sido nada o muy poco resilientes. A la escala nacional no puede olvidarse, como se ha apuntado en la introducción, que el sector no estaba el año 2008 en una situación de equilibrio, sino en un proceso de cambio a medio-largo plazo, por lo que la resiliencia habrá que interpretarla en un sentido dinámico: puede ser que por causa de la crisis el sistema

productivo no haya alterado sus tendencias previas o puede ser que las haya alterado, en cuyo caso los efectos de la crisis no habrán sido meramente coyunturales.

2.2.FUENTES DE INFORMACIÓN

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación lleva más de dos décadas elaborando una serie estadística anual sobre las DOP. Para cada una de ellas se ofrecen, en todas las campañas vitivinícolas, datos de las siguientes variables: número de viticultores y bodegas, superficie cultivada, volumen de vino calificado, existencias en bodega y vino comercializado, tanto en volumen como en valor económico. Algunas de dichas variables están desglosadas en categorías: así, dentro de las bodegas se distingue entre embotelladoras y no embotelladoras y dentro del vino comercializado entre el destinado al mercado interior y al exterior, detallando tipos de vino, tipos de envase y países de destino. Actualmente, están publicadas *on-line* las series anuales desde la campaña 2000-2001 hasta la 2016-2017. Este lapso permite disponer de información sobre la crisis y los periodos anterior y posterior.

A partir de dicha fuente se ha construido una base de datos con información desglosada por DOP, campaña y variable. La serie presenta lagunas y errores, muchos de los cuales se han podido corregir a partir de datos de las campañas anteriores o posteriores, pero otros no. Esto afecta sobre todo a los datos de valor económico que tienen una completación inferior al 66%. Otro problema de la fuente es que las DOP Cava y Cataluña presentan solapamientos con otras, por lo que, para evitar duplicidades, se han excluido del cómputo total en los datos de superficie, viticultores y bodegas; no así en el resto, porque el vino de ambas se califica y comercializa de forma individualizada. En cuanto al valor económico, sus cifras se han deflactado según el índice de precios de consumo del Instituto Nacional de Estadística (2018).

2.3.METODOLOGÍA

La fuente utilizada facilita el dato del volumen de vino comercializado; este permite conocer la evolución de la demanda del vino de DOP. La evolución del valor económico permite apreciar el impacto de la crisis en términos monetarios. Además, dividiendo ambas variables, tomando como numerador el valor económico y como denominador el volumen, se puede efectuar una estimación del precio medio del vino.

Para calibrar los efectos de la crisis en el sistema productivo se ha optado por variables directamente relacionadas con los factores de producción: superficie cultivada, viticultores y bodegas. Adicionalmente, se han derivado otras variables combinando las anteriores. En este sentido, se ha considerado el tamaño medio de la explotación vitícola, estimado como la superficie inscrita dividida por número de viticultores. También indicadores de tamaño y modelo productivo de las bodegas, fundamentalmente, la ratio de superficie por bodega y el número de viticultores por bodega.

A la escala nacional los datos de las variables han sido sometidos a un análisis descriptivo, centrado en reconstruir la evolución seguida en cada caso en relación con la cronología de la crisis, usando valores absolutos y números índice. Se ha tomado en cuenta el período comprendido entre las campañas 2004-2005 y la última disponible, que es el mismo periodo considerado en la figura 1 para reflejar la evolución de la tasa de variación del PIB. Teniendo en cuenta que a partir de la primera de dichas campañas se han creado 24 nuevas DOP, para todas las variables se han calculado dos series: una incluyendo las DOP existentes cada año y otra incluyendo solo las DOP reconocidas antes de la misma. Los resultados de ambas son altamente coincidentes, porque las más recientes son muy pequeñas, en comparación con las anteriores, de manera que su inclusión no altera las tendencias generales. Los datos que aquí se presentan incluyen todas ellas.

A escala de DOP el análisis ha consistido en comparar los valores individuales con los del conjunto. Para ello se ha recurrido a sintetizar la evolución de las diferentes variables mediante tasas de variación. Los resultados más relevantes del análisis han sido objeto de representación cartográfica. A nivel de DOP se ha hecho hincapié en el mercado interior, por ser el más afectado por la crisis. En primer lugar, se ha analizado la evolución del volumen comercializado y el precio medio. En segundo lugar, se ha considerado la evolución de los factores productivos: superficie y número de bodegas embotelladoras. Hecho esto, se efectúa una prueba de independencia para saber si existe asociación entre la evolución del indicador de superficie por bodega y la del precio a nivel de DOP.

El análisis de las variables consideradas se ha completado con la identificación de DOP ganadoras y perdedoras; esto se ha hecho teniendo en cuenta la evolución del valor económico total del vino comercializado por cada DOP antes y después de la crisis; también atendiendo a la evolución de sus factores productivos.

Posteriormente, se han definido cuatro grupos de DOP considerando su evolución en dos aspectos: 1. Si se observa una tendencia hacia la concentración de la producción en bodegas de mayor tamaño o si, por el contrario, la tendencia es a diversificarla en bodegas más pequeñas. 2. Si aumenta o disminuye su valor económico total. Una vez identificadas las DOP de cada grupo, se analiza su distribución territorial.

3. RESULTADOS

3.1. LA CRISIS EN EL CONJUNTO DE LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN DEL VINO

3.1.1. Evolución de la demanda y el precio del vino con denominación de origen

El volumen de vino comercializado por las DOP españolas a lo largo del periodo considerado ha ido tomando valores entre 10 y 12,5 millones de hectolitros por año. La mayor parte se destina al mercado interior, en una proporción que oscila entre el 54 y el 60%. La exportación se sitúa en torno al 40-46%. En la figura 2 se representa

la evolución del volumen comercializado, mediante números índice, diferenciando el comercio interior y el exterior.

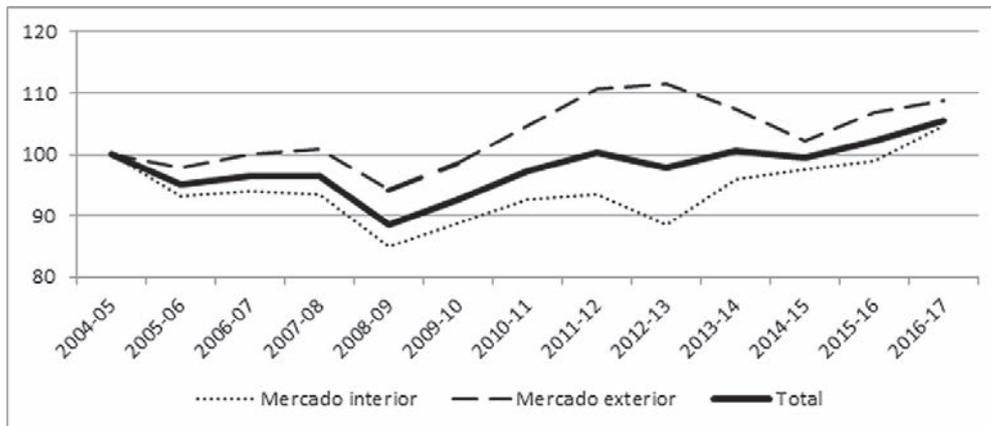


FIGURA 2. VOLUMEN DE VINO COMERCIALIZADO (NÚMEROS ÍNDICE). Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2005 a 2018) y elaboración propia

Centrando la atención primero en el comercio interior, se puede observar una trayectoria más o menos estable hasta la campaña 2007-2008. Entre esta y la de 2013-2014 se observa una caída fuerte, una recuperación, una nueva caída y una nueva recuperación. Esta gráfica describe una uve doble similar a la de la tasa de crecimiento del PIB (figura 1). Es decir, la evolución del consumo de vino con DOP presenta cierto paralelismo con los indicadores generales de la crisis económica.

No obstante, el comercio exterior presenta una evolución diferente: hay también una estabilidad inicial y una caída durante la campaña 2008-2009. Pero en este caso la recuperación se prolonga sin interrupciones hasta la campaña 2012-2013, en la que alcanza los valores más altos de toda la serie. A partir de esta hay un marcado descenso y una recuperación posterior. La gráfica muestra además que las exportaciones han crecido siempre por encima de las ventas interiores y que la distancia entre ambos índices es bastante moderada al comienzo y al final de la serie, alcanzando su valor máximo precisamente durante los años de la crisis. Teniendo esto en cuenta, cabe interpretar que, en este periodo, el sector se ha desenvuelto competitivamente en los mercados internacionales y que la exportación ha podido ser una vía para compensar la caída de la demanda interior.

Como resultado de ambas tendencias, el volumen comercializado total dibuja claramente la caída de la campaña 2008-2009, pero muy suavemente la de 2012-2013. Por lo que respecta a la salida de la crisis, el balance final parece bastante positivo para las DOP, pues en las últimas campañas el volumen de vino comercializado en el mercado interior alcanza los valores más altos de la serie, mientras que en el mercado exterior se recupera de la caída final.

En cuanto al precio, la fuente de información permite calcularlo a partir del valor económico del vino comercializado y de su volumen, previa transformación de aquel a valores constantes. En la figura 3 se representa su evolución, diferenciando la del mercado interior y la del exterior. En las curvas de las tres variables se aprecia la uve doble que caracteriza la crisis, con más claridad en las cifras totales

y en las del mercado exterior. Este último mantiene una trayectoria más o menos estable hasta que se registra la primera caída, con un año de retraso respecto a la del volumen de vino comercializado, es decir, en la campaña 2009-2010; tras la recuperación intermedia se produce una segunda caída, más larga y más profunda, a lo largo de las campañas 2011-2012 y 2012-2013; a partir de esta, coincidiendo con la salida de la crisis, los precios remontan.

La evolución del precio en el mercado interior viene caracterizada por un crecimiento muy marcado en las campañas previas a la crisis: entre 2006 y 2009 una botella estándar de tres cuartos de litro incrementó su precio medio de 2,7 a 3,5 euros del año 2016. A partir de ahí se producen la primera caída y la primera recuperación, bastante suaves, seguidas por una brusca caída, que revierte los precios a los valores de 2007, y la recuperación de salida de la crisis.

En conclusión, el precio del vino se ha visto afectado por la crisis en el sentido en que lo postulaba la primera hipótesis: desciende cuando desciende la tasa de variación anual del PIB y se recupera cuando lo hace esta. La gráfica informa también de que el precio medio del vino de las DOP en el mercado exterior ha evolucionado de forma más suave que en el mercado interior y de que ha sido sistemáticamente inferior a este, como cabía esperar teniendo en cuenta que el precio medio del vino español es el más bajo de los principales países productores (Cervera y Compés, 2017), como ya se ha dicho en la introducción.

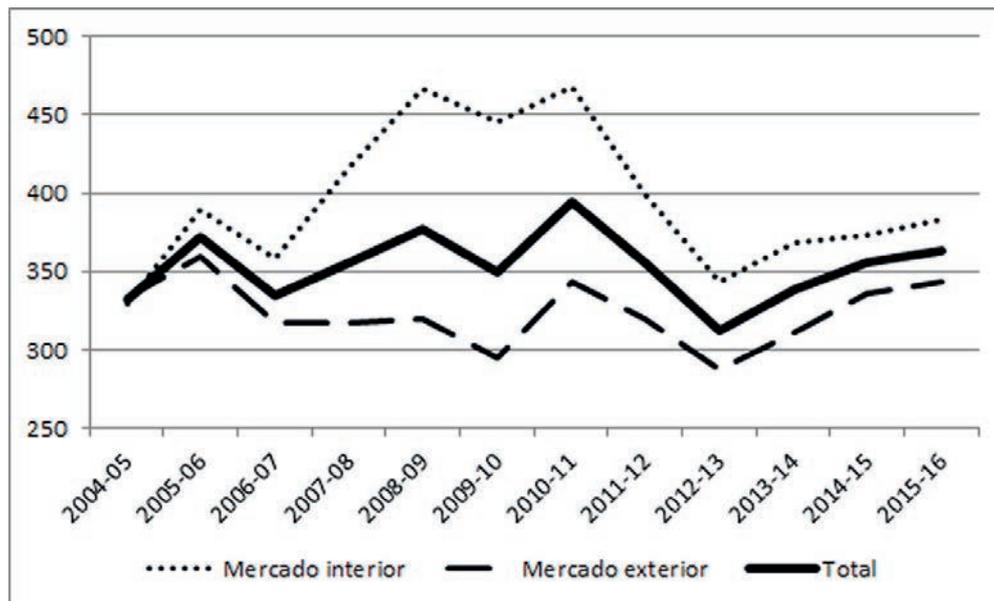


FIGURA 3. PRECIO MEDIO DEL VINO COMERCIALIZADO (EUROS POR HECTOLITRO, PRECIOS CONSTANTES DE 2016). Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2005 a 2018) y elaboración propia

3.1.2. Evolución de los factores de producción de las denominaciones de origen: bodegas, vicultores y superficie

Una vez constatado que la crisis ha tenido un efecto claramente contractivo en la demanda de vino de DOP y en los precios, sobre todo en el mercado interior, llega el momento de calibrar su impacto en el sistema productivo, más concretamente en los factores de producción: bodegas, superficie de viñedo y vicultores (figura 4).

El número de bodegas embotelladoras ha ido creciendo de forma continua, apreciándose un claro punto de inflexión en la campaña 2008-2009. Hasta entonces puede hablarse de un crecimiento relativamente rápido y luego, durante la crisis, de otro más lento. Frente a esta tendencia ascendente, las otras dos variables no han cesado de disminuir a lo largo del periodo considerado, disminución que resulta coherente con la tendencia secular de la agricultura española, que no ha dejado de perder agricultores en ningún momento, unida a la política agraria comunitaria, que ha propiciado el arranque de vides y, por ello, la reducción de la superficie de viñedo (Ruiz Pulpón, 2010). Otras posibles causas de estas tendencias son la reducción de la agricultura a tiempo parcial y una selección más rigurosa de los terrenos adecuados para el cultivo de la vid (Sánchez Hernández et al., 2010).

El número de vicultores sigue una trayectoria suavemente ondulada, que apenas se aparta de la línea recta, a lo largo de todo el periodo; podría afirmarse, por ello, que la crisis no ha tenido efecto en este componente del sistema productivo. Lo contrario ocurre en el caso de la superficie, que disminuye lentamente en los años previos a la crisis, pero lo hace más rápido entre las campañas 2008-2009 y 2011-2012, resultando reconocible la uve doble característica de la evolución de la tasa de crecimiento del PIB. A partir de este momento la superficie se estabiliza.

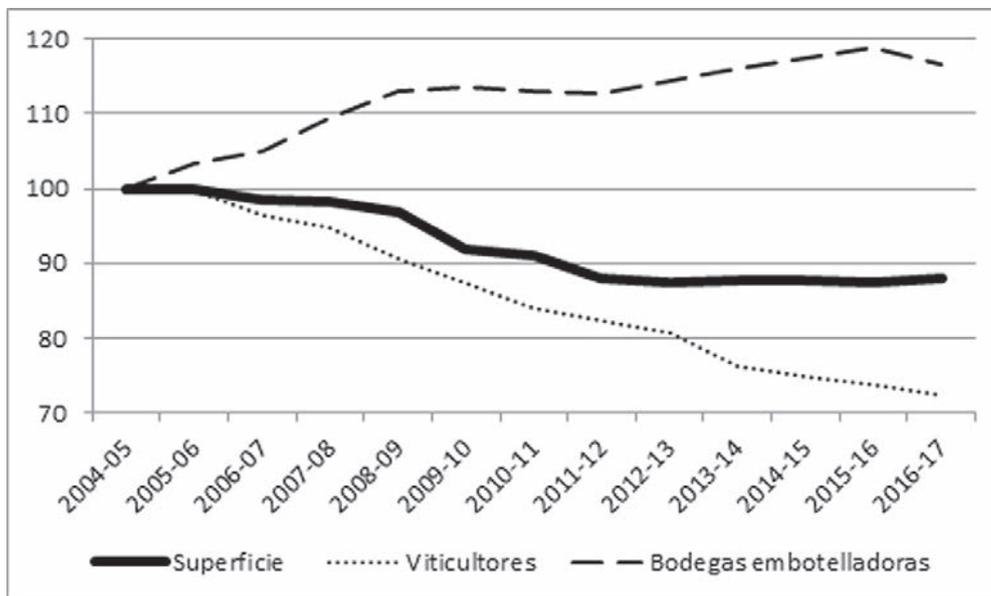


FIGURA 4. VARIABLES RELATIVAS A LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN (NÚMEROS ÍNDICE). Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2005 a 2018) y elaboración propia

Puede afirmarse, por tanto, que la crisis ha afectado también a dos de los factores productivos, alterando sus tendencias previas; por un lado, se ha acelerado el ritmo de reducción de la superficie de viñedo; por otro, se ha ralentizado el crecimiento del número de bodegas embotelladoras.

En la figura 5 se representan las variables que expresan la combinación de los factores de producción. Las tendencias son bastante definidas y de sentido divergente: la superficie por viticultor se ha incrementado, mientras que la superficie por bodega y el número de viticultores por bodega han descendido. La superficie por viticultor, es decir, el tamaño medio de la explotación vitícola ha pasado de 4 a 4,9 hectáreas. La relación entre superficie y bodegas embotelladoras ha bajado de 222 a 167 hectáreas y el número medio de viticultores por bodega de 56 a 35. Estas cifras ponen de relieve que, aunque la explotación vitícola media aumente su tamaño, las bodegas siguen cambios en el sentido opuesto; es decir, cada vez se abastecen de una extensión de viñedo más reducida y de un número menor de viticultores. Este fenómeno puede explicarse por un proceso reciente, relacionado con la nueva cultura del vino, que propicia la creación de bodegas orientadas a la elaboración de vinos de calidad diferenciada; cada vez hay más viticultores relativamente grandes, especialmente grupos empresariales, que han optado por crear su propia bodega, en línea con el modelo *château* francés (Sánchez Hernández et al., 2010; Loscertales Palomar et al., 2011; Esteban Rodríguez y Climent López, 2017).

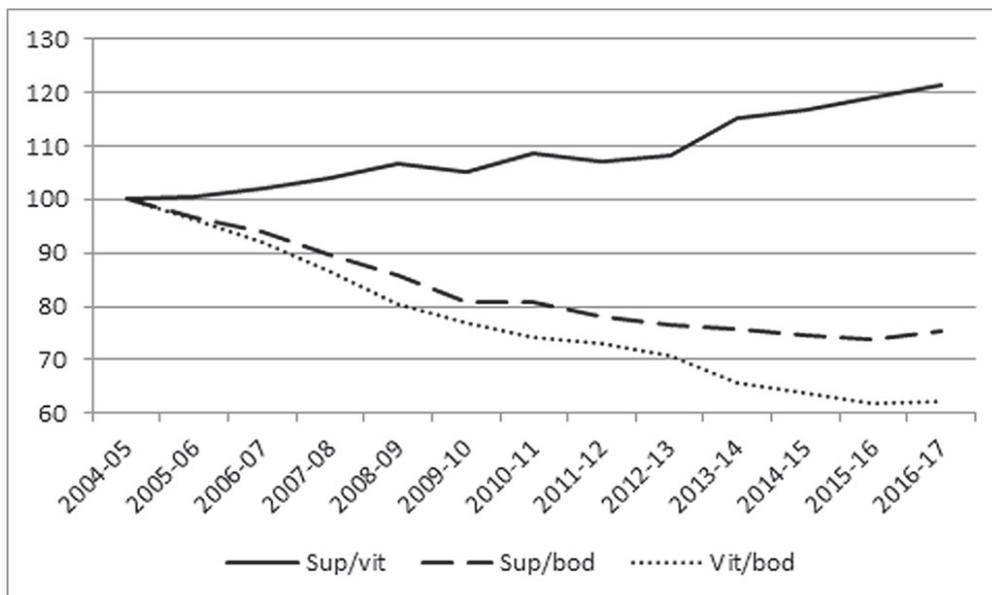


FIGURA 5. COMBINACIÓN DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN (NÚMEROS ÍNDICE). Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2005 a 2018) y elaboración propia.

Leyenda: Cada variable es el resultado de una división. Sup/vit: superficie por número de viticultores. Sup/bod: superficie por número de bodegas embotelladoras. Vit/bod: número de viticultores por número de bodegas embotelladoras.

Los efectos de la crisis se manifiestan con claridad en el tamaño medio de la explotación vitícola: la tendencia rectilínea inicial dibuja la ya varias veces citada uve doble entre las campañas 2008-2009 y 2013-2014, recuperando luego la línea

recta. Bien podría calificarse como un comportamiento resiliente, pues acusa la perturbación, pero luego sigue con la tendencia anterior. El número de viticultores por bodega sigue una trayectoria sin aparente relación con la crisis económica. La superficie por bodega acusa en la campaña 2009-2010, la del segundo año de crisis, un punto de inflexión que corrige la tendencia previa, dando lugar a una desaceleración de la caída.

3.1.3. Crisis y resiliencia de las denominaciones de origen a escala nacional

El análisis realizado ha puesto de manifiesto que la crisis ha tenido consecuencias en lo que respecta al volumen de vino comercializado y al precio medio. Los mayores efectos se han producido en el mercado interior, donde tanto la demanda como el precio han evolucionado peor. Por lo que respecta al volumen de vino comercializado, se ha constatado que la exportación ha permitido compensar la caída del mercado interior, confirmando de esta manera la capacidad del sector del vino español para desenvolverse en los mercados internacionales. Se ha constatado también que los precios en el exterior son más bajos que en el interior, por lo que el recurso a la exportación ha significado una reducción de los ingresos en términos relativos. De hecho, el volumen de vino exportado disminuye a partir de la campaña 2012-2013, en que se recupera la demanda interior, hasta la campaña 2014-2015, en que se sale definitivamente de la crisis y vuelve a crecer (figura 2).

En las últimas campañas analizadas, las de la salida de la crisis, los volúmenes de vino comercializado han sido los más altos de todo el periodo considerado. No se puede decir lo mismo de los precios: los del mercado exterior son similares a los previos a la crisis, mientras que los del mercado interior aún no han alcanzado dichos valores, si bien en las campañas previas se había producido un incremento de precios muy superior a los de exportación.

Estos efectos directos de la crisis, contracción de la demanda y bajada de precios, no han provocado cambios de mayor calado en el sistema productivo, que los ha absorbido solo con algunos ajustes. El número de viticultores, o sea, de explotaciones agrarias, experimentaba antes de la crisis una trayectoria recesiva, que prácticamente no se ha visto alterada. La superficie inscrita, también afectada previamente por un proceso recesivo, ha acusado la crisis en forma de ondulaciones, pero ha recuperado la trayectoria inicial. El tamaño medio de la explotación vitícola, tras experimentar similares ondulaciones que la superficie, mantiene su trayectoria ascendente. El número de bodegas ha resultado el componente del sistema productivo más sensible a la crisis: en las campañas previas seguía una evolución creciente, que la crisis no ha interrumpido, pero sí lentificado.

Puede afirmarse, por tanto, que el conjunto de las DOP de vino españolas ha resultado resiliente ante la crisis. El número de viticultores no se ha visto especialmente afectado. La superficie ha acusado el impacto, pero ha recuperado la tendencia previa, lo que equivaldría al primer significado de resiliencia planteado en el marco teórico: se dan cambios coyunturales, pero luego se mantienen en lo esencial los equilibrios y tendencias anteriores. Las bodegas han corregido

parcialmente su tendencia inicial, lo que equivaldría al segundo significado de resiliencia: el impacto ha alterado en parte los equilibrios previos, provocando un cierto ajuste para adaptarse a las nuevas circunstancias.

3.2. DESIGUAL IMPACTO DE LA CRISIS EN LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN DEL VINO

Una vez establecido el contexto nacional, procede pasar al análisis a escala de DOP. En cuanto al volumen y el valor del vino comercializado, así como al precio, se ha trabajado únicamente con las cifras del mercado interior, porque el exterior presenta más lagunas y, como se ha visto, es en el mercado interior donde los efectos de la crisis han sido más intensos. Respecto a los factores productivos, se ha prescindido del número de viticultores por haberse visto poco afectado por la crisis, tal como se ha constatado en el apartado 3.1.

No ha sido posible incluir en el análisis a todas las DOP porque sus series de datos no están completas; se ha podido trabajar con 73 para las que se dispone de datos de evolución del volumen comercializado, superficie y bodegas; en cuanto a precio, se ha podido disponer de datos completos de 43 DOP. Para comparar los valores de las DOP con los nacionales se ha sintetizado la información disponible de cada una en forma de tasas de variación de las variables entre la última campaña con datos, la 2016-2017, y la que marca el punto de inflexión del comienzo de la crisis en el sector, que es la 2008-2009.

3.2.1. Evolución del volumen y el precio del vino comercializado en el mercado interior

En el periodo considerado el volumen de vino de DOP comercializado en el mercado interior ha crecido un 23,22% (tabla 1). Este crecimiento se concentra preferentemente en 32 DOP, cuya tasa de crecimiento es superior al 25%, especialmente las 15 en que se supera el 100%. El resto ha crecido menos que el conjunto, por lo que han perdido cuota de mercado dentro de España.

TABLA 1. EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN COMERCIALIZADO EN EL MERCADO INTERIOR A PARTIR DE LA CRISIS

INTERVALO TASA DE CRECIMIENTO (%)	NÚMERO DE DOP	COMERCIALIZADO EN 2008-09 (HECTOLITROS)	COMERCIALIZADO EN 2016-17 (HECTOLITROS)	TASA DE CRECIMIENTO MEDIA (%)
$X < -25$	15	234.561	135.453	-42,25
$-25 < X < 25$	26	4.116.053	4.229.697	2,76
$25 < X < 100$	17	1.051.114	1.448.569	37,81
$100 < X$	15	527.093	1.491.606	182,99
Total	73	5.928.821	7.305.325	23,22

Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2005 a 2018) y elaboración propia

Las DOP que más han crecido son de creación reciente, lo cual cabe atribuir al propio proceso de puesta en marcha, pues la inscripción de viñas y bodegas se lleva a cabo normalmente de forma paulatina; es el caso de las dos que más han crecido, Ribera del Guadiana (8207%) y Manchuela (2419%), creadas respectivamente en 1999 y 2004. Más allá de estos casos extremos, otras DOP bien asentadas han crecido también. El caso de La Mancha es representativo de este grupo, pues cuenta con una tasa de crecimiento superior al 100%, al igual que otras DOP como Almansa (742,6%), Ribera del Júcar (465,5%), Rueda (188,76%) y Ampurdán-Costa Brava (103,98%).

Hay 26 DOP cuyo volumen de ventas dentro de España ha evolucionado entre -25 y 25%. En este grupo están la mayor parte de las que comercializan grandes cantidades de vino, como Rioja, Cava, Jerez, Cariñena, Navarra, Valencia y Valdepeñas.

Finalmente hay 15 DOP que han reducido de forma sustancial sus ventas dentro de España, con una tasa de crecimiento inferior al -25%. En general son pequeñas, destacando los vinos de pago y las DOP insulares, aunque también hay otras de mayor tamaño, como Penedés. Entre ellas se observan tendencias diferentes: algunas (Ycoden-Daute-Isora o Penedés) han experimentado una reducción continuada del volumen comercializado desde antes de la crisis, la cual, por tanto, no ha alterado esta tendencia. En cambio, en otras se observó un importante aumento del volumen comercializado entre las campañas de 2006-07 y 2008-09, volviendo durante la crisis a las cifras de 2005-06, que son las que se mantienen en la actualidad.

Teniendo en cuenta las 43 DOP para las que se dispone de información, aproximadamente en la mitad de ellas el precio medio se ha reducido y en la otra mitad ha aumentado. En algunas el aumento ha sido superior al 100%, como Ribeiro, que ha pasado de 219,68 a 748,31 euros por hectolitro entre la campaña de 2008-09 y la de 2016-17. En total hay 14 DOP donde el precio del vino ha crecido por encima del 25% (tabla 2), entre las que se pueden citar Calatayud, Ribeira Sacra o Toro. Con aumentos de precio más moderados, inferiores al 25%, se encuentran otras 7 DOP, algunas de las cuales (Tacoronte-Acentejo o Ycoden-Daute-Isora) ya vendían antes de la crisis a un precio medio alto, superior a los 600 euros por hectolitro.

TABLA 2. EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO EN EL MERCADO INTERIOR A PARTIR DE LA CRISIS

INTERVALO TASA DE CRECIMIENTO (%)	NÚMERO DE DOP	PRECIO MEDIO EN 2008-09 (€/HL)	PRECIO MEDIO EN 2016-17 (€/HL)	TASA DE CRECIMIENTO MEDIA (%)
$X < -25$	11	429,76	264,58	-38,44
$-25 < X < 25$	18	887,5	842,67	-5,05
$25 < X < 100$	11	327,89	414,37	26,38
$100 < X$	3	207,52	715,38	244,73
Total	43	466,95	435,28	-6,78

Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2005 a 2018) y elaboración propia

En 22 DOP el precio medio se ha reducido. La caída ha sido poco significativa en Priorato, 4,5 euros por hectolitro, mientras que en Cava llega a 103,79 (de 668,88

euros por hectolitro en 2008 a 565,09 en 2016). En la mitad de ellas la reducción ha sido inferior al 25%. La otra mitad ha experimentado caídas de precio mayores; destacan los pagos vitícolas, los chacolís y determinadas DOP insulares, todas ellas con un precio medio alto antes de la crisis, aunque también en este grupo se encuentran DOP que partían de un precio medio bajo, como Cataluña, Ribera del Guadiana o Almansa.

En el mapa de la figura 6 se cartografía la evolución del precio, junto con el volumen comercializado dentro de España en la campaña de 2016-17. En él se pone de relieve que las pequeñas DOP, especialmente las del centro del país, se han visto muy afectadas por la caída de los precios. Por regiones, destaca el caso de Cataluña, donde se concentran 4 DOP en las que ha caído el precio medio, siendo dos de ellas de gran tamaño.

Las DOP en que ha aumentado el precio cuentan con un reparto territorial equilibrado, aunque en Galicia y Canarias tienen una mayor presencia. Por su dimensión, destaca La Mancha, en el centro del país, que contrasta con la evolución negativa seguida por las pequeñas DOP de la meseta sur; esa mejora de los precios, cuyos valores de partida eran bajos, es un reflejo del giro a la calidad en que se han comprometido cada vez más viticultores de la zona.

3.2.2. Evolución de la superficie y el número de bodegas embotelladoras

Las series de datos que se refieren a los factores productivos, es decir, superficie y bodegas embotelladoras, presentan un alto grado de compleción, por lo que se han podido incluir en el análisis un total de 73 DOP, quedando fuera solo las creadas con posterioridad o inmediatamente antes de la fecha de comienzo de la crisis³. Entre dicha campaña y la última con datos la superficie de viñedo se ha reducido más de un 5% en 44 de las DOP; en el extremo contrario, únicamente en 14 ha aumentado por encima del 5%; entre ambos grupos se encuentran 15 DOP donde la superficie inscrita en 2016-17 es igual a la de 2008-09, con un margen del 5%.

La reducción de la superficie ha sido un proceso generalizado, que ha afectado a DOP de todos los tamaños. Algunas de ellas de grandes dimensiones, como La Mancha, Cataluña, Valdepeñas, Jerez o Penedés, han reducido su superficie a un ritmo superior al del conjunto de España, pero el fenómeno también se ha producido en otras DOP pequeñas.

Cava y Rioja se encuentran entre las DOP cuya superficie se ha mantenido aproximadamente estable, con un aumento en la primera del 1,83% y en la segunda del 3,34%. Las DOP donde la superficie se ha incrementado por encima de un 5% son las tres de Chacolí, Priorato, Ribera del Duero, Rueda, Manchuela, Vinos de Madrid y algunas de las Islas Canarias.

3. DOP con presencia en el periodo de estudio que han quedado fuera del análisis: Campo de la Guardia, Casa del Blanco, El Terrerazo, Granada, Las Islas Canarias, Pago Arínzano, Pago de Calzadilla, Pago Florentino, Pago Los Balagüeses, Pago Otazu, Prado Irache, Sierra de Salamanca, VC Cangas, VC Lebrija y Vino de Pago Aylés.

El número de bodegas embotelladoras ha aumentado en la mayor parte de las DOP. En total hay 33 con un incremento superior al 5%, 23 donde el número ha disminuido por debajo del 5% y 17 donde se ha mantenido con una variación inferior al 5%. Entre las DOP donde más se ha incrementado el número de bodegas están Rioja, Ribera del Duero, Jerez, La Mancha, Priorato y Rueda. En el lado contrario, donde más se ha reducido ha sido en Valdepeñas, Ribera del Guadiana, Cariñena, Utiel-Requena, Campo de Borja, Yecla, Navarra y Cava.

Superficie inscrita y número de bodegas pueden combinarse en un indicador derivado de ambas, la superficie por bodega, que puede tomarse como variable proxy del tamaño de estas últimas. Como se ha visto en el apartado 3.1 la superficie de viñedo ha disminuido en el conjunto de España, a la vez que se incrementaba el número de bodegas, por lo que el cociente entre ambas magnitudes ha seguido una tendencia descendente, que se concreta en un descenso del 12% (figura 6). No obstante, los valores concretos de las DOP oscilan entre 451% de La Palma y -72% de Arribes.

La evolución del indicador superficie por bodega permite identificar dos maneras diferentes de ajustar los factores productivos en respuesta al impacto de la crisis: una consiste en reducir la superficie media de que se abastece cada bodega, lo que implica que la bodega media elabora volúmenes más pequeños de vino; ello propicia una mayor diferenciación del producto. La otra manera consiste en aumentar la superficie media de que se abastecen las bodegas, lo que implica la elaboración de volúmenes más grandes de vino por bodega y propicia una mayor estandarización del producto.

En 45 de las 73 DOP analizadas la superficie por bodega ha disminuido a lo largo de la crisis, es decir, se ha seguido la tendencia hacia bodegas de menor tamaño. Este proceso es especialmente intenso en Arribes, Málaga, Bierzo, Jerez o Valencia, con tasas de variación inferiores al -35%. Siguiendo la misma tendencia, pero con tasas más moderadas se encuentran Toro, Montsant, Calatayud, La Mancha, Navarra o Priorato.

Hay 6 DOP cuya tasa de variación de la superficie por bodega se sitúa entre -5 y 5%. Son Rioja, Ribera del Duero, Valdeorras y los pagos vitícolas. En las otras 22 la ratio de superficie por bodega ha aumentado; entre ellas se encuentran Rueda, Campo de Borja, Utiel-Requena, Uclés, Cariñena, Valdepeñas, Ribera del Guadiana, Ribeira Sacra, Rías Baixas y los Chacolí de Álava y Vizcaya.

En la figura 7 se cartografía la evolución de la superficie por bodega y la superficie inscrita de cada DOP en la campaña de 2016-17. En el mapa se pone de relieve que son preferentemente las DOP de superficie media del interior las que muestran mayor tendencia a incrementar el tamaño medio de sus bodegas; son muy claros los ejemplos de Cariñena, Utiel-Requena, Valdepeñas, Ribera del Guadiana o Rueda. Pero esta tendencia se aprecia también en otras regiones, como Galicia, el País Vasco o las islas.

En el interior, tanto las DOP más extensas como las de superficie más reducida son las que muestran una tendencia más clara hacia bodegas de menor tamaño: La Mancha reduce la ratio de superficie por bodega, al igual que Méntrida, Calatayud, Somontano y la mayor parte de las pequeñas DOP de Castilla y León. En Cataluña,

Valencia, Murcia y Andalucía también predomina la tendencia a bodegas de menor tamaño.

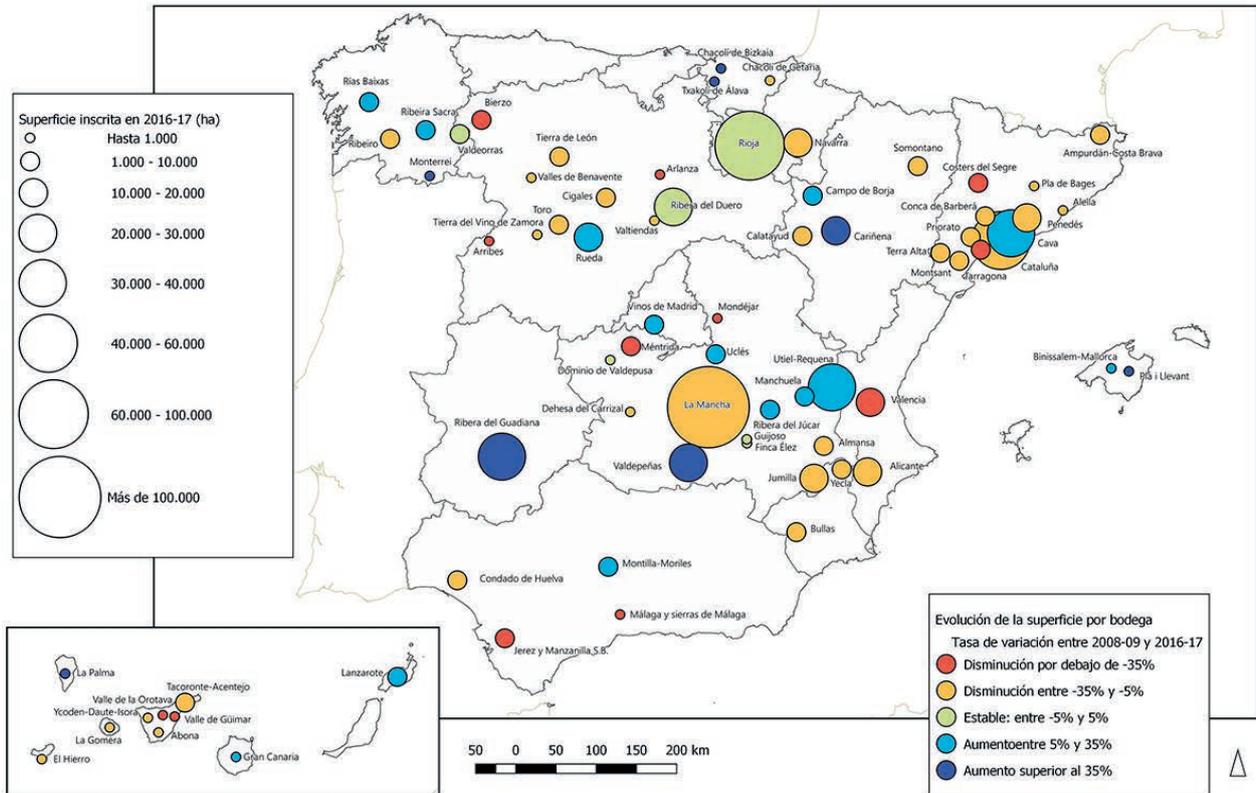


FIGURA 7. EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE POR BODEGA DURANTE LA CRISIS. Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2010 y 2018) y elaboración propia

3.2.3. Análisis conjunto de la evolución del precio y el tamaño de las bodegas

En la tabla 3 se combina la información sobre las tendencias de los precios y de la superficie por bodega correspondiente a las 43 DOP que disponen de datos de ambas variables. Cabe esperar que la concentración de la producción en bodegas de mayor tamaño tienda a favorecer la estandarización de los procesos productivos y, en consecuencia, posibilite competir en precios. En este sentido, existen algunas DOP en las que el aumento de la superficie por bodega se ha visto acompañado de una disminución del precio; por ejemplo, Ribera del Guadiana (mapas de las figuras 6 y 7). Sin embargo, con los datos disponibles no se puede rechazar la independencia entre la evolución de ambas variables. Así mismo, en otras DOP como en La Mancha se observa un incremento del precio medio y una reducción de la superficie por bodega. Este hecho, en principio, resulta coherente, pues la proliferación de bodegas de menor tamaño favorece la elaboración de vinos de calidad diferenciada, de lo que cabe esperar precios más altos. Sin embargo, la reducción del tamaño medio de la bodega no se asocia al efecto lógico esperable de un incremento de precios,

seguramente como consecuencia de la crisis. Son frecuentes los ejemplos como los de las DOP catalanas Costers del Segre y Priorato donde superficie por bodega y precio han disminuido; también otras como Ribeira Sacra, donde han aumentado significativamente el tamaño de las bodegas y el precio.

TABLA 3. NÚMERO DE DOP SEGÚN EVOLUCIÓN DE SUPERFICIE POR BODEGAS Y PRECIO MEDIO ENTRE LAS CAMPAÑAS 2008-2009 Y 2016-2017: PRUEBA DE INDEPENDENCIA

Conteo:			
EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE POR BODEGA	EVOLUCIÓN DEL PRECIO		TOTAL
	DISMINUYE	AUMENTA	
DISMINUYE	15	16	31
AUMENTA	7	5	12
TOTAL	22	21	43

Prueba de independencia:			
	ESTADÍSTICO	GRADOS DE LIBERTAD	SIGNIFICACIÓN
CHI-CUADRADO	0,343	1	0,558

Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2010 y 2018)

3.2.4. Denominaciones de origen ganadoras y perdedoras

Como se ha visto, las DOP del vino españolas han tenido comportamientos diferenciados a lo largo de la crisis económica, de manera que unas se han visto perjudicadas, mientras que otras han salido fortalecidas o se han mantenido. Las principales perdedoras de la crisis serían aquellas en las que han caído los precios, no ha aumentado el volumen comercializado y se ha visto reducido el aparato productivo; serían las DOP que han realizado ajustes en número de bodegas, superficie y precios sin que esto se haya traducido en una mejor posición en el mercado. Las ganadoras serían aquellas en que aumentan las ventas y los precios, a la vez que refuerzan su aparato productivo. Pero entre esos dos polos hay diversas situaciones intermedias.

En este apartado se va a realizar una última aproximación a esos comportamientos diferenciados de las DOP, tomando como referencia los datos de valor económico del vino comercializado en el mercado interior, transformado a precios constantes. Se dispone de datos de esta variable en las mismas 43 DOP en que se ha podido calcular el precio. Entre las campañas 2008-09 y 2016-17 ha evolucionado positivamente en el conjunto de ellas, siendo 21,7% el valor promedio y 24,43% el valor de la mediana de las tasas de variación. Tomando como referencia estos valores pueden hacerse tres grupos de DOP: en primer lugar, las que han experimentado una disminución de valor económico, es decir, aquellas cuya tasa de variación es negativa; puede afirmarse que son las perdedoras. En segundo lugar, aquellas cuyas tasas de variación se encuentran entre 0 y 25%; sus ingresos por ventas han

crecido, pero por debajo de los valores medios. En tercer lugar, está el grupo de las que han crecido más que la media, es decir, aquellas cuyas tasas de variación están por encima del 25%, que son las ganadoras.

En la tabla 4 puede observarse que 21 de las DOP con datos forman parte del grupo de las ganadoras, mientras que las otras 22 se distribuyen a partes iguales entre los otros dos grupos.

La tabla 4 combina la evolución del valor económico del vino comercializado con la de la relación superficie por bodega, que expresa el modelo productivo; de modo similar al valor económico se han diferenciado también tres grupos tomando en consideración los valores centrales de las tasas de variación, que en este caso se sitúan en torno a -20%. Ello permite ofrecer una perspectiva complementaria a la de los apartados anteriores.

TABLA 4. NÚMERO DE DOP SEGÚN LA EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE POR BODEGA Y DEL VALOR ECONÓMICO EN EL MERCADO INTERIOR ENTRE LAS CAMPAÑAS 2008-2009 Y 2016-2017

EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE POR BODEGA	EVOLUCIÓN DEL VALOR ECONÓMICO			
	DISMINUCIÓN	AUMENTO INFERIOR A 25%	AUMENTO SUPERIOR A 25%	TOTAL
Disminución por debajo de -20% (< -20%)	4	6	10	20
Disminución hasta -20%	5	2	4	11
Aumento	2	3	7	12
Total	11	11	21	43

Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2010 y 2018) y elaboración propia

Las dos terceras partes de las DOP ganadoras (14) han disminuido su superficie por bodega, orientándose hacia el modelo productivo basado en bodegas más pequeñas y una mayor diversificación o diferenciación del producto. Esa misma orientación ha adoptado la mitad (6) de las del grupo intermedio. Sin embargo, la otra vía de ajuste también ha tenido éxito en algunos casos, aunque menos: la tercera parte (7) de las ganadoras y de las intermedias (3) se han orientado hacia el modelo basado en bodegas de mayor tamaño, es decir, hacia una mayor concentración de la producción. Por lo que respecta a las perdedoras solo 2 se han orientado hacia este segundo modelo de bodegas de mayor tamaño; mientras, las 9 restantes lo han hecho hacia el primero.

Estos resultados se han sintetizado de forma cartográfica, junto a la ratio de superficie por bodega (figura 8). Las DOP que, mediante la concentración de la producción en bodegas abastecidas por una mayor superficie, han experimentado un crecimiento del valor económico se localizan en el interior de la península, el País Vasco, Galicia y los dos archipiélagos. De las dos DOP que han seguido ese modelo y han obtenido resultados negativos en el valor económico una se localiza en las Islas Baleares (Binissalem-Mallorca) y la otra (Cava) se ubica en varias regiones, aunque la mayor concentración de viñedos y bodegas se da en Cataluña.

Las DOP que han adoptado el modelo basado en la diversificación mediante bodegas de menor tamaño y han mejorado sus cifras de valor económico forman el grupo más numeroso y se distribuyen por buena parte de la península y las Islas Canarias. Las DOP que han seguido este mismo modelo y han experimentado pérdidas de valor económico se localizan en las regiones del interior peninsular y Canarias.

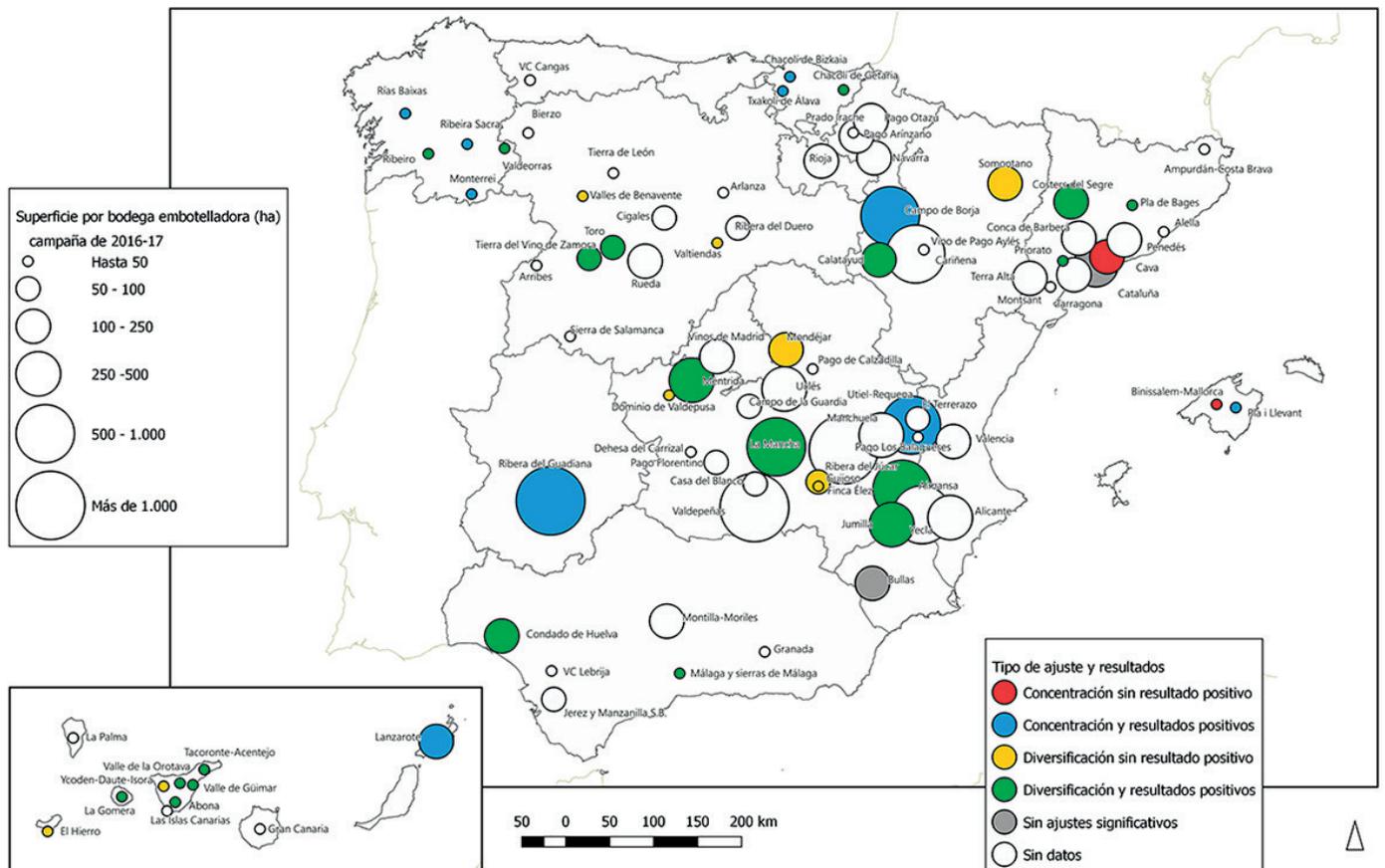


FIGURA 8. AJUSTES DE MODELO PRODUCTIVO Y RESULTADOS EN TÉRMINOS DE EVOLUCIÓN DEL VALOR ECONÓMICO DEL MERCADO INTERIOR OBSERVADOS ENTRE 2008-09 Y 2016-17. Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2010 y 2018) y elaboración propia

4. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

El análisis de las DOP a escala nacional permite concluir, en primer lugar, que la crisis ha tenido efectos importantes, pues a lo largo de su desarrollo ha habido una reducción tanto de los volúmenes comercializados como de los precios, con el consiguiente impacto negativo en la cifra de negocios. Pero los datos de las últimas campañas indican que los volúmenes de vino comercializado han superado las cifras previas a la crisis; no así los precios.

La segunda conclusión es que el conjunto de las DOP ha sido resiliente ante esta perturbación intensa de duración limitada. La crisis se desarrolló sin provocar cambios importantes en el propio sistema productivo, que ha demostrado tener

una notable capacidad de absorción de impactos, manteniendo los equilibrios dinámicos previos. En esto, el incremento de las exportaciones durante la crisis ha podido jugar un papel importante.

Después de la crisis han continuado las tendencias previas, tanto en lo que respecta al número de viticultores como a la superficie inscrita. Siguen registrándose reducciones regulares de ambos, a los mismos ritmos que antes de la crisis. Como la reducción de viticultores es mayor, se está produciendo un incremento constante del tamaño medio de la explotación vitícola. Estas tendencias están en consonancia con la evolución general del sector agrario, que desde hace décadas va perdiendo agricultores y tierras de forma continua. Durante los años de la crisis se han observado ondulaciones o cambios de ritmo en las líneas de tendencia, pero una vez superada la crisis, todo sigue moviéndose en la misma dirección.

En contraste con lo anterior, es importante resaltar que se ha producido un ajuste significativo en el número de bodegas: antes experimentaba una tendencia creciente bastante marcada, que la crisis ha ralentizado, aunque no invertido. Esa tendencia responde a la evolución específica del sector. A mediados del siglo XX se inició una larga etapa de concentración de la producción vinícola en grandes bodegas industriales, sobre todo cooperativas, pero también privadas. Ya muy avanzado el siglo se inicia una nueva etapa en la que proliferan bodegas más pequeñas, a menudo vinculadas al viñedo, orientadas a la producción de vinos de características diferenciadas. Este fenómeno guarda relación con la nueva cultura del vino y el giro a la calidad (Sánchez Hernández et al., 2010; Loscertales Palomar et al., 2011; Esteban Rodríguez y Climent López, 2017). Relacionando esta tendencia con el incremento del tamaño medio de las explotaciones vitícolas puede afirmarse que cada vez hay más viticultores relativamente grandes, entre ellos algunos grupos empresariales potentes, que optan por crear su propia bodega, en línea con el modelo *château* francés; adicionalmente, plantea la posibilidad de que la extensión de este modelo a las DOP esté expulsando a los pequeños viticultores del sistema. Esta cuestión puede derivar en la reconversión y el abandono de determinados viñedos; también en la pérdida de activos agrarios dedicados a la viticultura, especialmente aquellos de edad más avanzada.

El sector, por tanto, aunque ha superado la crisis, sigue evolucionando hacia una situación de viticultores cada vez más grandes y bodegas cada vez más pequeñas. Esto tiene como implicación importante la posibilidad de avanzar hacia una mayor diferenciación de los vinos: por una parte, los viticultores grandes pueden asumir proyectos de creación de bodegas propias –modelo *château*- y organizar de forma más personal el cultivo y la vinificación; por otra, las pequeñas bodegas no pueden competir con las grandes en vinos de calidad estándar, por lo que en buena lógica han de orientarse hacia vinos de calidad diferenciada.

Tomando como referencia el contexto nacional, se aprecian comportamientos significativamente diferentes entre las DOP que han podido ser incluidas en el análisis, aunque la mayoría de ellas ha evolucionado dentro de parámetros no alejados de los valores medios. Esta ha sido la tónica general por lo que respecta a volúmenes comercializados y precios. No obstante, algunas han sufrido los efectos de la crisis de una forma muy severa, sin que pueda hablarse de momento de una verdadera

recuperación. Otras, sin embargo, han evolucionado bastante mejor que la media y podría decirse que la crisis apenas les ha afectado.

Respecto a los ajustes que la crisis ha provocado en los factores productivos, se aprecia que también la mayor parte de las DOP ha evolucionado de forma similar al conjunto nacional. La tendencia a reducir la tasa de superficie por bodega, que se toma como variable proxy del tamaño medio de estas, es la tónica general; la mayoría además lo hace dentro de unos valores próximos a la media, aunque en unos pocos casos han ido bastante más deprisa. Pero en este aspecto conviene resaltar que un total de 16 sobre 73 han evolucionado en sentido contrario: en estos casos lo más frecuente es que se haya reducido el número de bodegas, aunque en otras, normalmente las de creación reciente, se ha incrementado la superficie. Estas DOP constituyen, por tanto, un grupo diferenciado dentro del conjunto, que se orientan en una dirección distinta a la mayoría: constituir bodegas cada vez más grandes, en relación a la superficie, con lo que pueden avanzar hacia una mayor estandarización en la producción de vino. En contra de lo esperado, en la prueba estadística efectuada, no se ha observado asociación entre la evolución de la superficie por bodega y la del precio en el periodo de crisis.

Las tasas de variación del valor económico del vino comercializado indican que las dos terceras partes de las DOP han evolucionado favorablemente a lo largo de la crisis, pues sus tasas son positivas, si bien solo la mitad lo ha hecho mejor que el conjunto. No obstante, la tercera parte de las DOP se han visto claramente perjudicadas. Entre ellas se encuentran algunas importantes en cuanto a superficie y producción (Cava, Somontano o Mondéjar), pero la mayor parte son pequeñas DOP de creación reciente (Valles de Benavente y Valtiendas en Castilla y León; El Hierro e Ycoden-Daute-Isora en las Islas Canarias; Binissalem-Mallorca en las Islas Baleares), además de los tres Vinos de Pago de que se tiene información. Probablemente las tres DOP grandes tengan capacidad para remontar esta situación; sin embargo, las DOP pequeñas y los Vinos de Pago pueden tener problemas mucho más serios en el caso de que nuevas crisis, como la derivada del coronavirus, puedan afectarles. Por ello, sería conveniente hacer un seguimiento de su evolución en los próximos años.

En cuanto a la condición de ganadora o perdedora durante la crisis de 2008 y la evolución de los factores productivos, se ha comprobado que se encuentran ejemplos de ambos grupos tanto entre las que han seguido el modelo más generalizado, hacia bodegas más pequeñas, como entre las que han seguido el modelo minoritario, hacia una concentración productiva en bodegas más grandes. De aquí se deduce la existencia de factores particulares que intervienen en cada caso y que no se pueden captar mediante las estadísticas generales de que se dispone.

Para finalizar, cabe señalar que en la representación cartográfica de las variables analizadas en este trabajo no se observa la existencia de ninguna pauta espacial clara: los diferentes grupos de DOP creados en función del precio, de la relación superficie por bodega y del valor económico se distribuyen por todo el territorio nacional, sin que se observen concentraciones o vacíos significativos. Esto refuerza la idea de que existen factores particulares que intervienen en cada caso, por lo que son necesarios estudios más precisos y detallados.

BIBLIOGRAFÍA

- ADGER, W.N. (2000). Social and ecological resilience: are they related? *Progress in Human Geography*, 24 (3), 347-364. <https://doi.org/10.1191/0309132000701540465>
- ARIMANY-SERRAT, N., FARRERAS-NOGUER, A., & RABASEDA I TARRES, J. (2016). Análisis económico financiero del sector vinícola de La Rioja en un entorno de crisis. *Intangible Capital*, 12, 268-294. <http://dx.doi.org/10.3926/ic.686>
- CACHO PALOMAR, J.F. (1999). *Los vinos aragoneses*. Zaragoza: Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón.
- CASTILLO-VALERO, J.S., SIMON-ELORZ, K., & GARCÍA-CORTIJO, M.C. (2015). Impacto de la crisis en las cooperativas de vino: desempeño y estrategias en Castilla-La Mancha. *Información Técnica Económica Agraria*, III, 174-195. <http://dx.doi.org/10.12706/itea.2015.012>
- CERVERA, F., & COMPÉS, R. (2017). Competitividad internacional de la industria vitivinícola: consistencia de sus indicadores. *BIO Web of Conferences*, 9, 03001. <https://doi.org/10.1051/bioconf/20170903001>
- CORREIA, R., & BRITO, C. (2016). Wine tourism and regional development, en Peris-Ortiz, M., del Río Rama, M.C. & Rueda-Armengot, C. (Eds.), *Wine and tourism: a strategic segment for sustainable economic development* (pp. 27-39). Heidelberg: Springer International Publishing.
- ESTEBAN RODRÍGUEZ, S., & CLIMENT LÓPEZ, E. (2017). Los mundos de producción de las denominaciones de origen protegidas del vino en España: disparidad de convenciones tecnológicas y comerciales. *Economía Agraria y Recursos Naturales*, 17, 101-125. <http://dx.doi.org/10.7201/earn.2017.01.05>
- EXTERCKOTER, R.K., TULLA-PUJOL, A.F., & SILVA, C.A. (2016). Análisis bibliométrico del concepto de resiliencia aplicado al desarrollo regional. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 62 (2), 275-298. <https://doi.org/10.5565/rev/dag.318>
- FERNÁNDEZ PORTELA, J. (2018). La diversificación económica en una comarca vitivinícola tradicional: las bases que sustentan el enoturismo en la denominación de origen Cigales (Valladolid). *Espacio Tiempo y Forma. Serie VI, Geografía*, II, 141-168. <https://doi.org/10.5944/etfvi.II.2018.20868>
- FERNÁNDEZ PORTELA, J. & VIDAL DOMÍNGUEZ, M.J. (2020). Las rutas del vino como motores de dinamización socio-territorial: el caso de Castilla y León. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 84, 1-36. <https://doi.org/10.21138/bage.2789>
- GONZÁLEZ-SANJOSÉ, M.L., GÓMEZ-MIGUEL, V. & SOTÉS, V. (2017). La Cultura del Vino, motor del desarrollo sostenible de las regiones vitivinícolas. *BIO Web of Conferences* 9 (04003). <https://doi.org/10.1051/bioconf/20170904003>
- GOODMAN, D. (2003). The quality 'turn' and alternative food practices: reflections and agenda». *Journal of Rural Studies*, 19, 1-7. [http://dx.doi.org/10.1016/S0743-0167\(02\)00043-8](http://dx.doi.org/10.1016/S0743-0167(02)00043-8)
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2016). Encuesta sobre la estructura de las explotaciones agrícolas año 2016. <http://www.ine.es/>
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2018). Índice de Precios de Consumo. Base 2016. <http://www.ine.es/>
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2019). Contabilidad Nacional de España. <http://www.ine.es/>

- LOSCERTALES PALOMAR, B., & ESCALONA ORCAO, A.I., & CLIMENT LÓPEZ, E. (2011). Cambios recientes en el sector vitivinícola: el caso de las denominaciones de origen zaragozanas. *Geographicalia*, 59, 227-240. https://doi.org/10.26754/ojs_geoph/geoph.201159-60834
- MACEDA RUBIO, A. (2016). El vino y el sistema de protección de su origen y calidad. *Ería: Revista cuatrimestral de geografía*, 99-100, 157-182. <https://doi.org/10.17811/er.99.2016.157-182>
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (2005 a 2018). Cifras y datos de las Denominaciones de Origen Protegidas de vinos. <https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/calidad-diferenciada/>
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (2019). Balance del vino. <https://www.mapa.gob.es/es/estadistica/temas/estadisticas-agrarias/agricultura/balance-del-vino/>
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE LA VIÑA Y EL VINO (2019). Bases de datos y estadísticas. <http://www.oiv.int/es/bases-de-datos-y-estadisticas>
- PITTE, J.R. (2000). La nouvelle planète des vins. *Annales de Géographie*, 614-615, 340-344. https://www.persee.fr/doc/geo_0003-4010_2000_num_109_614_1835
- RUIZ PULPÓN, A.R. (2010). Evolución y consolidación del viñedo de regadío en La Mancha. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 52, 5-26. <https://www.age-geografia.es/ojs/index.php/bage/article/view/1160>
- SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, J.L., & APARICIO AMADOR, J., & ALONSO SANTOS, J.L. (2010). The shift between worlds of production as an innovative process in the wine industry in Castile and Leon (Spain). *Geoforum*, 41, 469-478. <http://dx.doi.org/10.1016/j.geoforum.2009.12.004>
- SANZ, I. (2009). *El vino. Cultura y tradición oral*. Urueña (Valladolid): Castilla Tradicional.

13 PRESENTACIÓN · FOREWORD

Artículos · Articles

19 EUGENIO CLIMENT LÓPEZ Y SAMUEL ESTEBAN RODRÍGUEZ
La crisis económica de 2008 en las Denominaciones de Origen Protegidas de vino españolas: efectos y modelos de salida · The 2008 Economic Crisis in the Spanish Protected Designations of Origin of Wine: Effects and Exit Models

45 DAVID GARCÍA-REYES, ENRICO MARINI Y MARTA GALLARDO
Infancia, pobreza y deporte en el desierto de Calama, Chile. Representaciones sociales en «Segundo tiempo, último gol gana» · Childhood, Poverty and Sport in the Desert of Calama, Chile. Social Representations in «Segundo tiempo, último gol gana»

67 JOSÉ ANTONIO GONZÁLEZ DÍAZ, BENJAMÍN GONZÁLEZ DÍAZ Y ROCÍO ROSA GARCÍA
Revisión de los objetivos de los espacios protegidos: el parque natural y reserva de la biosfera de Redes · Review of the Objectives of Protected Spaces: Natural Park and Biosphere Reserve of Redes

89 ÁLVARO-FRANCISCO MOROTE SEGUIDO
Investigación y enseñanza en didáctica de la climatología. Estado de la cuestión (1980-2020) (España) · Research and Teaching in Didactic of Climatology. State of the Art (1980-2020) (Spain)

121 GEMMA RUIZ ÁNGEL Y MARIANO CECILIA ESPINOSA
Rogativas *pro* – *pluvia* en la catedral de Orihuela: La sequía en Orihuela durante el siglo XVII · Rogative *Pro* – *Pluvia* in the Cathedral of Orihuela: The Drought in Orihuela during the 17th Century

135 JOSÉ RAMÓN SÁNCHEZ HOLGADO
La puesta en valor de los campos de concentración y exterminio nazis como lugar de memoria · Putting Value of the Nazis Extermination and Concentration Camps as a Place of Memory

167 LAURA SEVILLA CUADRADO
La conciencia medio ambiental en el sector del turismo de sol y playa. Un estudio con la técnica Delphi · Environmental Awareness in the Sun, Sea and Sand Tourism Sector. A Study using the Delphi Technique

193 DOUG SPECHT
The Technopolitics of Mapping Dar es Salaam: An Examination of the Technological and Political Motivations of the Humanitarian OpenStreetMap Team · La tecnopolítica de la cartografía de Dar es Salaam: Un examen de las motivaciones tecnológicas y políticas del equipo humanitario OpenStreetMap

Reseñas · Book Review

219 DE LÁZARO TORRES, María Luísa y MORALES YAGO, Francisco José (2021). *Introducción a la Investigación en Geografía. Pautas para la Elaboración de Trabajos Científicos (An Introduction to Research in Geography. Guidelines for the Preparation of Scientific Papers)*. UNED, 223 pp., ISBN: 978-84-362-7689-3. (JULIO FERNÁNDEZ PORTELA)

223 FERNÁNDEZ PORTELA, Julio y HERNÁNDEZ GARCÍA, Ricardo (2021). *Sociedad y territorio en Cubillas de Santa Marta: del Catastro de Ensenada a la actualidad*. Ayuntamiento de Cubillas de Santa Marta, 259 pp., ISBN: 978-84-09-28428-3. (MIGUEL ÁNGEL GARCÍA VELASCO)

227 MÉNDEZ GUTIÉRREZ DEL VALLE, R. (2020). *Sitiados por la pandemia. Del colapso a la reconstrucción: apuntes geográficos*. Revives, 183 pp. (ROSA MECHA LÓPEZ)

233 MARTÍN-RODA, Eva María (2021). *Geopolítica de los recursos energéticos*. Síntesis, 276 pp., ISBN: 9788413571348; ISBN Digital: 9788413576626 (AURELIO NIETO CODINA)

235 MORENO BORRELL, S. (2019). *La Naturaleza y el Paisaje de Málaga a través de viajeros, naturalistas y científicos*. La Serranía, 224 pp., ISBN: 978-84-15588-28-3 (SERGIO REYES CORREDERA)

Imágenes y palabras · Pictures and Words

241 JULIO LÓPEZ-DAVALILLO LARREA
La laguna de Herramélluri. Un humedal renacido · The Herramélluri Lagoon. A Wetland Reborn

Síntesis de Tesis Doctorales · Summaries of Doctoral Thesis

253 JAVIER ÁLVAREZ OTERO
El uso educativo de las Infraestructuras de Datos Espaciales (IDE) para mejorar la responsabilidad social de los ciudadanos del siglo XXI sobre el territorio. Departamento de Didáctica de las Ciencias Experimentales, Sociales y Matemáticas. Universidad Complutense de Madrid. Directora: Dra. Doña María Luísa de Lázaro Torres. Fecha: 10 de diciembre de 2020

259 JOSÉ FERNÁNDEZ ÁLVAREZ
Dinámica evolutiva de los usos y coberturas del suelo en la provincia de Salamanca. Análisis comparado y repercusiones en el paisaje rural de cuatro comarcas de estudio. Departamento de Geografía, Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Director: Dr. D. Carlos Javier Pardo Abad. Fecha: 27 de mayo de 2021