



Empresa Pública Desarrollo Agrario y Pesquero
CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA

Unidad de **Prospectiva**

•
•
•
•
•
•
•

Diagnóstico del sector vitivinícola y de las bodegas en el Marco de Jerez

Julio de 2.002

ÍNDICE

1.-INTRODUCCIÓN	3
2.-FUENTES DE INFORMACIÓN	4
3.-ANTECEDENTES	5
4.-CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR PRODUCTOR DE UVA	9
4.1.- SUPERFICIE CULTIVADA Y DISTRIBUCIÓN GEOGRAFICA DEL VIÑEDO DEL MARCO	9
4.2.- PRODUCCIÓN DE UVA EN EL MARCO DE JEREZ	13
4.3.- FACTORES DE PRODUCCIÓN	16
4.3.1.- Clima del Marco de Jerez	16
4.3.2.- El suelo del Marco de Jerez.....	16
4.3.3.- Material vegetal.....	17
4.3.4.- Labores de cultivo	18
4.4.- CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LAS EXPLOTACIONES.....	22
4.5.- PRODUCCIÓN INTEGRADA Y ECOLÓGICA	27
5.-CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR BODEGUERO	31
5.1.- EL PROCESO DE ELABORACIÓN DEL VINO DEL MARCO.....	31
5.1.1.- La obtención del mosto.....	31
5.1.2.- La fermentación	31
5.1.3.- La clasificación del mosto	32
5.1.4.- La crianza del vino con D.O. Jerez y D.O. Manzanilla	32
5.1.5.- Clasificación de los vinos con D.O. Jerez y D.O. Manzanilla	34
5.2.- EL SECTOR BODEGUERO DEL MARCO	35
5.2.1.- Tipos de bodega	35
5.2.2.- Producción de mosto	36
5.2.3.- Existencias de vino en crianza.....	38
5.3.- RENTABILIDAD DE LA OBTENCIÓN DE MOSTO	41
6.-CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR COMERCIALIZADOR	44
6.1.- COMERCIALIZACIÓN DE LOS VINOS AMPARADOS	44
6.1.1.- Fino	49
6.1.2.- Médiun.....	49
6.1.3.- Cream.....	50
6.1.4.- Manzanilla	50
6.1.5.- Pale Cream	51
6.1.6.- Amontillado.....	51
6.1.7.- Oloroso.....	52
6.2.- ESTACIONALIDAD DE LAS VENTAS DEL MARCO	53
6.3.- OTROS VINOS DE LICOR ESPAÑOLES.....	55
7.-INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO.....	61
8.-LA D.O. VINAGRE DE JEREZ	63
8.1.- PROCESO DE OBTENCIÓN DEL VINAGRE DE JEREZ.	63
8.2.- ENTRADAS DE MOSTO Y EXISTENCIAS DE VINAGRE DE JEREZ.....	64
8.3.- COMERCIALIZACIÓN DEL VINAGRE DE JEREZ.....	65
8.3.1.- Mercado Nacional	68
8.3.2.- Exportación	69
9.-ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA DEL MARCO DE JEREZ EN EL AÑO 2.002	74
9.1.- DESEQUILIBRIO ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA	74

9.2.- ENTRADA DE PRODUCTOS VÍNICOS AL MARCO.....	76
9.3.- FONDOS DE PROMOCIÓN.....	77
9.4.- PROBLEMÁTICA DEL MARCO DE JEREZ SEGÚN LAS ASOCIACIONES INTEGRANTES DEL CONSEJO REGULADOR	80

1.- INTRODUCCIÓN

Teniendo en cuenta la problemática actual del sector vitivinícola y de las bodegas del Marco y dentro del Plan de Modernización de la Agricultura Andaluza, la Consejería de Agricultura y Pesca y los distintos sectores del Marco de Jerez acordaron la realización de un **Plan Estratégico** para este sector.

Esta iniciativa se encuentra dentro de una serie de actuaciones que la Consejería de Agricultura y Pesca ha puesto en marcha con el objeto de seguir impulsando el sistema agroalimentario andaluz, avanzar en la cohesión social y territorial, crear empleo y riqueza, ante un futuro en el que se prevén profundos cambios, con un alto nivel de incertidumbres pero, también, con nuevas oportunidades, en lo que se ha venido a llamar "Iniciativa Agraria".

Para conseguir estos objetivos hay diseñadas un conjunto de estrategias como son la profesionalización de los recursos humanos, la mejora de la competitividad, la calidad y seguridad alimentaria, la innovación tecnológica, la colaboración público-privada, el dinamismo en el medio rural y la defensa de los intereses agrarios y pesqueros andaluces ante la UE.

El **principio básico** del Plan Estratégico será un modelo de actuación público-privado, tanto en la elaboración como aprobación y posterior ejecución de las medidas que se adopten. El Plan debe centrarse en el ámbito de las competencias de la Consejería de Agricultura y Pesca, creándose una estructura estable de gestión y seguimiento conjunta C.A.P.-Sector.

Los **objetivos básicos** del Plan Estratégico son los que se presentan a continuación:

1. Coordinar y optimizar la eficacia de las actuaciones propias de la competencia de la C.A.P.
2. Mejorar la articulación interprofesional del sector
3. Contribuir al desarrollo continuado y sostenible del sector vitivinícola y de las bodegas del Marco, mejorando su competitividad y aportando soluciones a los principales problemas que se vislumbran tanto en corto como en el medio y largo plazo sobre el mismo
4. Corresponsabilizar a todo el sector para la búsqueda de soluciones a los problemas que surjan así como para el planteamiento, puesta en marcha y seguimiento de las medidas que se adopten.
5. Dinamizar y estimular la iniciativa del sector tanto en la actividad puramente económica como en Investigación, Desarrollo y Formación.

Para la realización de este Plan Estratégico es necesario conocer la situación actual del Marco de Jerez, siendo éste el objeto del presente estudio. Para ello se analizará el sector productor de uva, así como del elaborador y comercializador de vino del Marco. También serán estudiadas las principales líneas de investigación y desarrollo que se siguen en la actualidad y de la Denominación de Origen Vinagre de Jerez. Por último, se procede al análisis de la problemática actual del sector vitivinícola del Marco.

Se trata éste de un documento de diagnóstico elaborado a partir de distintas fuentes de información y cuya única finalidad es servir de punto de partida para el Plan Estratégico del Sector Vitivinícola del Marco de Jerez, no estando permitido su uso para ningún otro fin.

2.- FUENTES DE INFORMACIÓN

Para efectuar un diagnóstico acertado de la situación del sector vitivinícola del Marco es necesario en primer lugar describir exhaustivamente el mismo. La información ha sido obtenida de fuentes secundarias, entre las que destacan las siguientes:

- Datos estadísticos procedentes del Consejo Regulador de las Denominaciones de Origen “Jerez-Xérès-Sherry”, “Manzanilla-Sanlúcar” y “Vinagre de Jerez”
- Organizaciones integradas en el Consejo Regulador; FEDEJEREZ y ARJEMAN por parte de los bodegueros y AECOVI, ASEVI-ASAJA y UAGA-COAG por parte del sector productor. La información ha sido proporcionada a través de varias vías; las entrevistas personales concertadas con cada asociación, los cuestionarios cumplimentados por dichas organizaciones y aportaciones posteriores.
- Información proporcionada por la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía.
- Registros estadísticos de organismos oficiales: EUROSTAT (Oficina Estadística de la Unión Europea) e ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) y MAPA (Subdirección General de Denominaciones de Calidad y Relaciones Profesionales y Contractuales).
- Revisión bibliográfica acerca de la vitivinicultura del Marco, así como búsqueda de información del sector en internet (prensa regional, portales agrarios, instituciones públicas, etc.).

3.- ANTECEDENTES

La viticultura desempeña un papel esencial en el desarrollo socioeconómico de las regiones productoras, a menudo carentes de otras alternativas económicas viables. El sector del vino presenta, situaciones muy diferentes de un Estado miembro a otro de la Comunidad, e incluso de una región a otra, no sólo en lo que respecta al grado de especialización de las bodegas explotaciones vitivinícolas, sino también al tamaño de los viñedos y al tipo de vino producido. Las prácticas enológicas propias de cada región de producción contribuyen aún más a acentuar las características regionales de la viticultura europea. En este contexto, y dentro de la Comunidad andaluza, una de las zonas donde este sector tiene gran importancia es la del Marco de Jerez.

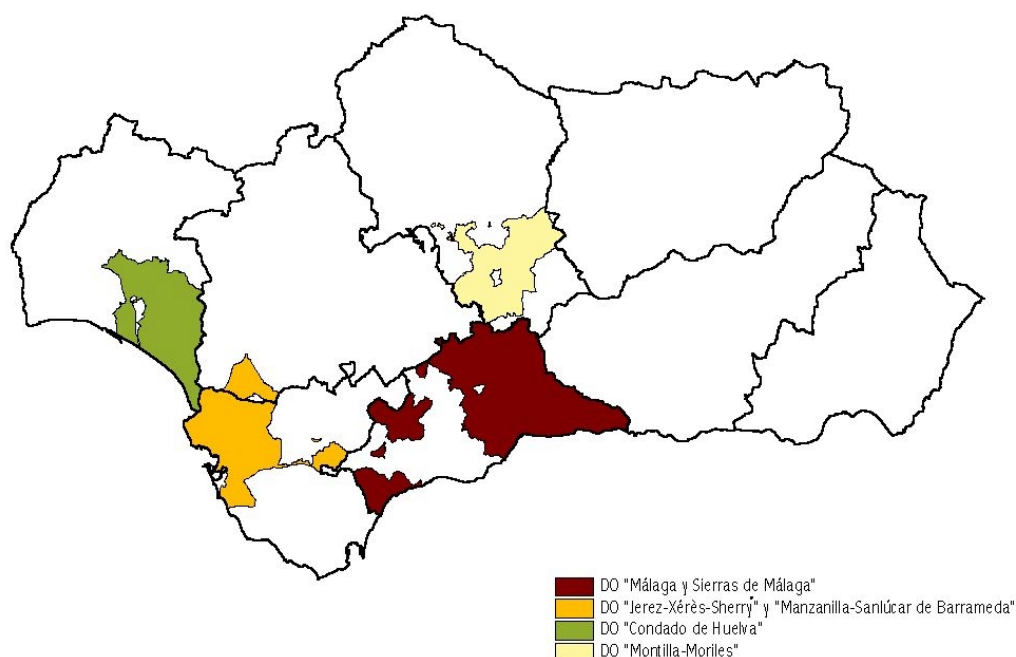
Para proteger las características únicas de los vinos elaborados en ciertas zonas geográficas se creó la figura de la Denominación de Origen, que a efectos de la reglamentación comunitaria equivale a la de Vino de Calidad Producido en Regiones Determinadas (vcprd). Los Reglamentos de cada Denominación de Origen establecen las zonas de producción, las variedades de vid que pueden cultivarse en cada una de ellas, las técnicas de cultivo que deben practicarse, los límites geográficos, así como la elaboración y crianza de los vinos, velando por que cuando éstos lleguen al consumidor lo hagan con una garantía de calidad.

En la actualidad son cincuenta y tres las zonas vinícolas que gozan de Denominación de Origen en España. En la campaña 1.998/99¹, del total de 1.130.082 hectáreas destinadas al viñedo de vinificación en nuestro país, 618.305 hectáreas (un 54,7%) estaban amparadas en alguna Denominación de Origen.

En Andalucía el 72,8% del viñedo destinado a vinificación (27.794 hectáreas) está dentro de alguna Denominación de Origen, lo que indica la decidida vocación por la elaboración de vino de calidad del sector vitivinícola andaluz. En total hay seis Denominaciones de Origen de vino en Andalucía y una de vinagre, distribuidas en cuatro zonas de producción. Las DD.OO. "Jerez-Xérès-Sherry", "Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda" y "Vinagre de Jerez" suponen la zona más extensa, ocupando 10.686 hectáreas (el 38,5% de la superficie andaluza con D.O.). A continuación se sitúa la D.O. "Montilla-Moriles" con 10.070 hectáreas (que representan el 36,3%), seguida de la D.O. "Condado de Huelva" con 6.008 hectáreas (21,6%) y las DD.OO. "Málaga" y "Sierras de Málaga" (que con 1.030 hectáreas suponen el 3,7% de la superficie total).

¹ Fuente: Anuario de Estadística Agraria 2.000

Figura 1: Denominaciones de Origen en Andalucía



A continuación se describirán brevemente las Denominaciones de Origen andaluzas para posteriormente pasar a analizar en profundidad las contenidas en el Marco de Jerez.

DD.OO. Jerez-Xérès-Sherry, Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda y Vinagre de Jerez

En la campaña 1.998/99 la superficie de viñedo amparada por las Denominaciones de Origen era de 10.686 hectáreas distribuidas en ocho municipios de la comarca jerezana y algunos pagos colindantes de Lebrija, en la provincia de Sevilla.

El suelo típico de los viñedos de Jerez es la albariza, muy calcáreo y arcilloso. La cercanía del océano atlántico determina el clima del Marco de Jerez, donde los inviernos son suaves y los veranos calurosos.

La variedad predominante es la Palomino Fino, aunque también están registradas la Palomino de Jerez, Pedro Ximénez, Moscatel de Alejandría y Moscatel morisco, todas de uva blanca.

Los vinos que se producen en la zona tienen como destino principal la exportación, que absorbe el 80% del volumen comercializado. Los vinos que se producen son generosos (fino, manzanilla, amontillado, oloroso y palo cortado) y generosos de licor (dry, médium, pale cream y cream). También se producen vinos dulces naturales, principalmente Pedro Ximénez y Moscatel.

D.O. Montilla-Moriles

La D.O. Montilla-Moriles comprende 10.070 hectáreas de viñedo repartidas en diecisiete municipios. Las vides están plantadas a 300 y 600 metros de altitud, sobre terrenos calcáreos. El clima es mediterráneo con cierta influencia de continentalidad.

La variedad predominante es la Pedro Ximénez, con el 75% de la producción y en menor proporción las también blancas Airén, Baladí, Moscatel y Torrontes. Actualmente se están

cultivando también variedades tintas como las Tempranillo y Cabernet Sauvignon, aunque todavía no están acogidas a la D.O.

Los vinos producidos en esta D.O. son fundamentalmente generosos, incluyendo Fino, Amontillado, Oloroso, Palo Cortado y Raya. También se producen los vinos dulces naturales Pedro Ximénez y Moscatel. La D.O. también ampara vinos blancos con y sin envejecimiento. El principal mercado de los vinos de Montilla-Moriles es el nacional, destinándose aproximadamente el 30% del volumen comercializado a la exportación.

D.O. Condado de Huelva

La D.O. Condado de Huelva, con unas 6.954 hectáreas de viñedo distribuidas en catorce municipios, es la tercera en importancia en Andalucía. Los viñedos se asientan sobre terrenos llanos o suavemente ondulados, sueltos, arenosos, permeables y no demasiado calizos, de moderada fertilidad. El clima es mediterráneo con influencia atlántica.

La variedad predominante es la Zalema ocupando un 86% de la superficie. Otras variedades cultivadas son la Palomino Fino, Listán de Huelva, Garrido Fino, Moscatel de Alejandría y Pedro Ximénez, todas de uva blanca.

Los vinos amparados por la D.O. son de varias clases: dentro de los blancos hay dos tipos, Condado de Huelva y Condado de Huelva Joven. También se producen vinos generosos, concretamente el Condado Pálido (con crianza biológica) y el Condado Viejo (con crianza biológica, oxidativa o ambas). Por último, se elaboran vinos generosos de licor comercializados normalmente como "Pale Dry", "Medium", "Cream" y "Pale Cream".

D.O. Málaga y D.O. Sierras de Málaga

La zona de producción de las DD.OO. Málaga y Sierras de Málaga se distribuye en cuatro zonas catalogadas; Axarquía, Montes de Málaga, Zona Norte y Costa Occidental. A pesar de que sus viñedos se extienden sobre un total de sesenta y dos municipios la superficie total ronda las 1.030 hectáreas. El clima es mediterráneo en la costa y continental en el interior, con fuertes heladas. Hay muchos tipos de suelo en función de la zona, entre los que se encuentran los cuarzos y micas, las arcillas, los suelos de pizarra en descomposición y las albarizas.

La variedad predominante en la zona es la Pedro Ximénez, aunque también se emplean la Doradilla, Moscatel de Alejandría, Moscatel Morisco y Romé (blanca) para elaborar vino con D.O. Málaga. En cuanto a la D.O. Sierras de Málaga contempla como variedades recomendadas las Chardonnay, Macabeo y Sauvignon Blanc además de las anteriores. Esta D.O. también ampara vinos tintos, obtenidos a partir de las variedades tintas preferentes Romé (tinta), Cabernet Sauvignon, Merlot, Shyrah y Tempranillo.

En la D.O. Málaga se producen tres tipos de vino: Vinos de licor, vinos dulces naturales y vinos naturalmente dulces. Estos productos reciben el apelativo Málaga, Málaga Noble, Málaga Añejo y Málaga Transañejo en función del periodo de envejecimiento al que han sido sometidos. También pueden recibir otros nombres en función de las características específicas del vino. Por su parte, la D.O. Sierras de Málaga ampara vinos blancos, rosados y tintos que se apellidan con los calificativos Crianza, Reserva y Gran Reserva en función de la duración de su crianza en bodega y en botella.

Tras esta breve descripción de las características de las Denominaciones de Origen de vino existentes en nuestra región, pasamos a analizar en profundidad las Denominaciones de Origen Jerez-Xérès-Sherry, Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda y Vinagre de Jerez.

ANTECEDENTES

- El 73% del viñedo andaluz está incluido en alguna Denominación de Origen. El Marco de Jerez acoge dos de las seis Denominaciones de Origen de vinos andaluces y la única Denominación de Origen de vinagre de España.
- Las Denominaciones de Origen de Andalucía producen fundamentalmente vinos generosos, generosos de licor y dulces naturales.

4.- CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR PRODUCTOR DE UVA

En este punto se caracteriza al sector productor de uva en el Marco de Jerez, para lo cual se analizará la evolución de la superficie y producción de uva, se estudiarán los factores de producción empleados (clima, suelo, material vegetal y técnicas de cultivo). Se profundizará en la caracterización socioeconómica de las explotaciones, los costes de cultivo y la rentabilidad del viñedo. Por último, se analizará la implantación de la producción integrada en el Marco de Jerez como sistema de certificación de calidad.

4.1.- SUPERFICIE CULTIVADA Y DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL VIÑEDO DEL MARCO

El marco geográfico de la zona de producción de las DD.OO. Jerez-Xérès-Sherry, Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda y Vinagre de Jerez se encuentra enclavado en el cuadrante noroccidental de la provincia de Cádiz, ocupando también algunos terrenos colindantes de la provincia de Sevilla. La zona de producción está compuesta por terrenos ubicados en un conjunto de términos municipales alrededor del triángulo Jerez de la Frontera-Sanlúcar de Barrameda-El Puerto de Santa María. El río Guadalquivir limita la zona Noroeste y el Guadalete la atraviesa. En el año 2.001 el Marco contaba con 10.678,8 hectáreas en total, distribuidas en dos zonas que proporcionan diferente calidad de la uva;

“Jerez Superior”, integrada por los pagos de tierras albarizas de los términos municipales de Jerez de la Frontera, El Puerto de Santa María, Sanlúcar de Barrameda y algunos de Trebujena, Chipiona y Rota. Este tipo de suelo confiere a la uva Palomino excelentes condiciones agronómicas, dando una uva de extraordinaria calidad.

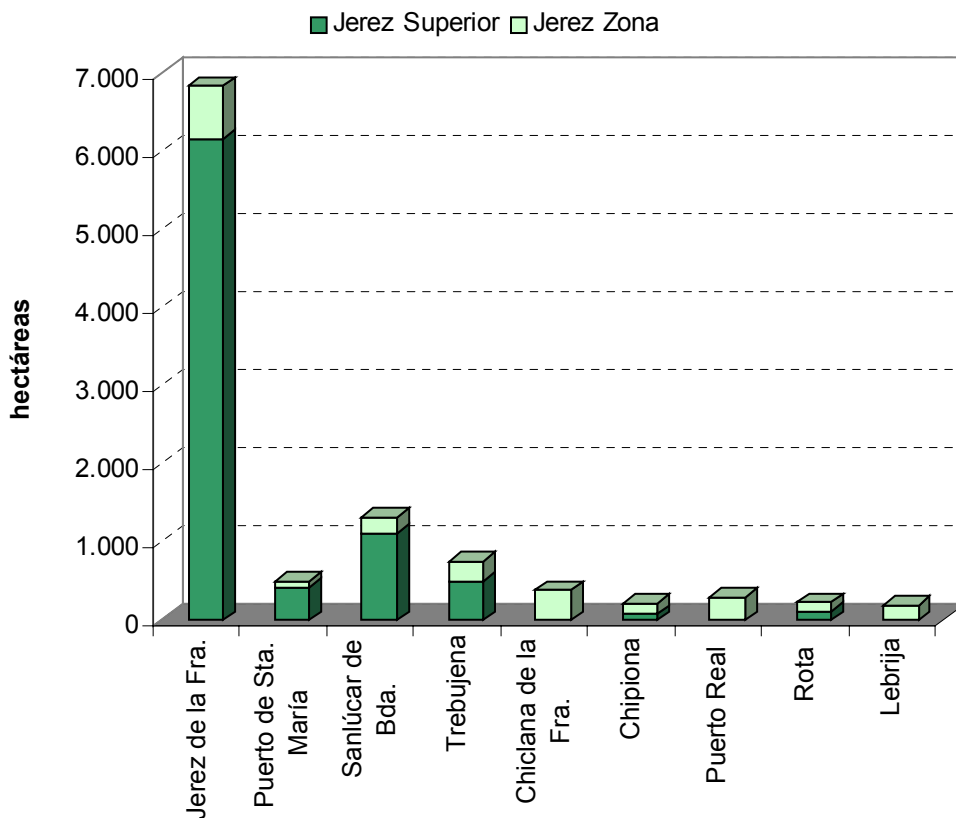
“Jerez Zona” integrada por los pagos de tierras de barros y arenas. Todos los municipios contienen viñedo de este tipo pero es especialmente importante en Chiclana de la Frontera, Puerto Real y Lebrija.

Figura 2: Municipios donde predomina la superficie de “Jerez Superior” y “Jerez Zona” en el Marco



La mayor parte del viñedo, concretamente el 78,3% de la superficie total, se encuentra situado en la zona de “Jerez Superior”. En el gráfico siguiente se muestra la distribución de la superficie en los diferentes municipios integrados en el Marco de Jerez para las dos zonas.

Gráfico 1: Distribución municipal de la superficie de las DD.OO. del Marco de Jerez



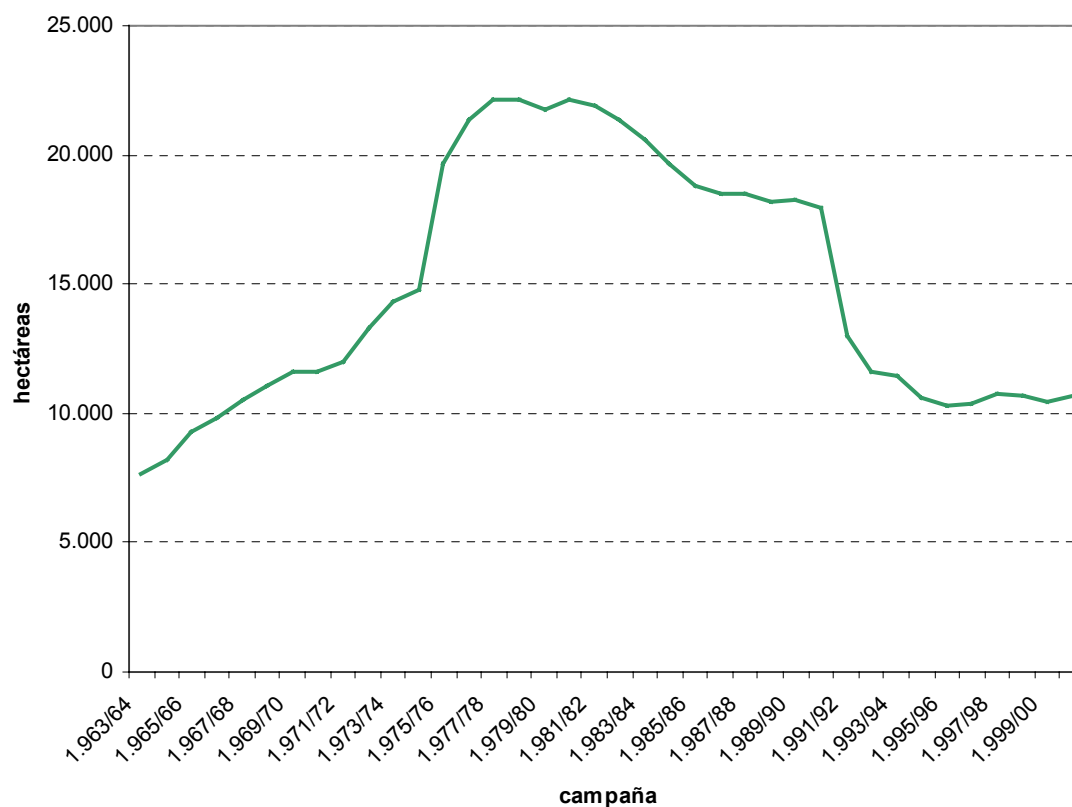
Fuente: Consejo Regulador

En el gráfico anterior se aprecia como la mayoría de la superficie (concretamente el 64,0%) se encuentra ubicado en el término municipal de Jerez de la Frontera, que por otra parte es el segundo más extenso de Andalucía, tras Córdoba. Tras las 6.829,4 hectáreas de Jerez de la Frontera destacan las 1.310,6 ubicadas en Sanlúcar de Barrameda y las 748,9 hectáreas de Trebujena. Toda la superficie de viñedo de los municipios de Chiclana de la Frontera, Puerto Real y Lebrija está situada en terrenos de "Jerez Zona", según las condiciones establecidas reglamentariamente para los terrenos del Jerez Superior. También destaca la alta proporción de viñedo en terrenos de "Jerez Zona" en Chipiona (65,0% del total) y Rota (49,2%).

La superficie de viñedo del Marco ha sufrido variaciones muy acusadas en los últimos 30 años, adaptándose a la demanda de vino que había en cada época. En la década de los 60 el sector del vino del Marco se encontraba en equilibrio, si bien aproximadamente el 90% de las exportaciones² eran a granel, siendo posteriormente embotelladas por compañías inglesas y holandesas. En la campaña 1.963/64 había 7.687 hectáreas, que fueron aumentando especialmente entre 1.973 y 1.975 para abastecer un mercado que durante más de 20 años había crecido a un ritmo del 7% anual. Se alcanzó un máximo en la campaña 1.977/78 con 22.158 hectáreas, prácticamente el triple que quince años atrás. La superficie se mantuvo entre 20.000 y 22.000 hectáreas hasta 1.983/84, cuando empezó a disminuir estabilizándose en unas 18.000 hectáreas a finales de los 80. En abril de 1991 se acordó llevar a cabo un Plan de Reconversión del Sector Vitivinícola del Marco a cuatro años con la participación de todos los agentes del sector, así como la de Junta de Andalucía, adoptando como punto previo al Plan el arranque de unas 4.200 hectáreas de viñedo del Marco. El Plan de Reconversión entró en vigor en septiembre de 1.991 y tenía el objetivo de ajustar la producción a la demanda de vino. El plan finalizó con la campaña 1.994/95, (31 de agosto de 1995) quedando según FEDEJEREZ unas 11.000 hectáreas. (El Consejo Regulador cifra la superficie de viñedo en septiembre 1.994 en 11.487 hectáreas y en septiembre 1.995 en 10.580 hectáreas).

² Sólo se publicaban datos de ventas a la exportación

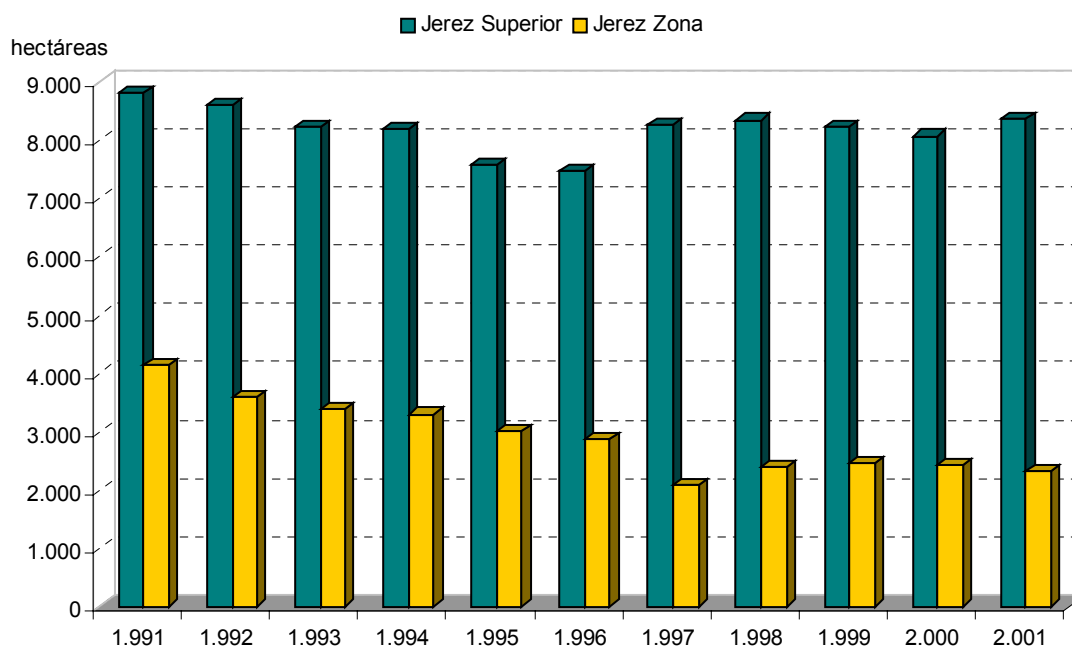
Gráfico 2: Evolución de la superficie perteneciente a las DD.OO. del Marco de Jerez



Fuente: Consejo Regulador

Como vemos, la superficie total de viñedo del Marco se mantiene prácticamente estable desde 1991/92 con el abandono del cultivo en aquellos terrenos que ofrecen menor calidad en el vino final, es decir, en los terrenos de “Jerez Zona”. En el gráfico siguiente se muestra la evolución de la superficie en los últimos diez años diferenciando los viñedos de “Jerez Superior” y “Jerez Zona”.

Gráfico 3: Evolución de la superficie de viñedos de “Jerez Superior” y “Jerez Zona”



Fuente: Consejo Regulador

La superficie total arrancada desde 1.991 asciende a 2.282 hectáreas, disminuyendo en 466 hectáreas el viñedo situado en “Jerez Superior” y 1.816 hectáreas en “Jerez Zona”. Esto supone que la superficie de “Jerez Superior” ha disminuido desde 1.991 sólo un 5,3%, mientras que los viñedos de “Jerez Zona” han bajado casi a la mitad, descendiendo un 43,9% en los últimos diez años. La reclasificación hace unos años de 408,5 hectáreas de viñedo de Trebujena como “Jerez Superior” también ha contribuido a un descenso más acusado de la categoría “Jerez Zona”.

4.2.- PRODUCCIÓN DE UVA EN EL MARCO DE JEREZ

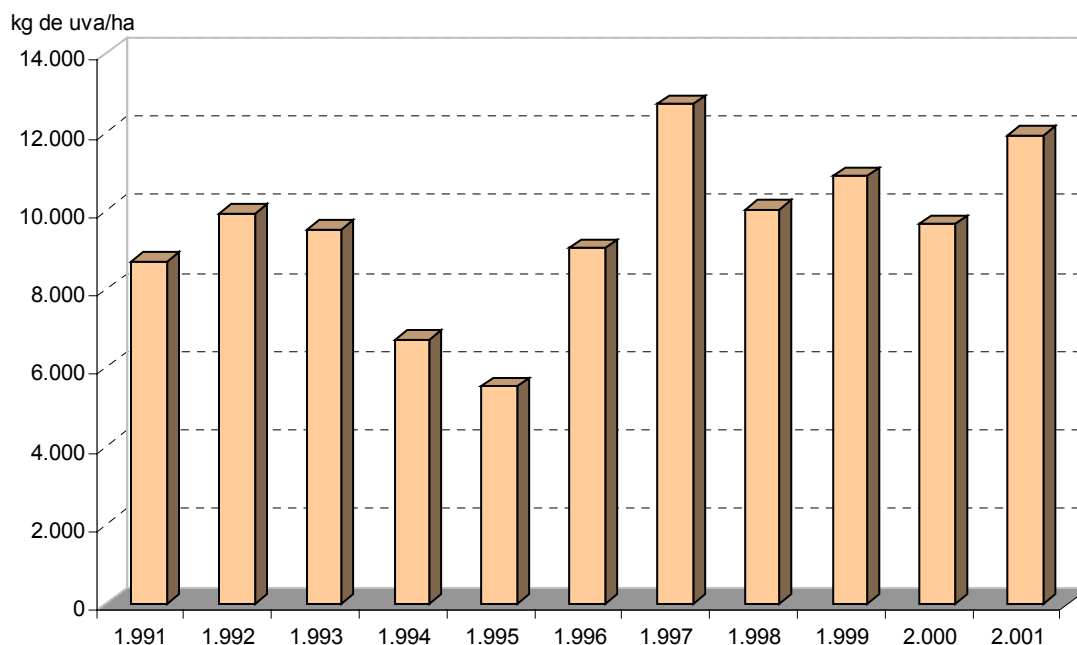
Se puede decir que la vendimia de 2.001 ha sido de gran calidad, cubriéndose en todo momento los 10,5 grados baumé mínimos, nivel inferior al habitual de 12 grados establecido en la OCM vitivinícola con motivo de la Adhesión de España a las CE como concesión especial para ciertos vinos de licor producidos en regiones determinadas en atención a la proximidad del mar y, por consiguiente, en el reglamento de las Denominaciones de Origen. A diferencia de años anteriores, el Consejo Regulador no ha tenido que detener ningún lagar³ por esta razón.

La producción total en la campaña 2.001/02 ha alcanzado las 127.258 toneladas de uva, de las cuales 103.900 toneladas (el 81,7%) proceden de la zona “Jerez Superior” y los restantes 23.358 toneladas (18,3%) de terrenos de “Jerez Zona”. Hay que señalar que también se califica como uva de categoría “Jerez Zona” la proveniente de los primeros años de viñedo replantado. El rendimiento medio ha sido de 11.917 kg de uva por hectárea, superior al máximo reglamentario equivalente a 11.428 Kg/Ha. Esta cosecha ha sido muy abundante, siendo superada sólo por la obtenida en la vendimia de 1.997, donde se cosecharon unas 132.000 toneladas de uva gracias a un rendimiento medio de 12.707 kg/ha. Por el contrario, las producciones más cortas se obtuvieron en los años 1.994 y 1.995, con 77.000 y 58.000 toneladas de uva respectivamente (correspondientes a rendimientos de 6.710 y 5.520 kg/ha), a causa de la grave sequía que padeció toda Andalucía. En conjunto, el rendimiento medio de los

³ Instalación donde se prensa la uva recolectada

últimos cinco años es significativamente superior al registrado en la primera mitad de la década. El gráfico siguiente muestra los rendimientos obtenidos en la última década. El incremento de producción con respecto al año 2.000 se ha debido a las condiciones climatológicas, especialmente en agosto cuando las suaves temperaturas propiciaron un mayor peso de la uva y una calidad excepcional.

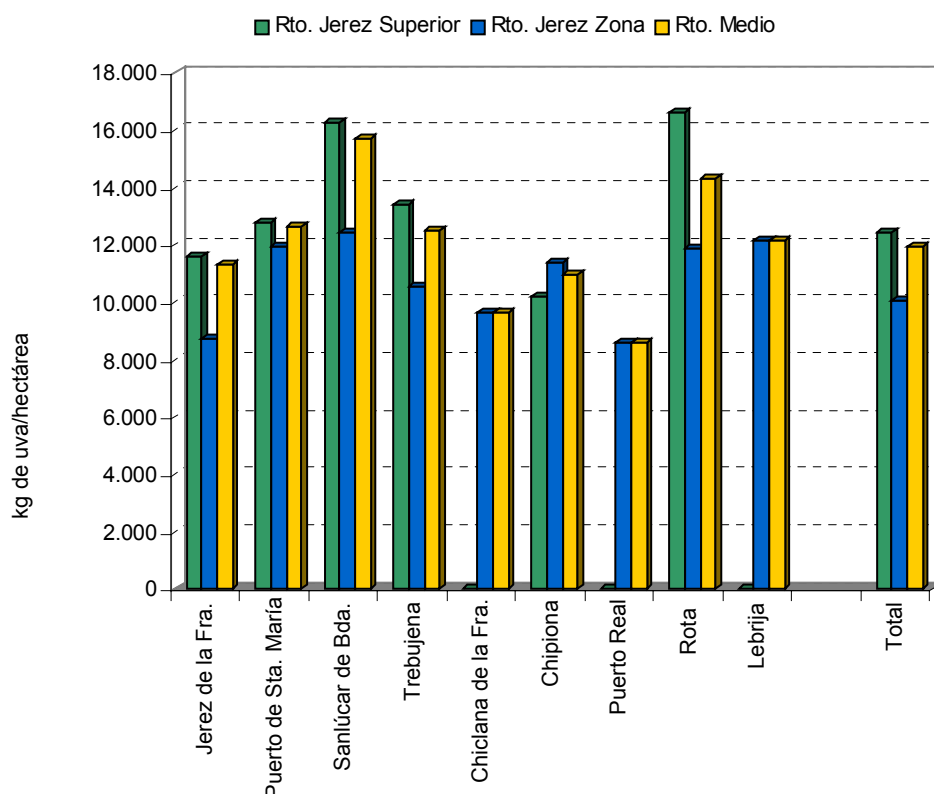
Gráfico 4: Evolución de los rendimientos en el viñedo del Marco de Jerez



Fuente: Consejo Regulador

La distribución municipal de la producción se corresponde lógicamente con la de la superficie, pero los rendimientos medios son diferentes en cada municipio del Marco, como muestra el gráfico siguiente.

Gráfico 5: Distribución municipal de los rendimientos en “Jerez Superior” y “Jerez Zona” en la campaña 2.001/02



Fuente: Consejo Regulador

En el gráfico anterior se aprecia como en la campaña 2.001/02 los mayores rendimientos se obtuvieron en los terrenos de “Jerez Superior”, con una media de 12.433 kg/ha frente a los 10.061 kg/ha obtenidos en “Jerez Zona”. El rendimiento medio de todo el marco alcanzó los 11.918 kg/ha. Si analizamos los resultados desde el punto de vista municipal, observamos que el rendimiento medio de Jerez de la Frontera estuvo por debajo de la media, con 11.299 kg de uva por hectárea, mientras que los rendimientos medios más altos se obtuvieron en Sanlúcar de Barrameda (15.670 kg/ha) y Rota (14.295 kg/ha).

No obstante, la norma de campaña aprobada por el Consejo Regulador para ese año ha limitado la calificación⁴ de mosto a 80 hectolitros por hectárea, de conformidad con lo establecido al respecto en el Reglamento del Consejo. Si tenemos en cuenta que el rendimiento en la prensa es de 70 litros de mosto por cada 100 kg de uva, la producción máxima calificable de acuerdo con el reglamento equivale a 11.428 kg/ha, cifra inferior a la media general de campañas pasadas. Este límite ha sido modificado por el Consejo Regulador en determinados años en los que acontecieron circunstancias extraordinarias, por ejemplo a consecuencia de la sequía de 1.995 se aumentó el límite de calificación hasta en un 20%.

De las 127.258 toneladas de uva producidos en la presente campaña (2.001/02), se han calificado para elaborar vino del Marco 108.842 toneladas, lo que supone un 85,2% del total. La producción no calificada debe ser destinada a otros usos bajo la supervisión del Consejo Regulador. Hay que destacar que la campaña 2.001/02 es en la que más producción ha sido descalificada, ya que la norma de campaña ha limitado la cantidad de uva calificada para

⁴ Rendimiento máximo del viñedo que permite el reglamento del Consejo Regulador para la elaboración de vino del Marco

intentar ajustar la oferta a la demanda. Por ejemplo en 1.997 se produjeron 132 millones de kg de uva y se calificaron 124 millones de kg (un 94%).

4.3.- FACTORES DE PRODUCCIÓN

Son múltiples los factores agronómicos que influyen en el proceso de producción de la uva así como de la calidad de la misma para la crianza de vino. El medio natural presente en esta zona, a través del clima y el suelo, determina el desarrollo de la planta y su producción, así como la transformación del mosto, configurando las características específicas que hacen único el vino del Marco de Jerez. En el presente capítulo se hace una breve revisión de las características climáticas y edáficas de la zona de producción amparada por las DD.OO. Jerez-Xérès-Sherry, Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda y Vinagre de Jerez, así como de las técnicas de cultivo que se llevan a cabo en el viñedo del Marco⁵.

4.3.1.- Clima del Marco de Jerez

La baja latitud de la zona determina que el clima del Marco de Jerez sea cálido y con veranos secos. La cercanía de la zona al Océano Atlántico es fundamental para el cultivo de la vid, ya que el viento de poniente aporta a la cepa la humedad marítima que en los meses secos del verano actúa como un factor moderador evitando que las hojas y otros órganos de la planta alcancen temperaturas excesivamente altas. Cuando sopla el viento del Sureste (levante), la temperatura se eleva considerablemente y la humedad relativa baja. La temperatura media anual es de 17,5 °C. Durante todo el año la temperatura media mensual es superior a 10 °C, alcanzando los 25 °C de media en los meses de verano. Las temperaturas mínimas mensuales se sitúan alrededor de los 5 °C, que se dan en los meses de diciembre y enero. Por su parte, las temperaturas máximas mensuales no son excesivas, alcanzando los 32 °C de media en julio y agosto.

El periodo de luminosidad que se da en la zona es muy prolongado. En los meses de verano el número de horas de sol despejado alcanza en muchos municipios más de 1.000 horas, lo que representa el 80% de la insolación máxima, favoreciendo de este modo la fotosíntesis.

La pluviometría alcanza de media unos 600 mm que caen en su mayor parte entre los meses de octubre a mayo, proporcionando al suelo las reservas de agua que serán utilizadas por la planta en los meses secos del verano. El mes de septiembre suele ser seco, factor favorable para la maduración y sanidad de la uva, así como para la realización de la vendimia.

En esta zona la caída de la hoja de la viña suele ocurrir a últimos de noviembre y la brotación a finales de marzo. Entre estos dos acontecimientos la viña está en reposo. Debido al efecto regulador de la temperatura del mar, en la mayoría de municipios pertenecientes al Marco el periodo libre de heladas⁶ se extiende entre principios de marzo y principios de diciembre, por lo que no suele haber daño en los viñedos por heladas. La cercanía al mar también determina altos valores de humedad relativa, que supera el 70% de media en todos los meses del año en la franja costera. Este fenómeno no sólo contribuye a la moderación de las temperaturas como ya se ha comentado, sino que aporta agua en forma de grandes depósitos de rocío y reduce la evapotranspiración, disminuyendo el estrés hídrico sufrido por la vid.

4.3.2.- El suelo del Marco de Jerez

El tipo de suelo característico de esta zona es el denominado "albariza", procedente de un mar oligocénico que cubría la comarca. Las albarizas son margas blandas de color blanco,

⁵ Información de **García de Luján, A. (1.997)** *La viticultura del Jerez*. Ed. Mundi-Prensa

⁶ Probabilidad menor del 15% de que ocurra una helada

que afloran en colinas con un 10-15% de pendiente, conformando un paisaje característico. En su composición destaca la gran cantidad de carbonato cálcico (la caliza activa puede superar el 40%), la arcilla y la sílice. La albariza que produce mejores vinos es aquella con mayor cantidad de caliza y elementos silíceos, y con menor contenido de arcilla. Aunque este tipo de tierra tiene bajo contenido de materia orgánica y minerales, su estructura física, hojosa, favorece un amplio desarrollo radicular y un equilibrado suministro de agua a la planta. La acción de este terreno sobre la variedad Palomino es fundamental para la calidad y peculiaridad del vino.

Otros terrenos donde también se cultiva la viña en el Marco son los denominados “barros” (tierras formadas por mezcla de arena y arcilla) y “arenas”, que dan lugar a uva de menor calidad y que son poco utilizadas hoy día. Los barros son más adecuados para producir vinos de mucho cuerpo, mientras que las arenas son mejores para la elaboración de Moscatel y Pedro Ximénez.

4.3.3.- Material vegetal

El material vegetal que se emplea en la viña es fundamental para la calidad y las características del producto final, ya que en él se reúnen las influencias del clima, del suelo y de las técnicas de cultivo. Su elección es de gran importancia ya que raramente cambia a lo largo de la vida de la plantación.

La filoxera (*Dactylospora vitifolii*) es un homóptero procedente de América que devastó el viñedo europeo a partir de su introducción en vides americanas en 1.863. Esta plaga apareció en el Marco Jerez en el año 1.894, por lo que en la actualidad todas las plantaciones tienen que recurrir a la utilización de patrones resistentes a la filoxera, seleccionados a partir de vides americanas (*Vitis riparia*, *V. rupestris* y *V. berlandieri* principalmente), que son resistentes al insecto de forma natural. Las variedades tradicionales se injertan sobre los anteriores, proporcionando la uva apta para la elaboración de vino. A continuación se indican de forma resumida los principales patrones y variedades presentes en la zona productora.

Patrones

Para terrenos del Marco de Jerez, el Centro de Investigación y Formación Agraria (CIFA) Rancho de la Merced, recomienda utilizar, entre otros, los siguientes patrones:

- 13-5 EVEX (Estación de Viticultura y Enología de Xerez), obtenido a partir de semillas recogidas en plantas de Berlandieri Resseguier número 2 de la colección del INIA en Cádiz. Es muy resistente a la caliza y da grandes producciones. Presenta un alto grado de resistencia a la filoxera, enfermedades criptogámicas, así como a la clorosis férrica y a la sequía. Por estas razones, es cada vez más demandado por los agricultores. Junto con el 5 A-MZ, es el único patrón de origen español presente en la lista oficial de los portainjertos de España.
- 161-49, un patrón obtenido en 1888 y que presenta buen comportamiento en terrenos calizos, y concretamente, en las albarizas. En suelos con más del 25% de caliza activa no es conveniente su uso. Su comportamiento es sobresaliente en pagos de los términos de Chiclana, Chipiona, El Puerto de Santa María, Puerto Real, Rota, Sanlúcar de Barrameda y Lebrija.

Otros patrones utilizados en el Marco de Jerez en la actualidad son el 41 B Mgt (destacando en Jerez de la Frontera), el 333 EM (el más empleado en Trebujena) y, en menor medida, el Belandieri x Colombard núm. 1 y el 110 R. Todos estos patrones tienen como denominador común su resistencia a la caliza, característica principal de las albarizas.

Variedades

Al igual que en otras Denominaciones de Origen históricas las variedades están bien definidas desde hace tiempo. Antes de la aparición de la filoxera en la zona, el 70% de la superficie estaba ocupada por las variedades Palomino, Mantuo, Albillo y Perruno. La reconstrucción filoxérica no hizo sino incrementar el porcentaje de superficie ocupada por la variedad principal, la Palomino, tanto por exigencias cualitativas de la bodega como por conveniencia agronómica.

En la actualidad, la variedad Palomino Fino ocupa más del 95% de la superficie del Marco. Es una variedad autóctona de la zona jerezana, donde ha desarrollado su potencial cualitativo. Además de la variedad Palomino Fino, se permite utilizar uva de otras dos variedades para la elaboración de vino del Marco, concretamente Palomino de Jerez y Pedro Ximénez. La variedad Moscatel también está aceptada pero únicamente en la elaboración de vino de ese nombre.

4.3.4.- Labores de cultivo

La vida útil de los viñedos alcanza los treinta años. Antiguamente las viñas vivían más, pero la operación del injerto y el sistema de cultivo de la viña en la actualidad, en el que ha aumentado el grado de mecanización y la productividad de la plantación, ha hecho descender su longevidad. A continuación se recogen de forma resumida las prácticas culturales que se realizan en el Marco de forma tradicional.

Plantación

El sistema de plantación tradicional era el de marco real (1,50 × 1,50 m) aunque en la actualidad, debido a la mecanización de las viñas, se ha impuesto el rectangular, con unas dimensiones de 1,15 × 2,30 m. La orientación de la plantación la determina la topografía de la parcela al no ser la temperatura ni la insolación factores limitantes. Se procura hacer coincidir las líneas o liños de cepas con la dirección de la máxima pendiente, para que los tractores recorran la viña de arriba hacia abajo, y no por curvas de nivel de modo que no se forme un escalón descubriendo una parte de la vid por debajo del injerto y recubriéndola por el otro. Este sistema obliga a cambiar la orientación de las calles varias veces en una misma parcela. También se tienen en cuenta otros criterios, como la máxima longitud de las calles, la dirección de los vientos dominantes, la presencia de lindes, carreteras, etc.

Antes de la replantación de un viñedo conviene dejar descansar el terreno un cierto tiempo (desde tres hasta siete u ocho años) para amortiguar la "fatiga" del suelo y evitar posibles infecciones. Este periodo se puede reducir en parte con desinfecciones del terreno. Desde un punto de vista agronómico lo más aconsejable es establecer algún cultivo herbáceo antes de la replantación.

Debido a la escasez en elementos nutritivos del suelo de albarizas, es común realizar un abonado de fondo con anterioridad a la plantación. El verano previo a la plantación se realiza un desfonde del terreno que en la zona se denomina "agostado". Este desfonde facilita la colocación de la planta y el desarrollo de las raíces. El agostado deja el terreno alomado, lo que favorece la infiltración en el suelo de las lluvias otoñales. A finales de otoño o principios de invierno se procede al allanado para dejar el terreno plano y marcar la viña en los sitios donde irán colocadas las cepas.

Para realizar la plantación se emplean patrones de variedades resistentes a la filoxera que han pasado un año en vivero para enraizar convenientemente. Normalmente se finaliza la plantación a finales de diciembre o en enero, antes de la brotación en cualquier caso. Para acondicionar el patrón se podan las raíces, dejando tan sólo las de la parte terminal con una

longitud de 1 a 4 cm, y los brotes del patrón, respetando únicamente el brote mejor situado y desarrollado, con unas dos yemas. El patrón tiene una longitud de unos 60 cm y un grosor de 5 mm, necesarios para que las raíces alcancen una profundidad considerable y soporten el verano seco y cálido del Marco. Una vez realizada la plantación, es importante mantener el terreno limpio de malas hierbas para que el patrón se desarrolle lo más posible.

Injerto

Los injertos se realizan en el mes de agosto, evitando las épocas de reposo absoluto y de máxima actividad vegetativa de la planta. El tipo de injerto realizado es de escudete, que consiste en incrustar una sola yema con parte del sarmiento de la variedad principal de vid en el costado del patrón, por debajo de la superficie del suelo. Para ello, primero se descubre el patrón hasta unos 15-20 cm de profundidad, realizando después una hendidura llamada "cajuela" donde se encaja la yema. A continuación se liga con rafia, dejando libre la yema, y finalmente se vuelve a aporcar la cepa para proteger la zona hasta el final del invierno siguiente.

Aquellas plantas que no han podido injertarse en verano en yema o donde ha fallado el injerto (un 90% de injertos prendidos se puede considerar un buen resultado), son injertadas tipo púa al final del invierno siguiente. Para este injerto, se descabeza el patrón por debajo del injerto en yema, se hiende por el centro y en la hendidura se introduce una "espiga" o sarmiento de varias yemas en forma de cuña para penetrar en la abertura. El injerto se ata con rafia, se coloca un tutor amarrado a la espiga y se cubre con tierra, brotando al poco tiempo.

Poda

Las operaciones de poda se realizan entre diciembre y enero. En Jerez se utiliza de forma generalizada el sistema de poda clásica de "vara y pulgar". Este método de poda consiste en formar la cepa, con tronco de 40 cm, aproximadamente, en dos brazos, en los que alternativamente cada año, se deja una vara de 8 yemas y un pulgar con 1 ó 2. La yema del pulgar dará un brote que será vara al año siguiente, mientras que de la vara se obtiene la cosecha. La vara se podará en corto, dando lugar al pulgar en la siguiente campaña. La vara y su vegetación se apoyan en dos líneas de alambres a 50 cm y 1 m del suelo respectivamente, que conforman la espaldera y que han sustituido a los tutores de madera que existían en el pasado para reducir costes.

Actualmente la tendencia que se sigue en las nuevas plantaciones es elevar la cabeza de la cepa hasta unos 60 cm de altura, colocando los alambres de la espaldera a 70 y 120 cm del suelo. De este modo, se facilita la mecanización del cultivo, incluida la vendimia mecánica. También existe interés en la poda en cordón, de cara a la mecanización integral del viñedo, en especial de su poda.

Manejo del suelo

En cuanto al manejo del suelo, el laboreo está ampliamente extendido en el viñedo del Marco, complementándose en algunos casos con tratamientos herbicidas. Se dan varias labores, todas ellas encaminadas a un mejor aprovechamiento del agua. Una labor específica del Marco es la "alumbra", también denominada "aserpia", "serpia" o "deserpia", que se realiza después de la vendimia. Consiste en hacer unos lomos perpendiculares a la dirección de la calle para que las lluvias caídas en otoño e invierno, muchas veces violentamente, no se pierdan por escorrentía en los cerros de albariza. En la actualidad esta labor ha sido mecanizada, aunque sigue haciéndose manualmente en algunos viñedos pequeños. Transcurrida la época de grandes lluvias, se rompe la aserpia con los arados. A continuación las labores que se llevan a cabo tienen como objetivo mantener el terreno limpio de malas hierbas. El uso de herbicidas es bajo. Se realizan tratamientos de preemergencia para evitar el

nacimiento de malas hierbas de otoño y también para la eliminación de malas hierbas en la línea de cepas, donde el laboreo es más complicado.

Fertilización

El suelo de albariza es pobre en materia orgánica y en los principales macronutrientes que la planta necesita. No obstante, las necesidades de la vid no son excesivas en comparación con las de otras especies, y gracias a su potente sistema radicular, consigue explorar gran cantidad de suelo. La base de la fertilización en el Marco es el abonado de suelo, reduciéndose la utilización del abonado foliar a casos de carencias. En esta zona tiene gran tradición el abonado orgánico, fundamentalmente con estiércol animal. El abono orgánico se aplica normalmente en otoño e invierno, enterrándolo. Tradicionalmente se sitúa en hoyos (denominados “baúles”) de unos 60 cm de profundidad en medio de cada cuatro plantas. La viña se abona así por cuartas partes, por lo que cada cuatro años queda toda la explotación estercolada. El grado de mecanización de la fertilización depende de las posibilidades de cada viticultor y las dimensiones de la parcela, existiendo todavía muchos casos en los que el aporte de fertilizantes se realiza con poca ayuda de la maquinaria.

Tratamientos fitosanitarios

Los tratamientos contra plagas y enfermedades se inician cuando la viña ya ha brotado, en abril, y se prolongan hasta agosto en función de las distintas afecciones. Algunas de las plagas y enfermedades más importantes de los viñedos del Marco se comentan a continuación:

- *Polillas del racimo*: Destaca la *Lobesia botrana*, que causa daños en flores pero sobre todo en frutos, cuando las larvas penetran en la baya y se alimentan de ella, facilitando además la entrada de hongos. Si se consigue controlar convenientemente esta plaga hay muchas posibilidades de que el fruto llegue sano a la vendimia. Su control absorbe las mayores atenciones sanitarias del viticultor. Las técnicas de tratamiento deben permitir situar el producto normalmente sobre el racimo. Aunque con los espolvoreos el producto penetra mejor, se usa más la pulverización líquida al tener mayor persistencia.
- *Cochinilla (Pseudococcus citri)*: Los principales daños causados por este insecto se producen en verano. La cochinilla exuda una sustancia azucarada, que cubre el racimo, y que es cubierta por hongos saprofitos de color oscuro (*Capnodium salicinum*), la negrilla. Esta afección se conoce en la zona como “mangla”. Para su control, se recomiendan tratamientos tanto de verano como de invierno.
- *Oidio (Uncinula necator)*: Esta enfermedad está presente de forma constante en el Marco de Jerez. Es un parásito clásico de zonas cálidas y secas, ya que se desarrolla con temperaturas cálidas (hasta 35 °C) y no necesita lluvia. Este hongo causa deformaciones y abarquillamiento del limbo de la hoja, sarmientos de color negruzco y rajado de la piel de la baya, entre otros síntomas. Normalmente se trata con azufre en forma de polvo, aunque se pueden emplear también funguicidas sistémicos.
- *Mildiu (Plasmopara viticola)*: Es una enfermedad menos grave que el oidio. Para desarrollarse necesita agua libre en la hoja, produciendo manchas que pueden derivar en desecaciones de hojas y racimos. Se combate con funguicidas a base de cobre.
- *Podredumbre gris (Botrytis cinerea)*: En zonas con lluvias antes y durante la vendimia se convierte en el hongo más peligroso por las pérdidas de cosecha y de calidad que ocasiona. En el Marco es muy importante llegar a la época de prevendimia con las bayas sin heridas de polillas, oidio u otra causa, ya que este hongo penetra por ellas, causando que los granos adquieran un color lila, y posteriormente pardo, cubriéndose por fin de un moho gris y desecándose. Los tratamientos clásicos son preventivos: al final de la floración,

antes del cierre del racimo, al principio del envero y 3-4 semanas antes de la vendimia. Para tratar esta enfermedad normalmente se emplean funguicidas orgánicos.

Además de las enfermedades y plagas mencionadas anteriormente, es fundamental el empleo de material vegetal certificado para evitar la instalación y diseminación de virosis vegetales.

Recolección

Cuando llega el mes de septiembre se lleva a cabo la labor más emblemática de todo el año, la vendimia. La época de realización debe ser programada para el momento a partir del cual se pueda extraer el máximo de calidad de la uva, cuando el contenido de azúcar, la acidez y el pH se encuentran en su momento óptimo, pudiéndose recoger únicamente la uva sana y madura. Desde el punto de vista vitícola, es conveniente no retrasar la recolección, pues se evitan pérdidas en el grano de uva y peligros de pudriciones en el racimo. Para el elaborador es favorable no adelantar demasiado la vendimia, pues se asegura una mejor maduración del fruto, si bien se corre el peligro de su deterioro por la lluvia. Según las normas dictadas por el Consejo Regulador, el mosto debe poder alcanzar una graduación alcohólica mínima de 10,5 grados.

El soleo, una práctica tradicional casi en desuso, se emplea para que la uva pierda agua y se eleve su contenido en azúcar. Consiste en depositar grupos de racimos expuestos al sol sobre redores de esparto o en túneles de plástico durante un periodo de tiempo variable en función del destino de la uva soleada. En el caso de los vinos dulces, el soleo se puede alargar más de diez días.

La vendimia en el Marco de Jerez se ejecuta cortando los racimos con navaja o tijera y depositándolos en diversos recipientes como cajas de plástico y espuestas con una capacidad entre 15 y 20 kg de uva. Se calcula que un hombre corta unos 690 kg de uva en una jornada. La escasez de mano de obra, la posibilidad de reducir costes o realizar un trabajo más rápido son causas del interés de la mecanización de la vendimia. Los sistemas más comunes cosechan la uva desgranando los racimos y recogiendo las bayas desprendidas del racimo, que se transportan a granel. La uva vendimiada sufre con la máquina un cierto deterioro, y al separarse del escobajo pierde jugo, modificándose las condiciones de su entrada en el lagar en relación a la vendimia manual. Para su implantación en el Marco es necesario todavía investigar su influencia en la calidad y originalidad del vino, para respetar sus características de alta calidad.

Calendario de labores de cultivo

A modo de resumen, la distribución de las labores de cultivo realizadas en una viña adulta se recoge a continuación:

En septiembre-octubre, después de la vendimia, se labra el terreno en profundidad y se hacen los tratamientos herbicidas de preemergencia. Además, se prepara la aserpia⁷ en los cerros. En otoño-invierno se procede al abonado orgánico completado en su caso con la fertilización fosfórica y potásica. También se “desbragan” las cepas, es decir se eliminan las raíces superficiales de la variedad principal que se forman por encima del punto de injerto, sobre todo en plantas jóvenes. Se eliminan posibles sierpes o brotes que surjan del pie de la vid y se reponen las marras.

A partir de diciembre, con las hojas caídas, se procede a la poda, sacando los sarmientos sobrantes de las calles (sarmentar) o incorporándolos troceados al suelo.

⁷ Como se comentó anteriormente, consiste en hacer unos lomos perpendiculares a las calles para disminuir la escorrentía en otoño y lograr se infiltre en el suelo la mayor cantidad de agua posible

Alrededor de febrero (en función de la climatología), se rompe la aserpia y se suceden las labores para mantener el terreno lo más suelto y refinado posible en verano. A finales de febrero y en marzo se aplica el abono nitrogenado y se injerta en púa en aquellas plantas donde fallara el injerto de yema del año anterior.

En abril, cuando la viña ya ha brotado, se inician los tratamientos contra malas hierbas, plagas y enfermedades, que se prolongarán hasta agosto. Durante toda la primavera y parte del verano, hasta julio, se realizan las operaciones en verde, como castra, recastra, (con las que se dirige y ordena la vara que se utilizará para la próxima cosecha), amarre del palo de verde, recogida de la vegetación sobre la alambrada, etc.

En verano se realizan las labores que tienden a dejar lisa la superficie del suelo, eliminando además las malas hierbas. En septiembre tiene lugar la vendimia.

Según García de Luján, A. el conjunto de faenas supone el empleo entre 40 y 45 jornales de siete horas por hectárea en viñas donde las técnicas de cultivo que se pueden mecanizar (laboreo, aplicación de productos fitosanitarios, etc.) se realizan con maquinaria. Esta cifra que se incrementa en explotaciones familiares de reducida dimensión, donde se hacen más labores y es más frecuente la realización de técnicas de cultivo de forma manual.

4.4.- CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LAS EXPLOTACIONES

En el Marco hay un total de 3.721 explotaciones que corresponden a 2.815 propietarios. Si clasificamos las explotaciones atendiendo a este criterio, podemos distinguir tres clases de viñedo:

a) Viñedo que pertenece a las bodegas. Las bodegas de integración vertical son empresas que cuentan con viñedo propio, elaboran vino a partir de su uva y de uva adquirida a otros productores y comercializan el vino que producen. La superficie que poseen estas bodegas asciende a 3.726 hectáreas⁸, lo que supone el 34,9% de la superficie total. Otras bodegas inscritas en el marco (que no comercializan directamente su vino, sino que lo venden a otras bodegas), cuentan con 869 hectáreas (8,1%), por lo que el sector elaborador tiene más del 40% del viñedo. En la mayor parte de los casos se trata de explotaciones de gran superficie, con labores de cultivo muy mecanizadas.

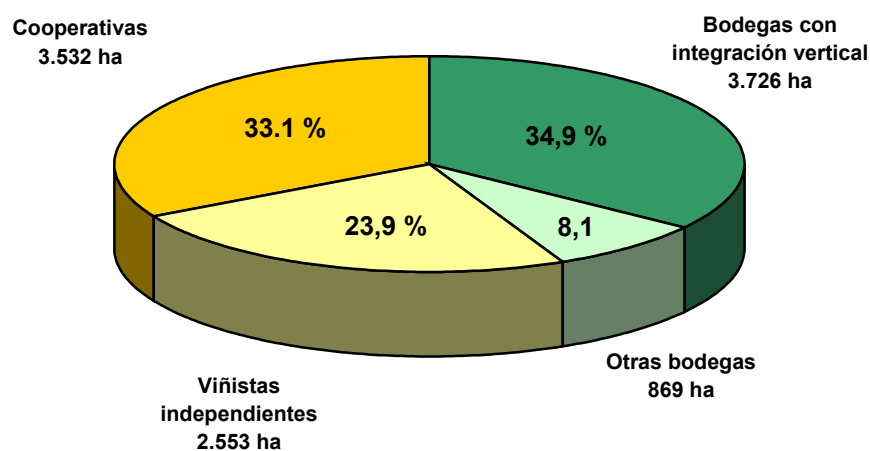
b) Viñedo en manos de viñistas independientes, agricultores que venden directamente la uva que producen a las bodegas. Las explotaciones de los viticultores independientes tienen un tamaño menor, entre 15 y 20 hectáreas⁹, y agrupan 2.553 hectáreas (un 23,9% del total).

c) Viñedo en manos de pequeños agricultores asociados en cooperativas vitícolas. Las 7 cooperativas presentes en el marco agrupan la gran mayoría de los viticultores con una superficie de 3.532 hectáreas, el 33,1% del total. Los agricultores entregan la uva a la cooperativa, que la prensa y vende el mosto resultante (vino del año) a las bodegas. Las explotaciones pertenecientes a esta categoría son generalmente pequeñas, de carácter familiar, con un tamaño medio ligeramente superior a una hectárea.

⁸ Fuente: Consejo Regulador.

⁹ Fuente: AECOVI (comunicación oral)

Gráfico 6: Distribución de la superficie de viñedo por operadores



Fuente: Consejo Regulador

En la tabla siguiente se desglosan la distribución del viñedo en función de los distintos tamaños de explotación.

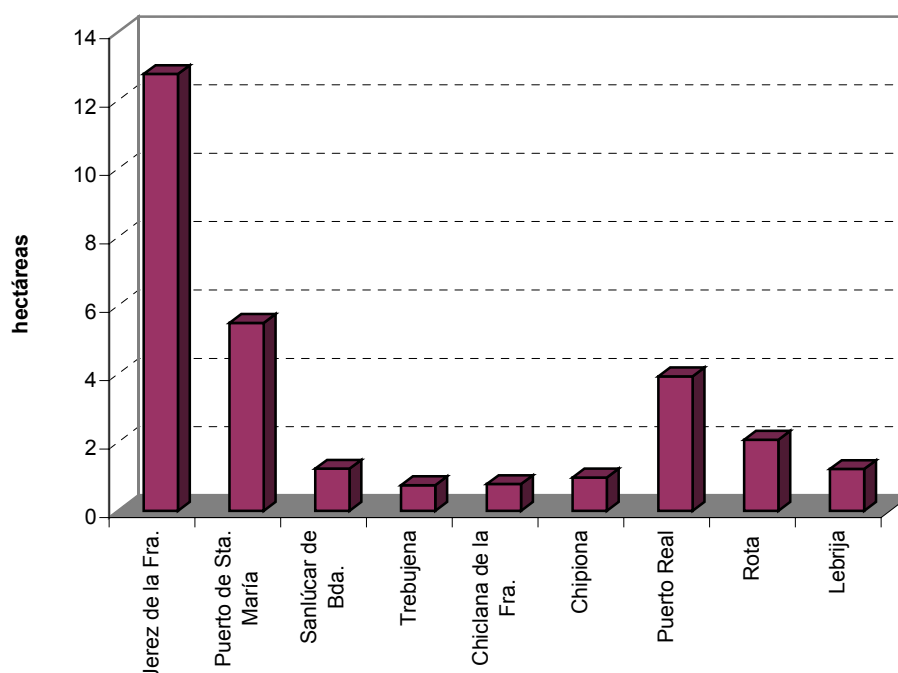
Tabla 1: Distribución del viñedo del Marco según tamaño de la explotación

Tramos de Viñedo	Nº de viñas	% Viñas	Superficie (ha)	% Superficie
de 0 a 1 hectáreas	2.508	67,4	1.954,85	18,3
de 1,01 a 5 hectáreas	936	25,2	2.349,13	22,0
de 5,01 a 20 hectáreas	199	5,3	2.985,76	27,9
de 20,01 a 40 hectáreas	34	0,9	1.274,02	11,9
más de 40 hectáreas	44	1,2	2.121,50	19,9
Total	3.721	100,0	10.685,26	100,0

Fuente: Consejo Regulador

La superficie media por explotación es 2,9 hectáreas por lo que la característica principal de las explotaciones del marco es su reducido tamaño medio. El 92,6% de las explotaciones tiene un tamaño menor de cinco hectáreas, sumando el 40,3% de la superficie total. Sin embargo la importancia de las explotaciones grandes es considerable. Las viñas con más de 40 hectáreas (un 1,2% del total) agrupan casi el 20% de la superficie total del Marco de Jerez. Como se muestra en el gráfico siguiente, la superficie media de las explotaciones es diferente en los distintos municipios del Marco.

Gráfico 7: Distribución municipal de la superficie media por explotación

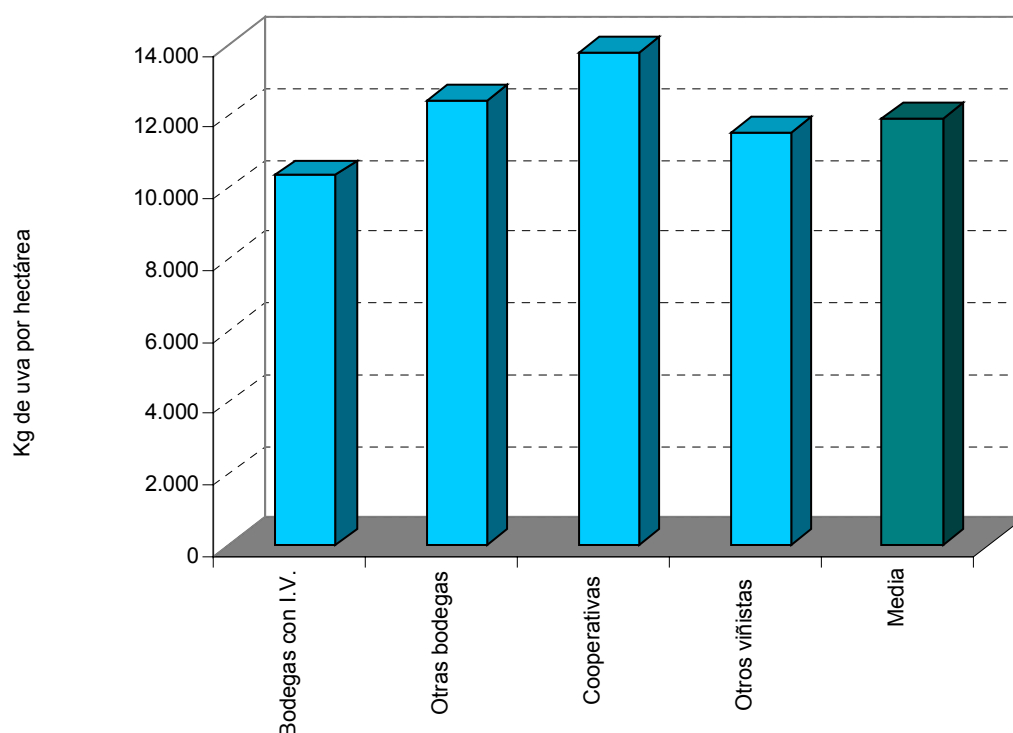


Fuente: Consejo Regulador

Jerez de la Frontera presenta las explotaciones más extensas, alcanzando 12,8 hectáreas de media. El Puerto de Santa María le sigue con 5,5 hectáreas por explotación. Sanlúcar de Barrameda, con cinco veces menos superficie que Jerez de la Frontera, tiene aproximadamente el doble de explotaciones, por lo que su tamaño medio alcanza apenas las 1,2 hectáreas. En otros municipios como Trebujena, Chiclana de la Frontera o Chipiona el tamaño medio por explotación es menor de una hectárea. La presencia en Jerez de la Frontera de las mayores explotaciones (donde el cultivo suele ser más extensivo) explica que el rendimiento medio alcanzado en este municipio sea menor que en otros como Sanlúcar de Barrameda o Rota, donde las explotaciones son de menor tamaño.

Los diferentes sistemas de cultivo que se llevan a cabo en explotaciones grandes y pequeñas hacen que la propiedad de la tierra afecte a la producción de uva. En la campaña 2.001/02 las viñas propiedad de los cooperativistas son las que obtuvieron un rendimiento por hectárea más alto, concretamente 13.746 kg/ha, a causa de que las técnicas de cultivo son llevadas a cabo por el propietario y sus familiares y en general se cultivan más intensivamente. Los viñistas independientes han producido de media 11.538 kg/ha, mientras que las bodegas de integración vertical han obtenido 10.330 kg/ha, debido al cultivo más extensivo de sus viñas. Las demás bodegas inscritas, que no comercializan directamente su vino obtuvieron un rendimiento medio de 12.403 kg/ha.

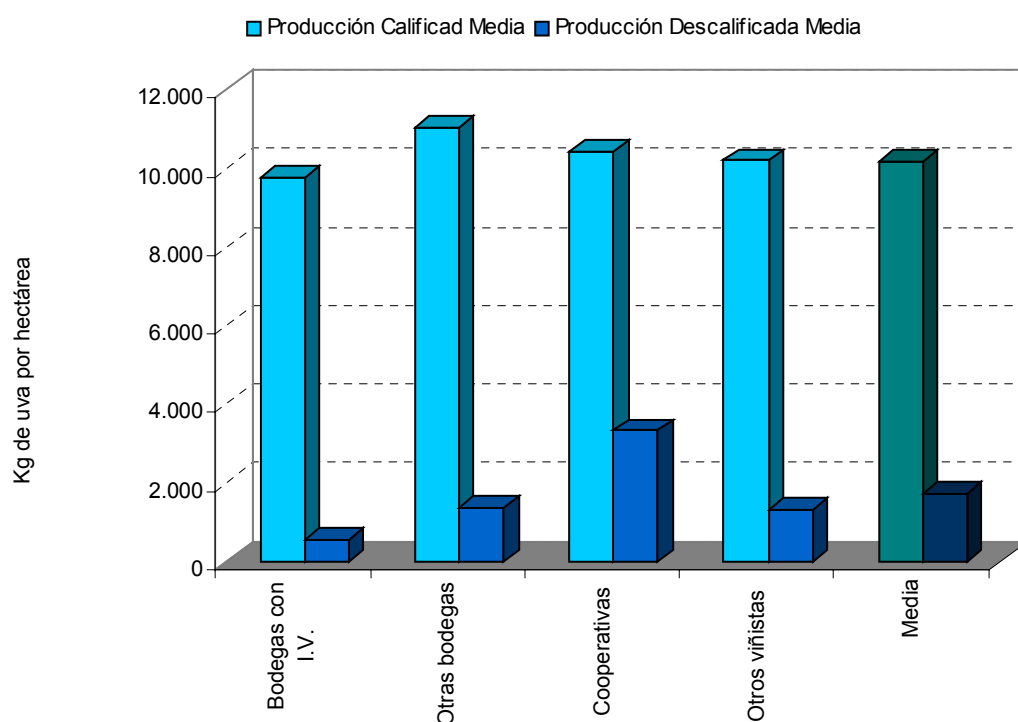
Gráfico 8: Rendimiento medio del viñedo según propietarios



Fuente: Consejo Regulador

Si atendemos a los datos de producción calificada por tipo de propietario, podemos obtener conclusiones adicionales. La producción media calificada obtenida en la vendimia de 2.001 ha sido de 10.192 kg de uva por hectárea. Los viñedos propiedad de las bodegas de integración vertical obtuvieron una media de 9.773 kg/ha de producción calificada, mientras que las demás bodegas inscritas en el marco consiguieron 11.030 kg/ha de producción media calificada. Entre estos dos valores se sitúa la producción calificada de las plantaciones de los cooperativistas (10.420 kg/ha) y los viñistas independientes (10.205 kg/ha). A consecuencia de su alto rendimiento, los viñedos propiedad de los cooperativistas son los que sufren más descalificaciones con una media de 3.326 kg/ha. El resto de agentes se sitúa por debajo de la media (1.725 kg/ha) en cuanto a producción descalificada, especialmente los viñedos de bodegas con integración vertical, que tienen una descalificación media de 557 kg/ha. Los viñedos propiedad de bodegas sin integración vertical, a pesar de que su rendimiento total no es el más alto, son los que obtienen mayor producción calificada media.

Gráfico 9: Producción media calificada y descalificada según propietarios del viñedo

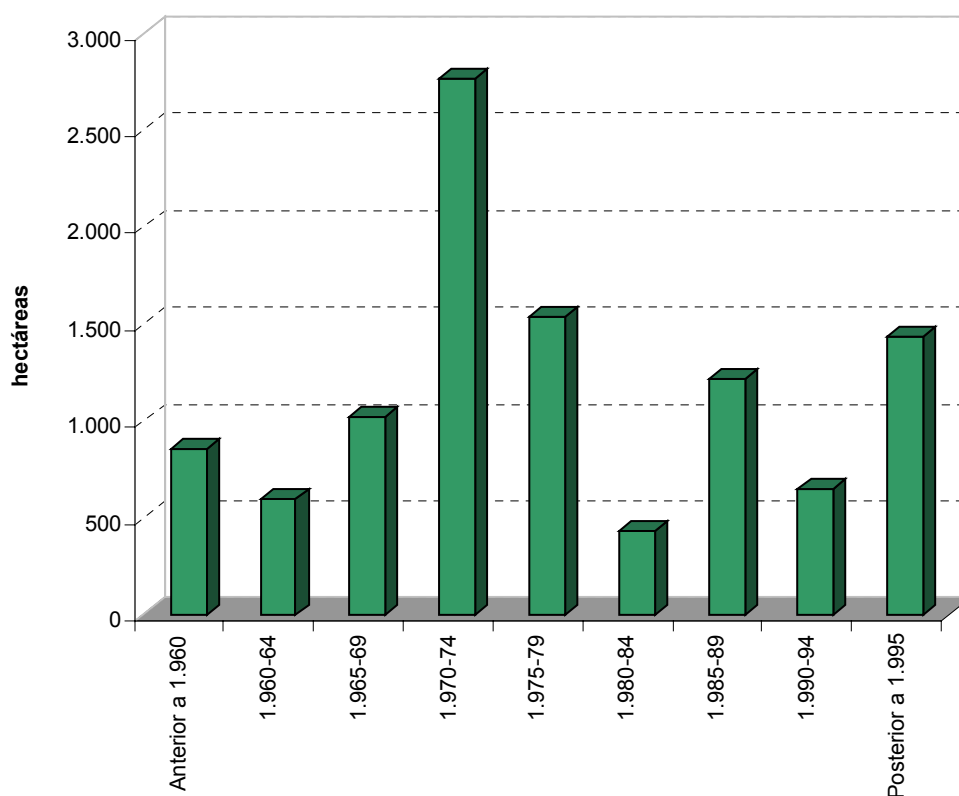


Fuente: Consejo Regulador

En cuanto a la edad de las plantaciones pertenecientes al Marco, se puede decir que hay un porcentaje importante que están envejecidas, ya que gran parte del viñedo plantado durante la expansión de los 70 se conserva en la actualidad. De hecho, un 26,3% de las plantaciones actuales se realizaron entre 1.970 y 1.974 (ambos inclusive). El conjunto de viñedos con aproximadamente treinta años de edad roza la mitad del total (49,9%) y tendrá que ser renovado en breve. El 14,7% de la superficie actual fue plantada entre 1.975 y 1.979, mientras que sólo el 19,8% de las plantaciones actuales ha sido plantadas con posterioridad al año 1.990. No obstante, hay que señalar que hay explotaciones que han efectuado una reposición de marras constante, por lo que la edad registral de estas plantaciones no se ajusta a la edad real de las cepas. En el año 2.001 el ritmo de replantaciones de viñedo en el Marco de Jerez¹⁰ ha sido normal, renovándose unas 250 hectáreas.

¹⁰ Fuente: CAP. Reunión del 5/04/02 del grupo de trabajo para el Plan Estratégico del Sector Vitivinícola del Marco de Jerez

Gráfico 10: Distribución de la superficie de viñedo según fecha de plantación



Fuente: Consejo Regulador

4.5.- PRODUCCIÓN INTEGRADA Y ECOLÓGICA

La evolución de los sistemas de producción agraria ha derivado en los últimos años hacia unos métodos de control de plagas y enfermedades más racionales y respetuosos con el medio ambiente.

La Organización Internacional para la Lucha Biológica (OILB) define la Producción Integrada como “un sistema de producción de alimentos que utiliza al máximo los recursos y los mecanismos de regulación naturales y asegura a largo plazo una agricultura viable. En ella los métodos biológicos, culturales, químicos y demás técnicas son cuidadosamente elegidos y equilibrados, teniendo en cuenta el medio ambiente, la rentabilidad de las explotaciones y las exigencias sociales”. La Consejería de Agricultura y Pesca tiene una definición similar de producción integrada: “el sistema agrícola de producción que utiliza los mecanismos de regulación naturales, teniendo en cuenta la protección del medio ambiente, la economía de las explotaciones y las exigencias sociales de acuerdo con los requisitos que se establezcan para cada cultivo en el correspondiente Reglamento de Producción”.

En 1.999 se realizó un borrador de Reglamento Específico para la Producción Integrada de la vid¹¹. La adhesión a la producción integrada es voluntaria, y en este reglamento se contemplan prácticas obligatorias, prohibidas y recomendadas para conseguir la implantación de la Producción Integrada en las viñas y permitir a los viticultores asegurar la producción de uva sana, obtener productos vitícolas de alta calidad, reducir al máximo los niveles de residuos, proteger su salud ante la manipulación de insumos, crear y mantener una gran diversidad biológica del ecosistema, favorecer y conservar el equilibrio del suelo a largo plazo, minimizar

¹¹ www.eumedia.es/articulos/vr/vinos (Vida Rural nº 87, 15 de mayo de 1.999)

la contaminación de las aguas y el suelo y, todo ello, obteniendo la máxima rentabilidad de sus cosechas. Pero la Producción Integrada no sólo hace referencia a las labores y técnicas agrícolas propias de la viticultura, sino que incide de forma muy significativa en la gestión del medio ambiente.

Entre las prácticas contempladas en este Reglamento, se clasifica como obligatorio para el viticultor la necesidad de dar un descanso en la parcela a replantar, así como realizar un desfonde del terreno y analizar los suelos para conocer las necesidades de abonado. Además, queda expresamente prohibida la desinfección del suelo, excepto que se detecte la presencia de serios problemas de virosis.

A la hora de realizar la nueva plantación será obligatorio utilizar portainjertos de productores oficialmente autorizados, con certificado y pasaporte fitosanitario. Como en el resto de las plantaciones, es necesario utilizar alguna de las variedades autorizadas en el Reglamento del Consejo Regulador.

Se obligará a la fertilización con abonos de origen orgánico cada tres años, así como analizar los suelos durante el mismo período, recomendando aportar nitrógeno orgánico procedente de estiércol (exentos de basuras no degradables) y no utilizar abonos foliares.

Las labores de la viña se realizarán en su momento adecuado, de forma que no afecten a la estructura del suelo. Además, será obligatorio (en plantaciones con pendientes superiores al 2%) realizar las tareas de aserpiado al acabar al vendimia.

Queda prohibida la aplicación de "herbicidas residuales en cobertura total", por lo que se ha elaborado una lista de herbicidas fácilmente degradables para el uso de los viticultores. Además, se recomienda que, durante la primavera y el verano, se realicen labores poco profundas.

Por lo que respecta a la poda, se continuará con el sistema tradicional jerezano de "vara y pulgar", el pintado de cortes para favorecer el cicatrizado y la sanidad de la poda, la "castra" con la que se dirige y ordena la vara que se utilizará para la próxima cosecha, así como las labores de "desbragar", consistentes en suprimir las raíces superficiales de la vid por encima del punto de injerto.

No obstante, el Consejo Regulador se reserva la autoridad para permitir la introducción de nuevos sistemas de cultivos o tecnologías.

Evitar plagas y enfermedades, mediante la prevención, es uno de los objetivos más destacados, por lo que se realizarán controles semanales. En el caso de que se produzca algún tipo de problema se actuará con el asesoramiento de los técnicos en la materia y utilizando, siempre que se pueda, métodos biológicos, culturales o genéticos en vez de químicos.

Por ello, el Consejo Regulador prohíbe la utilización de materias activas no incluidas en una lista de productos fitosanitarios que aparecen en el Reglamento, así como los tratamientos periódicos y sistemáticos sin justificación técnica.

La vendimia se realizará con el mayor esmero, recogiendo exclusivamente la uva sana y madura, desechando toda aquella que no está en perfectas condiciones. Además, se recomienda vendimiar con tijera mejor que con navaja y empleando cajas mejor que espuelas.

Otro de los objetivos de la Producción Integrada es preservar y proteger la fauna y flora autóctona de la vid y embellecer el entorno paisajístico por lo que en el Reglamento se dedica un apartado expreso a la "Gestión del Medio Ambiente", en el que se recomiendan labores como la repoblación de taludes, lindes, caminos, etc., pero siempre utilizando variedades vegetales autóctonas para mantener la biodiversidad, respetando fauna y flora autóctonas.

El Reglamento también recomienda a los viticultores que realicen una serie de prácticas acordes con el medio ambiente y encaminadas a potenciar el paisaje con fines culturales y turísticos que den un valor añadido a sus producciones. Entre estas recomendaciones, se pueden destacar las de recuperar la arquitectura tradicional, así como evitar la pérdida de aperos, aljibes, pozos y otros utensilios y edificaciones de arraigo popular. También prohíbe arrojar basura, escombros y chatarra en cunetas, bardos, caminos, cañadas, etc.

Otra posibilidad que podría abordar el sector vitivinícola del Marco de Jerez es la elaboración de vino ecológico. Recientemente y siguiendo con la evolución de la conciencia social y con la demanda de mercado, algunas bodegas andaluzas se han planteado la implantación de un Sistema de Gestión Medioambiental (SGM) para la concreción de su política medioambiental¹². Este puede ser el primer paso para llegar a la comercialización de productos ecológicos, pero no olvidemos que la comercialización de estos debe hacer referencia exclusivamente a métodos de producción agraria, es decir a la viticultura ecológica. Según el Comité Andaluz de Agricultura Ecológica (CAAE), en diciembre de 2.001 Andalucía disponía de 214,5 hectáreas de viñedo bajo cultivo ecológico (6,9 hectáreas en la provincia de Cádiz), cifra anecdótica si la comparamos con las cerca de 37.779 hectáreas de viñedo andaluz para vinificación¹³ y con las 103.104 hectáreas andaluzas de cultivo ecológico¹⁴.

Desde el punto de vista del agricultor, tienen que ser modificadas determinadas técnicas de cultivo, eliminando la utilización de fertilizantes y fitosanitarios de síntesis. Todas las enfermedades y plagas tienen su alternativa de control ecológico, algunas más fáciles de adaptar que otras. Una de las mayores armas contra las plagas y enfermedades es el azufre, compuesto admitido por el reglamento comunitario en agricultura ecológica. Conviene destacar que el cobre, admitido por ahora hasta 2.002, tiene pocas posibilidades de renovar su uso.

Los obstáculos que retraen al viticultor a lanzarse a la agricultura ecológica son el desconocimiento de ésta y sus beneficios, la incertidumbre sobre el futuro de la cosecha, desconocimiento del mercado de productos ecológicos, reticencia a cualquier tipo de cambio en métodos de cultivo bien conocidos, y sobre todo, la dificultad de hacer uso de esta adaptación ecológica en el etiquetado del vino producido por las bodegas elaboradoras.

El principal problema a la hora de elaborar vinos ecológicos andaluces es la necesidad de añadir alcohol vínico encabezar el mosto, lo que aparte de no dar una imagen ecológica para el consumidor, puede plantear problemas legales en su uso. Así aunque pueda existir una conciencia medioambiental del viticultor y del bodeguero, difícilmente podrá comercializar sus vinos como ecológicos. Es más viable la elaboración de vinos jóvenes de baja graduación que no precisan la adición de alcohol, aunque en la mayoría de los casos no están amparados por la Denominaciones de Origen de Andalucía. En resumen las bodegas sólo pueden diversificar, recurriendo a la elaboración de una parte de producto ecológico. Esto plantea otro problema de comercialización, pues consumidores y distribuidores demandan más a empresas ecológicas, que a empresas que poseen un determinado producto ecológico.

Desde FEDEJEREZ se apunta que, en todo caso, la referencia a lo ecológico en el etiquetado de los vinos es un elemento (todavía) desconocido, no considerándose a estos efectos ni siquiera en los vinos de calidad producidos en regiones determinadas de Centroeuropa con experiencia en la materia visitadas (por ejemplo, a instancias de la BASF) o consultadas sobre la materia.

¹² Fuente: Ugarte, J. (2.001) *Calidad en origen*. VI Feria de Agricultura Ecológica. Diputación de Córdoba www.dipucordoba.es/agricultura/feria6/notasprensa/articulo2.htm

¹³ Fuente: Consejería de Agricultura y Pesca. Avance de superficies y producciones Febrero 2.002.

¹⁴ Fuente: Comité Andaluz de Agricultura Ecológica. Datos actualizados a diciembre de 2.001.

CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR PRODUCTOR

- La superficie de viñedo del Marco de Jerez asciende a 10.679 hectáreas en 2001. El 78,3% de esta superficie está calificado como Jerez Superior
- Las bodegas poseen un 43% de la superficie total. Los agricultores asociados en cooperativas tienen un 33% de la superficie mientras que los viñistas independientes tienen el restante 24%.
- De las 3.721 viñas del Marco, un 93% corresponde a explotaciones menores de cinco hectáreas, sumando el 40,3% de la superficie total. No obstante, la importancia de las explotaciones mayores de 40 hectáreas es grande, ya que representan el 20% de la superficie de viñedo.
- La producción total en la campaña 2.001/02 alcanzó las 127.258 toneladas de uva, procedentes en un 81,6% de los terrenos clasificados como "Jerez Superior" y un 18,4% de los viñedos "Jerez Zona".
- El rendimiento medio alcanzado en la campaña 2.001/02 ha sido de 11.928 kg/ha.
- El límite de calificación es de 11.428 kg/ha y la producción media calificada esta campaña ha sido de 10.192 kg/ha, calificándose el 85,2% de la producción total.
- El rendimiento medio ha sido mayor en las explotaciones de los cooperativistas, que poseen explotaciones de pequeño tamaño cultivadas más intensivamente. A continuación se sitúan las explotaciones de viñistas independientes y con el menor rendimiento medio los viñedos propiedad de las bodegas.
- Los costes de cultivo de los viñedos del Marco se encuentran en torno a los 3.500 €/ha. Están formados fundamentalmente por costes de mano de obra (entre el 70 y el 80% de los costes directos).

5.- CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR BODEGUERO

En este apartado se analiza el sector elaborador de vino de las Denominaciones de Origen del Marco de Jerez. En primer lugar se hace un breve recordatorio del proceso de crianza al que es sometido el mosto para convertirse en alguno de los vinos del Marco. A continuación se describirán los tipos de bodegas existentes, para pasar a analizar la producción de mosto de la campaña 2.000/01, así como las existencias de vino en proceso de crianza que albergan las bodegas del Marco.

5.1.- EL PROCESO DE ELABORACIÓN DEL VINO DEL MARCO

Para conseguir las características propias del vino amparado por las Denominaciones de Origen del Marco el proceso típico de crianza tiene mayor importancia aún que la obtención de la uva de óptima calidad. A continuación se describen brevemente las etapas de elaboración de este vino.

5.1.1.- La obtención del mosto

La uva, una vez recogida, es transportada a las instalaciones donde será prensada, los lagares. Allí se descarga en cintas transportadoras que evitan la entrada en prensa de hojas, racimos y escobajos. Después, se pasan a máquinas de estrujado que facilitan la apertura del grano y luego a las prensas. De ellas se obtiene el mosto, base para la crianza de los vinos del Marco. Las prensas empleadas en Jerez suelen ser de tipo horizontal, constituidas por un cilindro horizontal de acero inoxidable, cuyo eje central tiene una bolsa neumática que mediante presiones y descompresiones obtiene el mosto. Para garantizar que el mosto resultante será de calidad suficiente para la elaboración de vino, se limitan los rendimientos de prensado a 70 litros/100 kg de uva.

Las bodegas suelen realizar dos prensados mas. Los productos de la segunda prensa se utilizan para la producción de vinos no calificados o para la destilación de alcohol y los de la tercera prensa se destinan a la producción de ácido tartárico y otros productos.

Actualmente se está extendiendo, como alternativa a los lagares tradicionales, los centros de vendimia. En ellos, además de la obtención del mosto, se realiza la fermentación, clasificación y primeras fases del proceso de crianza.

5.1.2.- La fermentación

El mosto obtenido en las prensas pasa inmediatamente a depósitos verticales de acero inoxidable para realizar la fermentación. Ésta tiene lugar a temperaturas controladas entre 22 y 24° C y se produce por la acción de las levaduras que contiene el polvillo de la uva o pruina. Se trata de una fermentación aeróbica.

Las variedades de levaduras mas importantes en Jerez son: la *Saccharomyces apyculatus* o levaduras salvajes (inician la fermentación pero mueren cuando el vino se encabeza con aguardiente de vino), la *Saccharomyces ellipsoideus* o levadura del vino (continúa la fermentación cuando las levaduras salvajes desaparecen).

La fermentación tumultuosa¹⁵, primera fase de la fermentación, es el proceso por el cual más del 90% del azúcar que contiene la uva se convierte en alcohol etílico y anhídrido carbónico. Suele durar entre 3 y 7 días, dependiendo de la temperatura ambiente. La segunda fermentación, mas lenta, consigue el crecimiento del vino nuevo y la obtención de características que lo definirán en su primera clasificación. Esta fermentación finaliza a

¹⁵ Es una fermentación muy violenta, en especial durante las primeras 36 horas de duración.

primeros de diciembre. El vino obtenido, blanco, seco, de aproximadamente 11,5% vol, puede ser destinado después de unos meses de estabilización al consumo como vino joven, fuera de las Denominaciones de Origen del Marco.

Para el proceso de crianza el vino se almacena en botas, que son barricas de roble americano de 600 litros de capacidad llenas en sus 5/6 partes. Cada bota alberga por lo tanto 500 litros de vino. Tras la fermentación alcohólica total del mosto y pasados los fríos del invierno, en los vinos destinados a crianza, se produce un desarrollo espontáneo de levaduras (flor o velo de flor¹⁶) sobre la superficie del vino, que lo aísla del aire, consume alcohol al tiempo que le aporta nutrientes y evita la oxidación. De este modo le confiere unas características analíticas y organolépticas específicas, entre las que destacan su color pálido amarillento, su transparencia, la sutileza de sus aromas y su paladar seco, fragante y ligeramente amargo.

La flor llega a cubrir toda la superficie del vino formando una tupida capa. Un buen velo, untuoso al tacto, presenta un aspecto rugoso en la superficie, un color blanco-marfil y varios milímetros de espesor.

5.1.3.- La clasificación del mosto

El vino del Marco se cría en contacto con el aire. La primera clasificación de los vinos se realiza antes de la entrada de los mismos en el sistema de crianza de Jerez. Aquellos vinos que tienen aptitudes para convertirse en Fino, Manzanilla o Amontillado deben cumplir unos requisitos mínimos que permitan una evolución plenamente satisfactoria durante la etapa de crianza. Así, el grado alcohólico adquirido debe estar próximo a 15,5% (v/v), imprescindible para un buen desarrollo del velo de flor, una acidez que no exceda de 4-5 g/l (expresada en ácido tartárico), debe ser un vino seco, con unos contenidos en azúcares reductores entre 1-2 g/l y poseer unas adecuadas cualidades organolépticas.

Aquellos vinos de más cuerpo con buenas cualidades para la crianza de Oloroso se encabezan con aguardiente de vino hasta los 17,5°, lo que impide el desarrollo de la flor y se almacenan en botas de roble americano para iniciar la crianza físicoquímica aeróbica. A diferencia de los Finos, los vinos Olorosos estarán expuestos a un envejecimiento exclusivamente oxidativo, lo que supondrá un aumento importante del color y sabores maderizados.

5.1.4.- La crianza del vino con D.O. Jerez y D.O. Manzanilla

Tradicionalmente se emplean barriles de madera ("botas") de roble americano como recipientes en los que se conduce la crianza. Este material resulta idóneo, principalmente por su porosidad, que permite un adecuado intercambio de gases, al mismo tiempo que enriquece el vino en determinados componentes de la madera, extraídos por la acción del alcohol y que aportan importantes notas olfativas y de sabor.

La crianza del Jerez, aerobia, se realiza en botas tapadas pero no herméticamente en las que se deja una cámara de aire de "dos puños", para que puedan actuar las levaduras de la flor. El sistema utilizado es el de criaderas y soleras. Las botas se disponen en filas superpuestas, unas sobre otras, donde tradicionalmente cada fila horizontal recibe el nombre de escala. Las botas de una misma fila o escala (que puede contar con más de una fila de

¹⁶ El velo o flor lo compone una tupida capa de levaduras del género *Saccharomyces* agrupadas en la parte superior de la bota que llega a cubrir toda la superficie del vino aislándolo del aire. Las levaduras interactúan con el vino transformando ácidos en alcohol y pequeñas cantidades de éste último en aldehídos.

botas, según la dimensión de la correspondiente solera) contienen vino de características similares y con el mismo grado de crianza.

La primera escala, mas próxima al suelo, recibe el nombre de solera y contiene el vino de mas edad. De la solera se extrae el vino para su embotellamiento, dejando en ella de 2/3 a 3/4 de su contenido, operación que se repite de 2 a 3 veces al año. La solera se rellena con vino procedente de la segunda escala o primera criadera, ésta a su vez se rellena con vino de la tercera escala o segunda criadera y así sucesivamente hasta la última escala, también llamada añada, que contiene el vino fresco de la vendimia del año. Este sistema de crianza del vino del Marco, conocido como corridas de escalas, permite la homogeneidad en cada escala y una uniformidad de los caracteres organolépticos del vino que sale al mercado. Es un procedimiento dinámico y muy caro que permite que los vinos jóvenes adquieran las buenas cualidades de los vinos viejos.

Para ello, se utilizan los utensilios canoa y rociador, que permiten la suave entrada del vino en las botas, evitando que la flor se dañe.

Para favorecer la crianza del Fino, las bodegas deben acondicionarse de manera que mantengan una temperatura constante, entre 15-18° C, durante todo el año, una humedad relativa lo mas alta posible y una buena ventilación. Con ello se consigue obtener un vino de características similares de un año a otro, al mismo tiempo que, se pone en contacto a las levaduras con vinos mas jóvenes, que aportan los nutrientes necesarios para el desarrollo y mantenimiento del velo, lográndose la homogeneidad y la inalterabilidad deseadas en la crianza del Fino.

La levadura de flor crece en un medio adverso, ya que las principales fuentes de carbono necesarias para el desarrollo de estos microorganismos (hidratos de carbono), han sido consumidas por ellas o por otras levaduras durante la fermentación alcohólica. Sin embargo, son capaces de utilizar, en un medio de vida aerobio, otras fuentes de energía (etanol y glicerina). Éstas producen la oxidación del etanol a acetaldehído, que aporta al vino el olor punzante y característico del Fino¹⁷. La reacción entre el acetaldehído y el etanol conduce a la formación de 1,1-dietoxietano o dietilacetil, que contribuye significativamente al aroma de estos vinos con un olor fuerte, dulce y afrutado. Por otro lado, a partir del acetaldehído se forma acetoina, cuya reducción posterior lleva a la formación de 2,3-butanodiol, componentes básicos del bouquet de los vinos.

El microclima presente en Sanlúcar de Barrameda, creado por la conjunción del río Guadalquivir con el Coto de Doñana, las marismas y los vientos atlánticos de poniente hace posible que la capa de flor presente algunas especificidades, configurando las características especiales de la Manzanilla.

Además, durante la crianza biológica se producen cambios en los contenidos de la mayoría de los componentes volátiles (responsables del aroma) y no volátiles del vino. Destacan los descensos de etanol, glicerina, acetato de etilo y de los valores de la acidez volátil (ácido acético principalmente) que son utilizados por las levaduras en su metabolismo. Este consumo condiciona en parte la periodicidad del refresco o rocío de las botas con vinos mas jóvenes procedentes de escalas superiores, a fin de reponer el etanol consumido junto otros nutrientes.

Los Finos y la Manzanilla, como todo vino amparado por las D.O. del Marco, tienen un envejecimiento mínimo promedio de tres años. Cuando los vinos Finos empiezan a perder la flor, se puede añadir al proceso de crianza biológico, un nuevo proceso de crianza fisicoquímica convirtiéndose, primero en Finos Amontillados y después en Amontillados. En el

¹⁷ Por esta razón, algunos autores consideran el contenido en etanol como un índice del grado de crianza.

caso de la Manzanilla el proceso se inicia con la Manzanilla Pasada y termina convirtiéndose en Amontillado. Esta suma de tipos de envejecimiento conduce a vinos muy viejos, de alto precio y con perfiles organolépticos muy complejos.

5.1.5.- Clasificación de los vinos con D.O. Jerez y D.O. Manzanilla

Los tipos de vinos amparados por la Denominación de Origen Jerez-Xérès-Sherry son los siguientes:

a) Vinos Generosos

- **Fino:** Vino de color amarillo pajizo pálido, con reflejos verdosos en ocasiones, de aroma almendrado característico, punzante y delicado, ligero al paladar, seco y cuyas especiales características son resultados de su proceso particular de crianza exclusivamente bajo velo de flor, con un grado alcohólico volumétrico adquirido entre 15 y 18°.

- **Amontillado:** Vino de color ámbar, de aroma avellanado, punzante atenuado, suave y lleno al paladar con un grado alcohólico volumétrico adquirido entre 16 y 22°. Su proceso particular de crianza incluye una fase inicial bajo velo de flor, equivalente, al menos en los que a duración se refiere a la del Fino, seguida de una fase de crianza oxidativa.

- **Oloroso:** Vino seco, de color ámbar a caoba, de aroma muy acusado, que recuerda a la nuez, mucho cuerpo, con grado volumétrico adquirido entre 17 y 22°. Su crianza comprende una fase inicial bajo velo de flor, continuada de una crianza oxidativa.

- **Palo Cortado:** Vino de características organolépticas intermedias entre los dos anteriores, con aroma de Amontillado y paladar y color similares al Oloroso con un grado alcohólico volumétrico adquirido entre 17 y 22°. Su crianza comprende una primera fase bajo velo de flor y otra posterior oxidativa.

b) Vinos Generosos de Licor

- **Dry:** Vino de color amarillo pálido o dorado, con un grado alcohólico adquirido no inferior a 15° y un contenido en materia reductora no superior a 15 gramos/litro. En atención a las características de determinados mercados, podrá autorizarse el empleo de los términos tradicionales "Pale" y o "Pale Dry"

- **Médium:** Vino de color ámbar a caoba, con un grado alcohólico adquirido no inferior a 15° y un contenido en materia reductora no superior a 115 gramos/litro. En atención a las características de determinados mercados, podrá autorizarse el empleo de términos tradicionales tales como "Golden", "Abocado", "Amoroso", "Brown", "Milk" o "Rich".

- **Pale Cream:** Vino de color amarillo pálido, de aroma punzante y delicado, con grado alcohólico adquirido no inferior a 15'5° y un contenido en materias reductoras no superior a 115 gramos/litro.

- **Cream:** Vino de cuerpo, de color ámbar a caoba oscuro de aroma punzante y atenuado con un grado alcohólico adquirido no inferior a 15'5° y un contenido en materias reductoras entre 115 y 140 gramos/litro.

c) Vino Dulce Natural

Procede de uva muy madura o soleada, que se somete a fermentación alcohólica parcial, detenida en su caso mediante la adición de alcohol vínico. Cuando se emplea uva de la variedad **Pedro Ximénez** o **Moscatel** el vino resultante se denomina con estos apelativos.

Por su parte, la Denominación de Origen Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda ampara un único producto:

- **Manzanilla:** Es un vino generoso de color pajizo o dorado, de aroma punzante característico, ligero al paladar, seco y poco ácido, con un grado alcohólico volumétrico adquirido entre 15 y 19°. El microclima presente en Sanlúcar de Barrameda, donde necesariamente tienen que estar situadas las bodegas de crianza de la manzanilla, y el proceso particular de crianza bajo velo de flor confieren a este vino sus características especiales. Según su crianza y envejecimiento se conocen las especialidades Manzanilla Fina, Manzanilla Pasada y Manzanilla Olorosa.

5.2.- EL SECTOR BODEGUERO DEL MARCO

5.2.1.- Tipos de bodega

A 31 de diciembre de 2.001 el registro del Consejo Regulador contaba con 85 bodegas. Según el Reglamento de las DD.OO. Jerez-Xérès-Sherry, Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda y Vinagre de Jerez los únicos lugares aptos para la crianza de productos amparados son los cascos urbanos de Jerez de la Frontera, Sanlúcar de Barrameda y El Puerto de Santa María. Hay dos tipos diferentes de bodegas; las **bodegas de crianza y expedición**, que están autorizadas a poner el vino a disposición del consumidor, y las **bodegas de crianza y almacenado**, que sólo pueden vender el vino que producen a otras bodegas. Anteriormente era necesario tener unas existencias de 12.500 hectolitros de vino en crianza para ser bodega de crianza y expedición, pero en la actualidad las existencias necesarias para figurar en cualquiera de los dos registros de que dispone el Consejo Regulador son de 500 hectolitros, y siempre contando con las botas necesarias para su almacenado.

La distribución geográfica de las bodegas del Marco aparece en la tabla siguiente:

Tabla 2: Distribución geográfica de las bodegas inscritas en el Consejo Regulador

Municipio	B. Crianza y Expedición	B. Crianza y Almacenado	Total
Jerez de la Frontera	32	7	39
Sanlúcar de Barrameda	21	15	36
El Puerto de Santa María	8	2	10
Total	61	24	85

Fuente: Consejo Regulador

Los datos recogidos en la tabla anterior muestran que la mayoría de bodegas pertenecen a la categoría de crianza y expedición, suponiendo un 72% del total de las bodegas. Algo más de la mitad de este tipo de bodegas están ubicadas en Jerez de la Frontera. En cuanto a las bodegas de crianza y almacenado, casi dos tercios del total se sitúan en Sanlúcar de Barrameda. El Puerto de Santa María alberga aproximadamente un 12% de las bodegas inscritas en los registros del Consejo Regulador.

En la tabla siguiente se clasifican las bodegas según su capacidad de almacenamiento. El número de bodegas de crianza y expedición difiere del reflejado en la tabla anterior ya que en este caso los datos están referidos a grupos de bodegas.

Tabla 3: Distribución de las bodegas del Marco en función de la capacidad de almacenamiento

Tipo de bodega	Capacidad de almacenado	Nº de bodegas
Crianza y expedición	Más de 250.000 HI	3
	Más de 125.000 HI	3
	Más de 50.000 HI	4
	Más de 25.000 HI	6
	Más de 10.000 HI	9
	Más de 5.000 HI	10
	Menos de 5.000 HI	16
	Subtotal	49
Crianza y almacenado	Más de 10.000 HI	5
	Más de 5.000 HI	3
	Más de 2.500 HI	8
	Menos de 2.500 HI	8
	Subtotal	24
Total		73

Fuente: Consejo Regulador

Pese a que la mayor cantidad de bodegas crianza y expedición se incluye en el estrato de menos de 5.000 hectolitros, destaca el gran tamaño de los grupos bodegueros más importantes, que llegan a superar en cincuenta veces la capacidad de las bodegas de crianza y expedición de menor tamaño. En el caso de las bodegas de crianza y almacenado, las diferencias de capacidad de almacenamiento entre bodegas no son tan acusadas, siendo la mayoría de pequeño tamaño.

También hay que señalar la existencia de las denominadas **bodegas de producción**, que están situadas en la zona de producción pero fuera de la zona de crianza. Su actividad principal es la obtención de vinos aptos para ser criados y envejecidos posteriormente en bodegas de la zona de crianza. Cada vez más, estas bodegas simultanean esta actividad con la comercialización directa de sus vinos, a granel o embotellados bajo sus propias marcas comerciales. Como estos vinos tienen origen en los viñedos inscritos, son sometidos a control por parte del Consejo Regulador, a pesar de tratarse de productos no amparados. A 31 de diciembre de 2.001 había veintidós bodegas de producción, de las cuales catorce están ubicadas en Chiclana de la Frontera, cuatro en Trebujena, tres en Chipiona y una en Rota.

5.2.2.- Producción de mosto

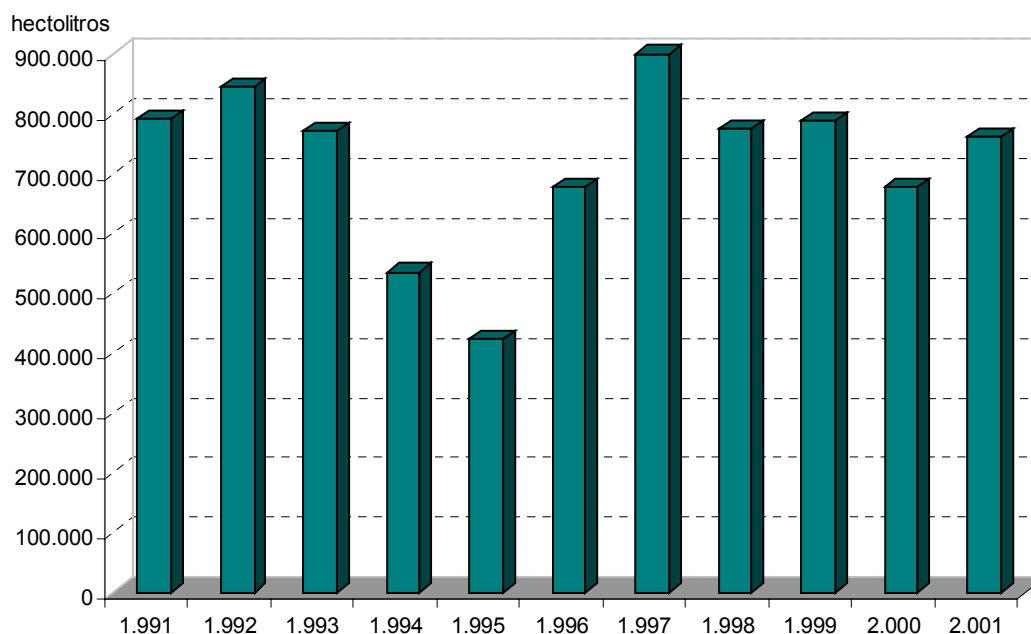
En la campaña 2.001/02 en el Marco de Jerez hay 58 lagares localizados principalmente en Jerez de la Frontera (28 lagares) y Sanlúcar de Barrameda (10 lagares). La vendimia de 2.001 fue muy temprana; se llevó a cabo entre el 14 de agosto y el 25 de septiembre, produciéndose en total 1.018.580 hectolitros de mosto, de los cuales 760.510 (un 75,2%) han sido calificados para la crianza de vino del Marco, destinándose el resto de la producción a otros usos bajo el control del Consejo Regulador. En las normas de esta campaña se acordó la "salida del Marco" de todo lo descalificado. Determinados productores se han acogido al artículo 29 del Reglamento (CE) 1.493/1.999 sobre alcohol de uso de boca y no se puede precisar que se haya destinado a alcohol. En campañas anteriores se permitía que la uva descalificada (hasta un 25% más del límite de uva calificada) se destinara a la elaboración de Vinagre de Jerez y de vino de mesa dentro del Marco.

En los lagares pertenecientes a las bodegas de integración vertical se obtuvieron 406.135 hectolitros de mosto calificado (el 53,4% del total). Unidas al resto de bodegas inscritas alcanzaron el 63,8% de la producción de mosto, correspondiente a la uva producida

por los viñedos propiedad de las bodegas y de los viticultores independientes. En los lagares de las cooperativas se produjeron 257.610 hectolitros de mosto, equivalentes al 33,9% del total. El 2,32% restante se ha obtenido en lagares propiedad de viñistas independientes.

En el gráfico siguiente se recogen las producciones de mosto calificado en los diez últimos años.

Gráfico 11: Evolución de la producción de mosto calificado para la producción de vino del Marco de Jerez



Fuente: Consejo Regulador

El principal destino del mosto calificado es la crianza de vino amparado por las DD.OO. del Marco. En el siguiente cuadro aparecen las entradas de mosto calificado en las bodegas de crianza del Marco, separado en mosto “Jerez Superior” y “Jerez Zona”. Para estimar el volumen de mosto calificado destinado a otros usos, se incluyen en la tabla las cantidades totales de mosto total calificado en los últimos años.

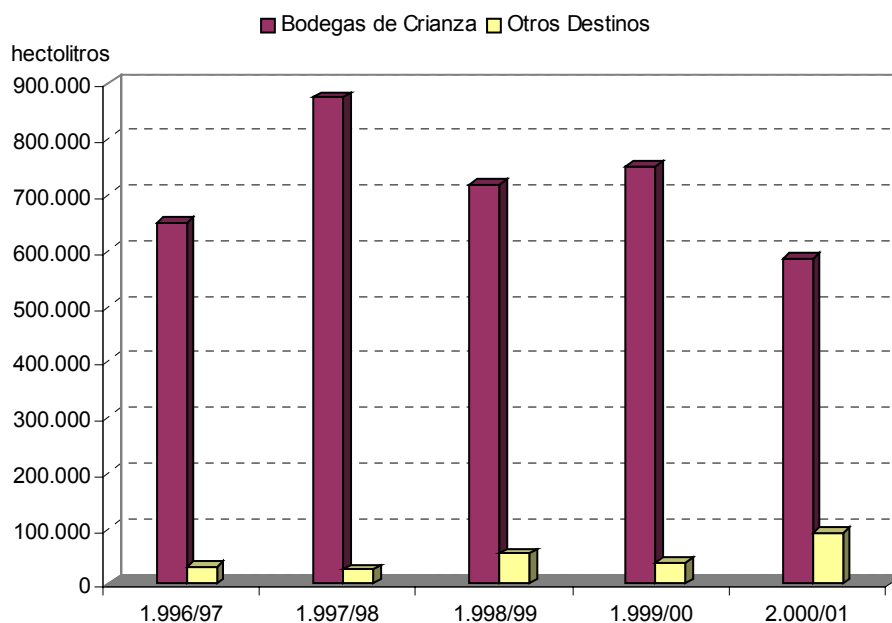
Tabla 4: Entradas de mosto en el circuito de crianza

Campaña	1.996/97	1.997/98	1.998/99	1.999/00	2.000/01
Mosto Jerez Superior (HI)	539.225	748.000	600.930	612.780	485.755
Mosto Jerez Zona (HI)	109.255	126.705	118.320	136.855	99.845
Total entradas crianza(HI)	648.480	874.705	719.250	749.635	585.600
Total mosto calificado (HI)	678.335	899.945	773.525	787.625	677.620
Otros Destinos (HI)	29.855	25.240	54.275	37.990	92.020
% Otros Destinos	4,4	2,8	7,0	4,8	13,6

Fuente: Consejo Regulador

Las mayores cantidades de mosto que entran en el circuito de crianza corresponden a mosto de categoría “Jerez Superior”, representando entre un 82% y un 86% del total en los cinco últimos años. Los destinos diferentes a la crianza de vinos amparados suponen porcentajes reducidos del total. Destaca la campaña 2.000/01, cuando se destinaron a otros usos 92.020 de los 677.620 hectolitros calificados (13,6%), principalmente debido a la inclusión del Vinagre de Jerez entre las Denominaciones de origen del Marco. En el gráfico siguiente se muestra la evolución de las entradas de mosto en el sistema de crianza y en otros destinos.

Gráfico 12: Destino del mosto calificado en las últimas campañas



Fuente: Consejo Regulador

Uno de los destinos alternativos a la crianza de vino con Denominación de Origen es la reposición de existencias de las bodegas de producción. Esta cantidad no es muy importante en relación al total de mosto calificado en el Marco, ascendiendo en la campaña 2.000/01 a 16.282,4 hectolitros (el 2,4% del total).

En la campaña 2.001/02 es previsible un incremento en el destino de mosto calificado para usos diferentes de la crianza de vino, ya que se acordó en las normas de campaña la salida del Marco de toda la uva descalificada.

Pese a que en el año 2.001 se recogió la segunda mayor cosecha del decenio tras la de 1.997 la cantidad de mosto calificado ha sido inferior a la de otros años ya que los límites de calificación son inferiores a los aplicados entonces. De los 258.058 hectolitros descalificados en la campaña 2.001/02, han salido ya 164.033 hectolitros (el 63,6% del total) del Marco¹⁸, por lo que permanecen en las bodegas de elaboración 94.024 hectolitros. El destino principal de este mosto ha sido las compañías alcoholeras de Castilla La Mancha y Extremadura, aunque se han destinado partidas menos importantes a compañías vinagreras no amparadas por el Consejo Regulador (localizadas fuera del Marco de Jerez), bodegas de vinos de mesa de otras zonas o empresas que se dedican al envinado de botas. En el caso de los vinos de la Tierra de Cádiz, una alternativa interesante para la uva del Marco, sólo se dispone de datos relativos a los elaborados por bodegas inscritas en las DD.OO. del Marco, que están sujetas a control de existencias y comercialización por parte del Consejo Regulador. El volumen de vino de la Tierra de Cádiz comercializado por las bodegas inscritas ascendió en 2.001 a 48.804 hectolitros, experimentando un crecimiento del 12,4% con respecto al año 2.000.

5.2.3.- Existencias de vino en crianza

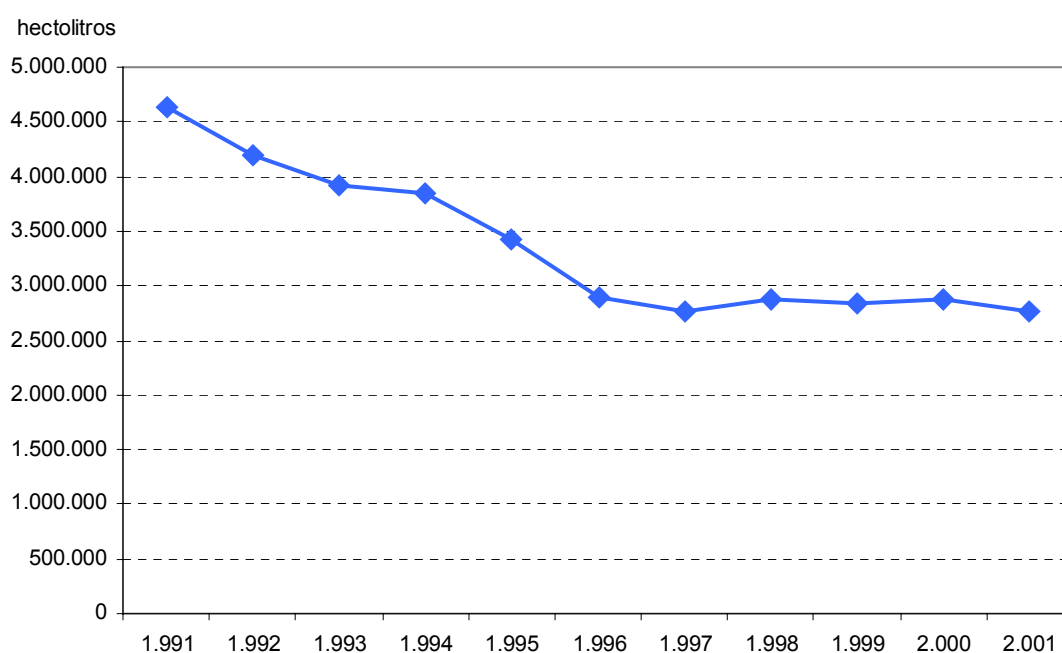
El volumen necesario de existencias de vino en crianza de Jerez¹⁹ está determinado por las extracciones de vino criado del sistema. Como se indicó anteriormente, el sistema de crianza de Jerez hace que sea necesario que la cantidad de vino en crianza sea

¹⁸ Datos proporcionados por el Consejo Regulador el 16 de abril de 2.002

¹⁹ Como mínimo un 60% de las existencias deben estar compuestas por mosto procedente de la zona "Jerez Superior"

aproximadamente tres veces superior al volumen que se extrae para su comercialización. En concreto, las ventas de vino criado en cada campaña por parte de cada bodega están limitadas al 40% de sus existencias al inicio de la campaña, antes de la vendimia del año, según el Reglamento del Consejo Regulador, para garantizar un grado de crianza satisfactorio. Las existencias de vino en crianza de Jerez se cifraban al 1 de septiembre de 2.001 en 2.769.170 hectolitros, equivalentes a 553.774 botas²⁰, medida normalmente utilizada por el sector. El sistema de crianza, al extenderse durante varios años, permite amortiguar las fluctuaciones del mosto disponible en diferentes cosechas. Esto se produjo en los años 1.995 y 1.996, cuando se produjo el mayor descenso en las existencias de vino en crianza a consecuencia de las menores entradas de mosto en 1.994 y 1.995. El descenso de la producción de mosto calificado se debió a una bajada en el rendimiento del viñedo a causa de la grave sequía que padeció Andalucía y no a la reducción de la superficie de viñedo del Marco acordada y materializada ya en 1.991 como paso previo a la aprobación del plan de reconversión 1.991/95.

Gráfico 13: Evolución de las existencias de vino del Marco en proceso de crianza



Fuente: Consejo Regulador

Uno de los objetivos marcados por el plan de reconversión del sector acometido en 1.991 fue reducir las existencias de vino en crianza de Jerez desde 4.634.385 hectolitros (926.877 botas) a unos 3.500.000 hectolitros (700.000 botas), objetivo que fue logrado ya que el 1 de septiembre de 1.995 las bodegas almacenaban 3.421.025 hectolitros (684.205 botas). A partir de 1.997, aunque las producciones se incrementaron notablemente, la cantidad de vino en proceso de crianza se mantuvo constante, ya que la cantidad de mosto calificado era similar a las salidas del sistema. En el conjunto del periodo 1.991-2.001 las existencias se redujeron un 40,3%, si bien se han mantenido prácticamente constantes desde 1.996.

La tabla que se incluye a continuación muestra la distribución de las existencias de vino en crianza de Jerez al principio de la presente campaña, diferenciando el volumen almacenado por tipo y capacidad de almacenamiento de la bodega. Las bodegas pertenecientes a un mismo grupo empresarial han sido contabilizadas como una sola bodega.

²⁰ Una bota contiene 500 litros de vino

Tabla 5: Existencias de vino en crianza según tipo de bodega y volumen almacenado

Tipo de bodega	Capacidad de almacenado	Existencias al 31/8/01 (HI)	% Existencias
Crianza y expedición	Más de 250.000 HI	1.254.005	45,3
	Más de 125.000 HI	555.310	20,0
	Más de 50.000 HI	392.290	14,2
	Más de 25.000 HI	198.130	7,2
	Más de 10.000 HI	150.005	5,4
	Más de 5.000 HI	65.890	2,4
	Menos de 5.000 HI	41.915	1,5
	Subtotal	2.657.545	96,0
Crianza y almacenado	Más de 10.000 HI	55.740	2,0
	Más de 5.000 HI	20.180	0,7
	Más de 2.500 HI	23.350	0,9
	Menos de 2.500 HI	12.055	0,4
	Subtotal	111.325	4,0
Total	2.768.870	100	

Fuente: Consejo Regulador

Destaca cómo la práctica totalidad del volumen almacenado se encuentra en bodegas de crianza y expedición, que por lo general son de mayor tamaño que las de crianza y almacenado. Al inicio de la presente campaña las bodegas de crianza y expedición contaban con el 96,0% de las existencias (531.509 botas), mientras que las de crianza y almacenado contaban con 111.325 hectolitros (22.265 botas), lo que supone apenas un 4,0% del total. También es importante resaltar la concentración del sector bodeguero, ya que los diez grupos bodegueros más importantes controlan el 79,5% de las existencias de vino en crianza.

El tipo de crianza (biológica - Fino/Manzanilla, u oxidativa – otros tipos) al que se someta al vino determina los posibles destinos que se pueden dar al vino envejecido. En la tabla siguiente se muestran las existencias de cada tipo de vino en los tres municipios de crianza, diferenciando las bodegas de crianza y almacenado y las de crianza y expedición.

Tabla 6: Distribución por tipo de vino, tipo de bodega y ciudad de las existencias de vino en crianza de Jerez

	B. de Crianza y Almacenado			B. Crianza y Expedición			Total
	Jerez	El Puerto	Sanlúcar	Jerez	El Puerto	Sanlúcar	
Manzanilla	0	0	66.633	48.380	2.894	350.052	467.959
Fino	14.725	0	0	819.735	105.714	90.467	1.030.641
Otros vinos	16.689	1.066	13.044	1.003.863	62.135	167.631	1.264.428
Total	31.414	1.066	79.677	1.871.978	170.743	608.150	2.763.028

Fuente: Consejo Regulador

Como se comentó anteriormente, las bodegas de crianza y expedición son las que albergan la mayor parte de las existencias. Por municipios, destaca Jerez de la Frontera, donde hay 1.903.392 hectolitros de vino en crianza (el 68,9% del total). La crianza de fino en este municipio es muy importante, aunque el volumen de fino en crianza es superado por el de otros tipos de vino (amontillado, oloroso, etc.). Sanlúcar de Barrameda, con 687.287 hectolitros en crianza, alberga el 24,9% de las existencias del Marco. En sus bodegas destaca la crianza de manzanilla, como era de prever. Las bodegas de crianza y almacenado son particularmente importantes en Sanlúcar, llegando a criar el 13,1% del vino total de la ciudad. El Puerto de Santa María tiene 171.809 hectolitros (el 6,2% de las existencias totales) destacando especialmente la crianza de fino en sus bodegas. En el conjunto del Marco la manzanilla

representa el 16,9% de las existencias, el fino el 37,3% y el resto de vinos en crianza el 45,8%. La presencia de existencias de manzanilla en Jerez y el Puerto se debe a que hay bodegas con instalaciones en Sanlúcar pero que están registradas en otros municipios y a que las bodegas adquieren manzanilla criada para su embotellado y venta. Si las existencias almacenadas en Jerez y El Puerto no se comercializan en la campaña en la que se adquiere o la siguiente, no se puede embotellar el vino con el nombre de manzanilla.

Por otro lado, las existencias almacenadas por las bodegas de producción a 1 de septiembre de 2.001 ascienden a 59.764 hectolitros, un volumen muy pequeño en comparación con las existencias de vino en proceso de crianza en las bodegas amparadas (de crianza y expedición y de crianza y almacenado). La evolución de las existencias en los últimos años se muestra en la tabla siguiente.

Tabla 7: Existencias de vino en las bodegas de producción

Campaña	Existencias B. Producción (HI)	Existencias B. Amparadas (HI)
1.997/98	46.990	2.769.120
1.998/99	48.279	2.877.725
1.999/00	49.121	2.834.320
2.000/01	58.720	2.871.230
2.001/02	59.764	2.769.170

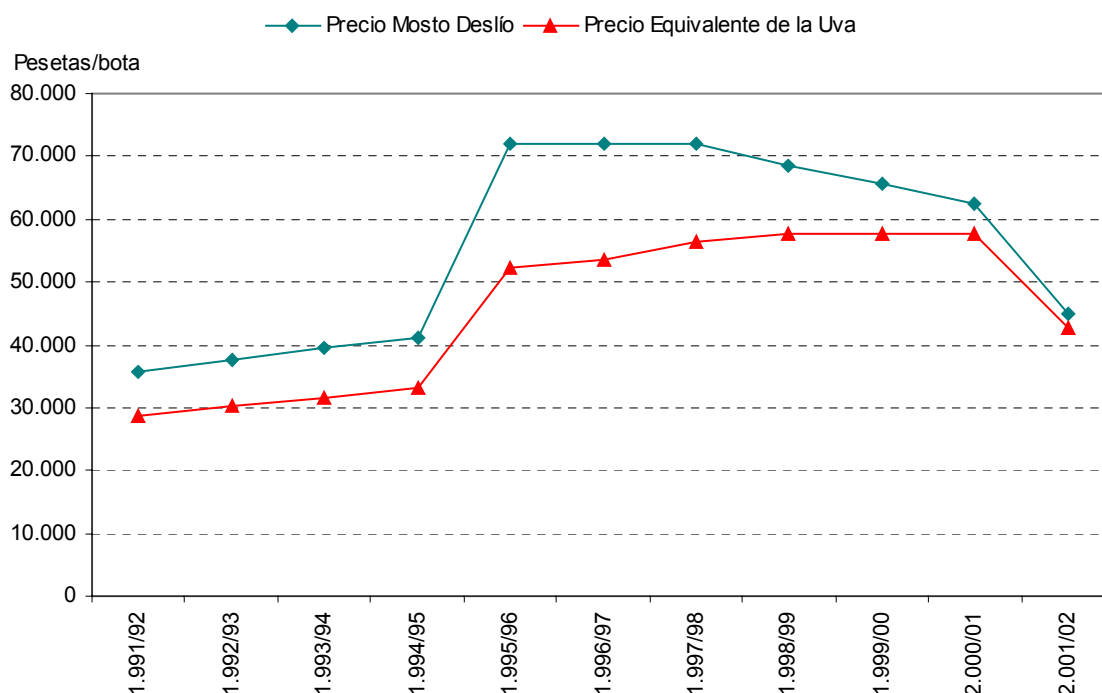
Fuente: Consejo Regulador

El vino almacenado en las bodegas de producción no está sujeto a cupos, por lo que una bodega puede vender toda su producción en una sola campaña. No obstante, el conjunto de existencias de vino en las bodegas de producción en los últimos años ha experimentado un incremento considerable, creciendo en los últimos cinco años un 27%.

5.3.- RENTABILIDAD DE LA OBTENCIÓN DE MOSTO

Casi un tercio de la superficie de viñedo del Marco de Jerez pertenece a agricultores que están asociados en cooperativas. El producto que ofrecen estos agricultores no es propiamente la uva, sino el mosto (vino del año) resultante de el prensado de dicha uva y de la fermentación alcohólica total del jugo resultante. En el gráfico siguiente se muestra la evolución del precio de la bota de mosto en la última década, así como el precio del equivalente de uva sin prensar (dado que el rendimiento en la prensa es de 70 litros de mosto por cada 100 kg de uva, una bota de mosto, 500 litros, equivale a 714 kg de uva).

Gráfico 14: Evolución del precio del mosto calificado y del precio del equivalente de uva



Fuente: AECovi

En las primeras campañas de la década pasada la evolución del precio del mosto fue paralela a la del precio de la uva sin molturar, manteniéndose unos diferenciales entre el precio de la bota y la cantidad equivalente de mosto de entre 7.000 y 8.000 pts/bota (entre 10 y 11,5 pts/kg de uva). En la campaña 1.995/96, a causa de la reducida cosecha, crecieron tanto el precio del mosto como de la uva. Debido a que el mosto se vende en fechas posteriores a la uva y a que la demanda de las bodegas fue alta, el precio del mosto creció comparativamente más que el de la uva, incrementándose el diferencial mosto/uva hasta 19.878 pts/bota (equivalente a 27,84 pts/kg de uva, un incremento del 38% en el ingreso bruto por venta de uva). En las siguientes dos campañas el precio del mosto se mantuvo, reduciéndose sin embargo el diferencial mosto/uva sin molturar hasta niveles cercanos a los del principio de la década a causa del incremento en el precio de la uva. A partir de la adopción del acuerdo interprofesional que fijaba el precio de referencia de la uva en 81 pts/kg, el precio del mosto se redujo hasta 62.500 pts/bota en la campaña 2.000/01. El diferencial de precio mosto/uva disminuyó a 4.700 pts/bota en dicha campaña, suponiendo un incremento en los ingresos de los cooperativistas de 6,54 pts/kg (un 8,1% del precio total). En la campaña actual, que ha registrado fuertes bajadas en el precio de la uva, el precio del mosto ha caído a 45.000 pts/bota, por lo que el diferencial entre el mosto y la uva sin molturar se ha reducido a 2.160 pts/bota (unas 3 pts/kg de uva), cifra según AECovi por debajo del coste de elaboración del mosto.

CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR BODEGUERO

- Existen 85 bodegas amparadas en el Marco de Jerez, 61 de Crianza y Expedición y 24 de Crianza y Almacenado. También hay 22 bodegas de producción, no amparadas por el Consejo Regulador.
- El número de lagares en el Marco asciende a 58, localizados principalmente en Jerez de la Frontera y Sanlúcar de Barrameda.
- En la campaña 2.001/02 se han calificado 760.510 hectolitros de mosto, un 75% de la producción de total. En los lagares propiedad de las bodegas se obtuvo el 63,8% del mosto de la campaña, correspondiendo a los lagares de las cooperativas un 33,9% del mosto calificado.
- Las existencias de vino en proceso de crianza a 1 de septiembre de 2.001 ascienden a 2.769.279 hectolitros (553.774 botas). El 45% de estas existencias se concentra en los tres grupos bodegueros con mayor capacidad de almacenamiento. Las 24 bodegas de crianza y almacenado albergan un 4% del volumen total de vino en crianza.
- Entre 1.991 y 2.001 el volumen de vino en crianza se han reducido un 40%, debido a las bajas producciones obtenidas en los años 1.994 y 1.995 a causa de la sequía.
- La rentabilidad relativa de la producción de mosto en comparación con la venta de la uva sin procesar ha disminuido en los últimos años

6.- CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR COMERCIALIZADOR

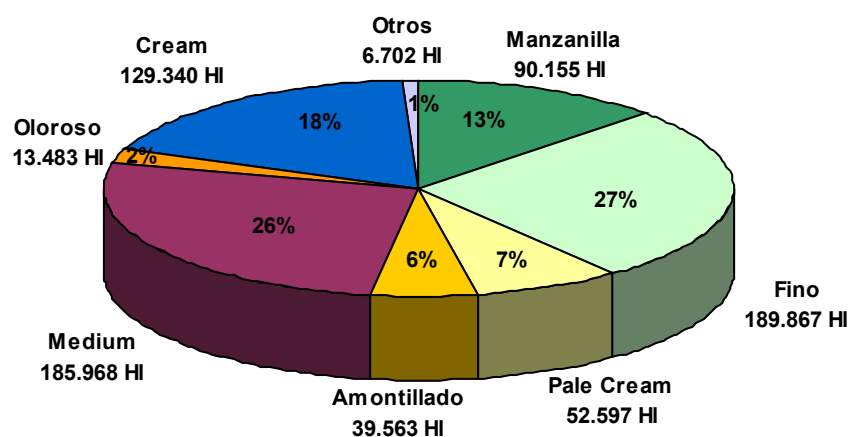
6.1.- COMERCIALIZACIÓN DE LOS VINOS AMPARADOS

El vino de Jerez, conocido mundialmente como Sherry, transliteración inglesa de Sherish, es uno de los productos pioneros en el comercio exterior español. Hay transacciones importantes, principalmente a Inglaterra, desde el siglo XVIII. Muchas compañías inglesas se instalaron en Jerez de la Frontera a lo largo del siglo XVIII y XIX, controlando el comercio de este producto. Hasta pasado 1970, el 90% del vino de Jerez exportado se comercializaba a granel, siendo posteriormente embotellado fundamentalmente por empresas inglesas. En la actualidad únicamente el 4% se exporta a granel con embotellado supervisado por el Consejo Regulador. Este hecho ha provocado que en el seno del sector se empiece a estudiar la conveniencia de convertir la Denominación de Origen en Denominación de Origen Calificada, que exige, entre otros requisitos, que todo el vino se comercialice embotellado en la región de origen.

A continuación se presentarán algunos datos que definen el sector comercializador de vino del Marco. Es preciso señalar que aunque se utiliza la expresión “Ventas” en realidad los datos corresponden a *Salidas* de vino del Marco de Jerez.

En el año 2.001 se comercializaron en total 707.681 hectolitros de vino del Marco de Jerez. El principal producto comercializado es el fino (26,8% del total) seguido del médium (26,3%), el cream (18,3%) y la manzanilla (12,7%). El pale cream, amontillado y oloroso les siguen en importancia.

Gráfico 15: Ventas en 2.001 según tipo de vino



Fuente: Consejo Regulador

En la tabla que sigue se muestra la distribución de las ventas en 2.001 particularizando para cada mercado y tipo de vino.

Tabla 8: Ventas en función del tipo de vino en el mercado nacional y en exportación en 2.001

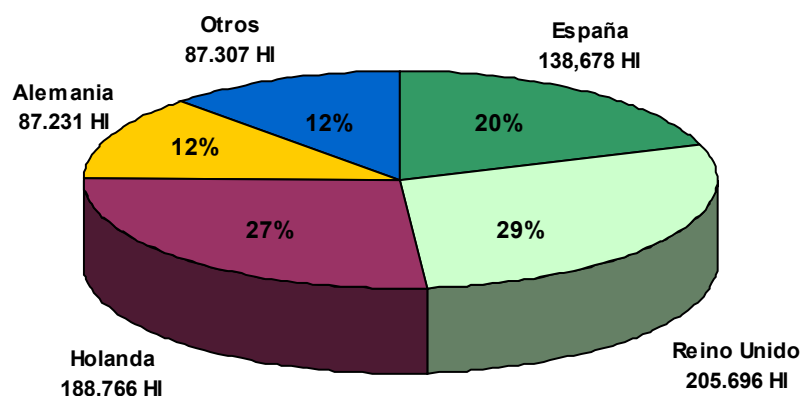
Tipos de vino	España (HI)	%	Exportación (HI)	%	Total (HI)	%
Fino	38.029,64	5,4	151.838,74	21,5	189.868,38	26,8
Medium	1.527,08	0,2	184.441,00	26,1	185.968,08	26,3
Cream	10.119,58	1,4	119.221,25	16,8	129.340,83	18,3
Manzanilla	78.228,05	11,1	11.927,85	1,7	90.155,90	12,8
Pale Cream	316,26	0,0	52.280,90	7,4	52.597,16	7,4
Amontillado	1.242,97	0,2	38.320,18	5,4	39.563,15	5,6
Oloroso	6.928,34	1,0	6.555,19	0,9	13.483,53	1,9
Otros	2.286,21	0,3	4.416,52	0,6	6.702,73	0,9
Total	138.678,13	19,6	569.001,92	80,40	707.680,05	100,00

Fuente: Consejo Regulador

Como se muestra en la tabla anterior, los mercados de exportación son el principal destino de los vinos amparados por las Denominaciones de Origen Jerez y Manzanilla. Como indicativo de la importancia de los vinos del Marco en el mercado exterior podemos decir que en la campaña 1.999/00 sumaron el 14,9% de las exportaciones totales de vino español con Denominación de Origen, por delante de la D.O. Rioja (11,0% de las exportaciones) y sólo por detrás de la Denominación Cava (24,9 del volumen exportado). Las exportaciones vinos del Marco de Jerez se mantienen en general estables, algo que no ocurre con las cifras de otras DD.OO. Las ventas de cava en la campaña 1.999/00 fueron superiores a las de años anteriores debido al "efecto milenio". Por otro lado, las exportaciones de vino D.O. Rioja varían sustancialmente entre distintos años debido a las fuertes oscilaciones de precios que sufre este tipo de vino.

En el año 2.001 se destinaron a la exportación 569.002 hectolitros (el 80% de las ventas), siendo los principales mercados de acogida el Reino Unido, Holanda y Alemania, con 205.696, 188.766 y 87.231 hectolitros respectivamente. A continuación se encuentran los EE.UU., Bélgica, Dinamarca y Suecia con volúmenes menos importantes. El mercado nacional absorbe 138.678 hectolitros, representando el 20% del comercio total.

Gráfico 16: Ventas de vino en 2.001 según destino²¹



Fuente: Consejo Regulador

²¹ Estas cifras pueden no ser reflejo del consumo ya que debe referirse la cifra a los distribuidores

La demanda de los diferentes tipos de vino amparados por la Denominación de Origen varía en función del mercado de destino; mientras que en el Reino Unido los tipos más vendidos son el cream y el pale cream (con un 39,4% y un 25,0% respectivamente), en Holanda casi la totalidad del vino comercializado es del tipo médium (50,6%) y fino (42,5%). En Alemania se sigue la tendencia holandesa, demandando médium (68,6%) y fino (24,1%). El mercado de los vinos del Marco de Jerez en España se recoge en la tabla siguiente, donde aparecen las salidas de vino de cada tipo en función de la comunidad autónoma. Es necesario destacar que las cifras del volumen comercializado en España no son indicativas del consumo de vino del Marco en cada Comunidad Autónoma, ya que hay multitud de empresas de distribución que operan en varias regiones.

Tabla 9: Salidas de vinos del Marco de Jerez en España en 2.001

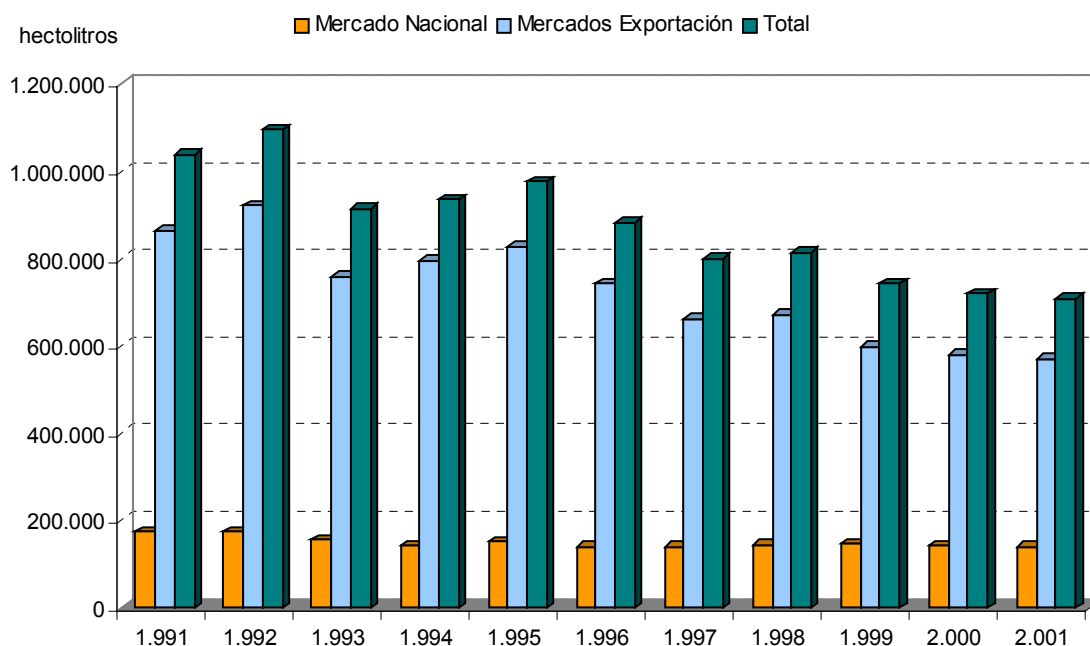
Región	Tipo	Manzanilla (HI)	Fino (HI)	Cream (HI)	Oloroso (HI)	Médium (HI)	Amontillado (HI)	Otros (HI)	Total (HI)	%
Andalucía		62.516	21.139	7.720	4.845	643	587	1.479	98.929	71,3
Madrid		4.462	7.037	620	964	189	164	442	13.878	10,0
Cataluña		4.013	4.566	574	270	252	109	292	10.076	7,3
País Vasco		1.199	804	215	253	143	64	108	2.786	2,0
Valencia		1.074	496	420	60	192	60	47	2.349	1,7
Baleares		469	921	35	42	39	17	14	1.537	1,1
C. La Mancha		449	498	119	114	10	62	52	1.304	0,9
C. León		860	220	24	15	6	34	10	1.169	0,8
Cantabria		914	91	72	29	8	17	6	1.137	0,8
Canarias		124	677	55	119	15	96	28	1.114	0,8
Asturias		201	799	43	21	4	7	28	1.103	0,8
Extremadura		878	127	57	7	1	4	18	1.092	0,8
Otros		1.069	654	166	189	25	22	78	2.203	1,6
TOTAL		78.228	38.029	10.120	6.928	1.527	1.243	2.602	138.677	100,0
% del Total		56,4	27,4	7,3	5,0	1,1	0,9	1,9		100,0

Si analizamos el mercado interior de los vinos del Marco, el dato más llamativo es la gran concentración existente de las ventas del Marco en nuestra región; Andalucía representa 71,3% del mercado español. A continuación se sitúa Madrid con el 10,0%, posiblemente influido por la mayor presencia de distribuidores de vinos. Cataluña es la tercera región en importancia con un 7,3% del total. En el resto de Comunidades Autónomas la importancia del vino del Marco de Jerez es reducida en comparación con las anteriores, representando en conjunto el 11,4% del mercado nacional.

En nuestro país se comercializan fundamentalmente vinos con crianza biológica. El producto más consumido es la manzanilla, con un 56,4% de las ventas totales del Marco el año 2.001. Destaca la diferencia del consumo de este producto en el mercado nacional y en el mercado exterior, donde representa únicamente el 2,1% del volumen exportado. En Extremadura, Cantabria y Castilla León este tipo de vino es especialmente importante, ya que supone entre el 74 y el 80% del volumen comercializado con destino a dichas comunidades. En Andalucía, la principal receptora de vino del Marco, la manzanilla conforma el 63% del total. El fino es el segundo tipo de vino en importancia, representando el 27,4% del total. Por comunidades, destaca su importancia en Madrid y Cataluña, donde alcanza el 45 y el 51% de las ventas. En Baleares y Canarias su consumo supera el 60% del total de vino del Marco. El resto de vinos son menos demandados en nuestro país; el cream y el oloroso suponen el 7,3% y el 5% de las ventas respectivamente.

En el conjunto del comercio de vinos del Marco de Jerez la tendencia de ventas en los últimos años ha sido descendente. Desde 1.991 el volumen total comercializado ha bajado de 1.037.423 a 707.680 hectolitros, lo que supone un descenso del 31,8%. En el extranjero, mercado principal de este vino, la bajada en las ventas ha sido más pronunciada que en el mercado nacional. El volumen de exportación bajó de 864.059 hectolitros en 1.991 a 569.002 hectolitros en 2.001, descendiendo un 34,2%, mientras que el mercado nacional pasó de consumir 173.364 a 138.678 hectolitros en el mismo periodo, registrando una bajada del 20,0%.

Gráfico 17: Evolución de las ventas totales de vinos del Marco de Jerez

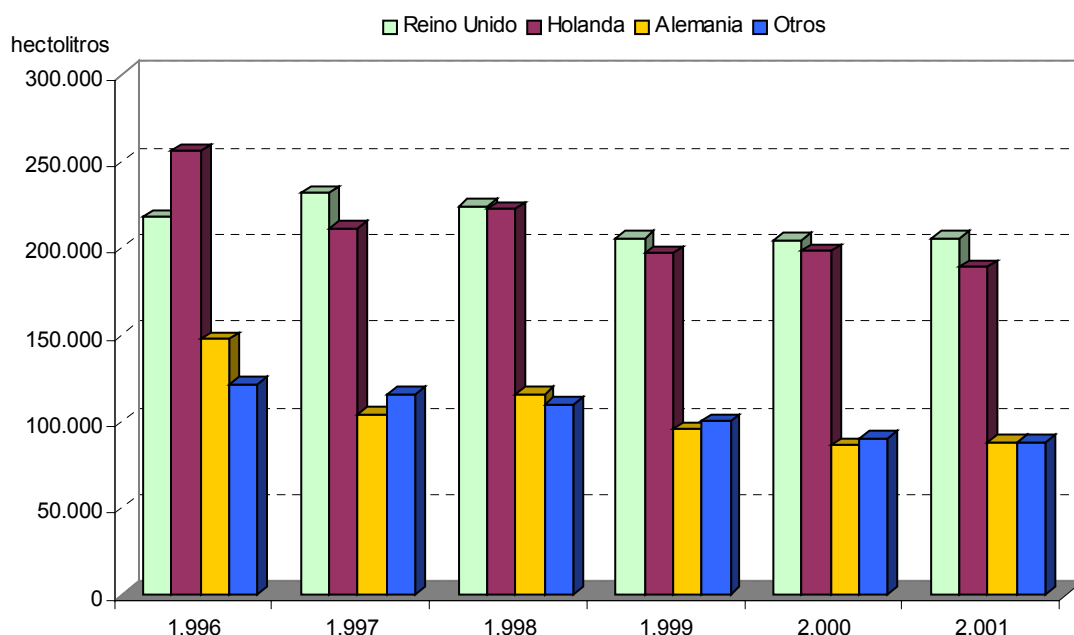


Fuente: Consejo Regulador

El descenso en las ventas nacionales ha sido suave, con ligeros altibajos. En 1.998 y 1.999 se experimentaron aumentos del volumen comercializado del 4,3 y el 1,0% respectivamente, a lo que ha seguido bajadas del 2,9% en 2.000 y del 1,8% en 2.001. Por el contrario, las bajadas en el volumen exportado han sido muy pronunciadas. En el año 1.993 hubo una caída de casi el 18% con respecto a 1.992. A continuación se inició una leve mejoría hasta 1.995, iniciándose de nuevo un periodo de crisis en 1.996 y 1.997 con una caída acumulada respecto al año 1.995 del 21,4%. Pese a una leve recuperación en 1.998, la tendencia a la baja continuó hasta 2.001.

Particularizando para los mercados exteriores, en el Reino Unido (principal mercado del vino del Marco de Jerez) el volumen comercializado descendió un 5,5% desde 1.996 hasta 2.001. En dicho periodo la caída es mucho más acusada en Holanda (26,2% de bajada) y sobre todo en Alemania (40,7%). En mercados de menor importancia, destaca la bajada de las ventas en Bélgica-Luxemburgo y Dinamarca (el 5º y el 6º mercado de exportación respectivamente), con bajadas del 47,2 y el 55,5% en el volumen de vino exportado.

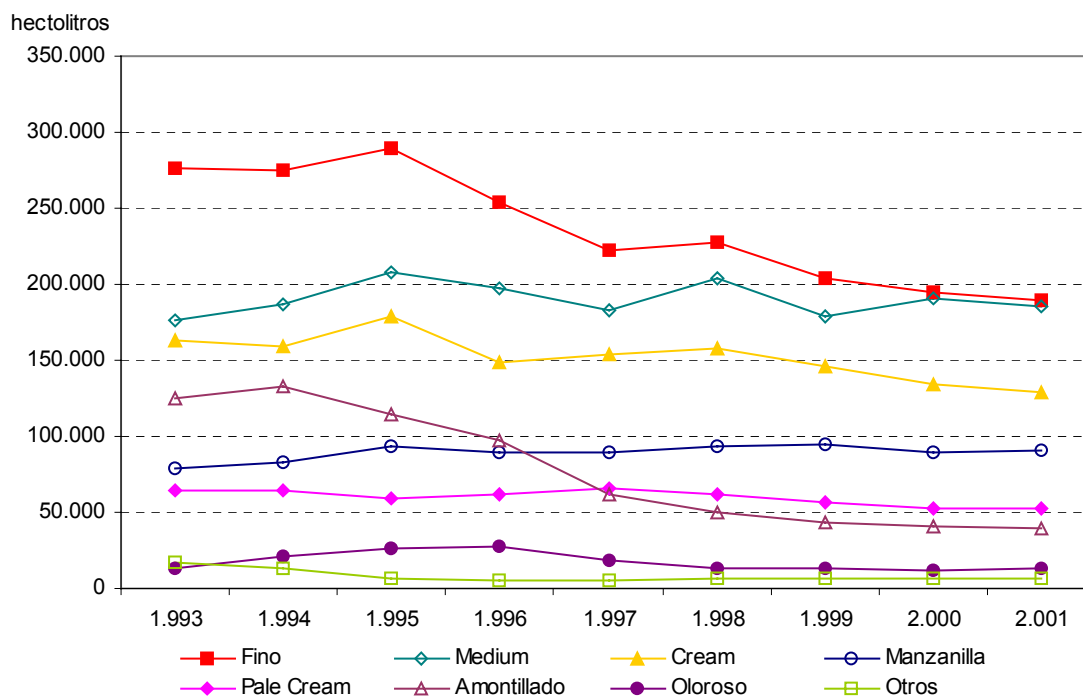
Gráfico 18: Evolución de las ventas 1.996-2.001 en los principales países importadores de vino del Marco de Jerez



Fuente: Consejo Regulador

La disminución en el volumen comercializado no ha afectado a todos los tipos de vino por igual. A continuación se analiza por separado la evolución de las ventas de los principales vinos del Marco de Jerez tanto en el mercado nacional como en el extranjero. Como resumen, el gráfico 18 muestra la tendencia seguida por cada tipo de vino desde el año 1.993.

Gráfico 19: Evolución de las ventas por tipo de vino

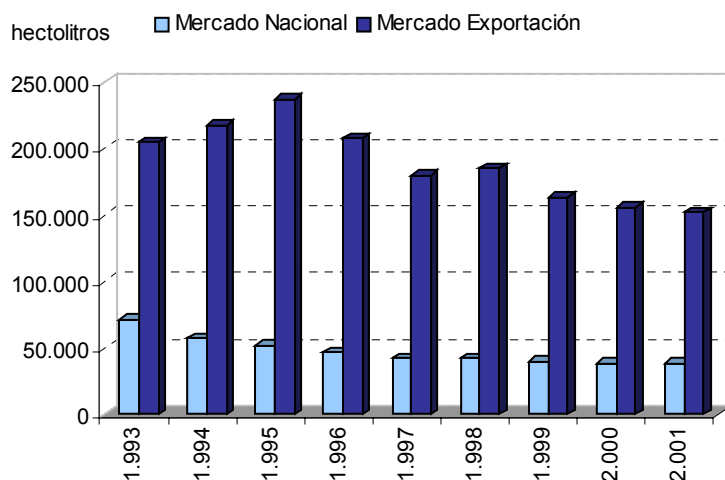


Fuente: Consejo Regulador

6.1.1.- Fino

El fino es el tipo de vino que más volumen comercializa, debido a que es el más importante en los mercados de exportación. No obstante, su importancia relativa ha bajado en los últimos años; si en 1.993 suponía el 30,2% de las ventas totales, en 2.001 este porcentaje había bajado al 26,8%. Dicha caída se debe en parte a la bajada en las ventas de fino en el mercado nacional, donde ha perdido cuota de mercado a favor de su más directo competidor, la manzanilla. En el periodo 1.993-2.001 las ventas de fino en España han bajado de 71.283 a 38.030 hectolitros, un 46,7%, mientras que en los mercados de exportación se ha pasado de 205.010 a 151.839 hectolitros (un descenso del 25,9%), principalmente debido a la caída de las ventas en Holanda y Alemania.

Gráfico 20: Evolución de las ventas de fino en el mercado nacional y de exportación



Fuente: Consejo Regulador

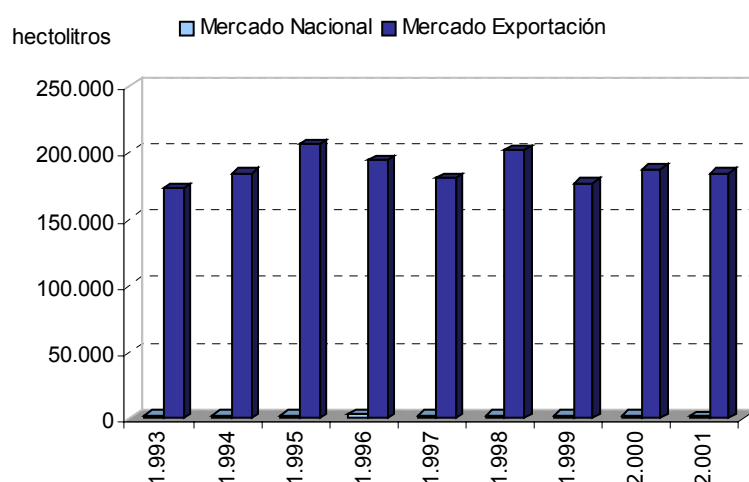
6.1.2.- Médiun

El vino tipo médiun, denominado en determinados mercados "Golden", "Abocado", "Amoroso", "Brown", "Milk" y/o "Rich", es uno de los pocos tipos de vino cuyo volumen de ventas se ha mantenido en los últimos años, creciendo incluso un 5,8% en el periodo 1.993-2.001.

Uno de los factores que explican la evolución en las ventas de médiun hay que buscarlo en la adaptación del Reglamento de las DD.OO. del Marco a la normativa comunitaria sobre los vinos de licor. En virtud de este cambio de Reglamento, se permitió la comercialización de ciertos tipos de vino (como el médiun) con una graduación de 15°, mientras que en otros (como el amontillado), se mantenía una graduación alcohólica mínima superior a 15°, con importante repercusión de coste fiscal. El menor nivel de impuestos que deben satisfacer los vinos con 15° respecto de los de mayor graduación hizo que parte del amontillado que se comercializaba se catalogara como médiun (fundamentalmente en Alemania y Holanda), por lo que las ventas globales de este tipo de vino han crecido ligeramente.

Este crecimiento ha hecho posible que haya igualado prácticamente al fino en volumen de ventas, representando el 26,3% del total en la actualidad. Hay que señalar que este tipo de vino es desconocido en España, destinándose su práctica totalidad a la exportación.

Gráfico 21: Evolución de las ventas de médium en el mercado nacional y de exportación

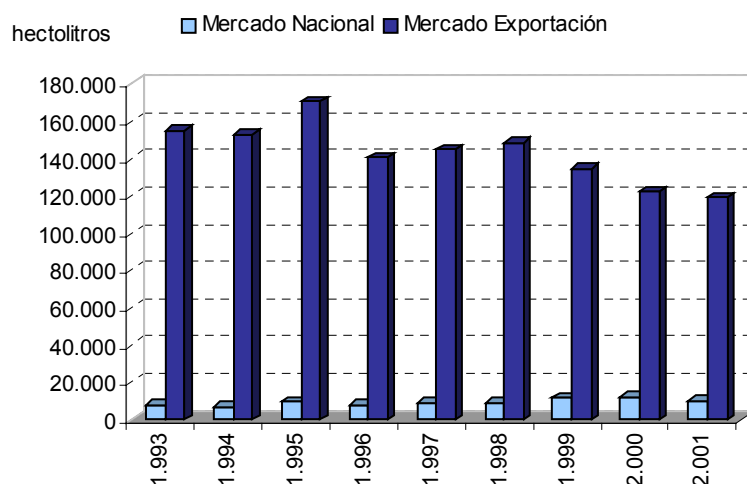


Fuente: Consejo Regulador

6.1.3.- Cream

Al igual que el médium procede de la combinación de distintos tipos de vino seco con vino dulce, aunque en este caso el contenido de materias reductoras es mayor. En el año 2.001 se vendieron 129.341 hectolitros de cream, lo que supone un 18,3% de las ventas totales del marco. En los ocho últimos años las ventas totales de este tipo de vino bajaron un 20,6%, aunque en el mercado nacional crecieron ligeramente. En cualquier caso, es un vino consumido casi en su totalidad en el extranjero, suponiendo el mercado nacional únicamente el 7,3% del volumen vendido.

Gráfico 22: Evolución de las ventas de cream en el mercado nacional y de exportación



Fuente: Consejo Regulador

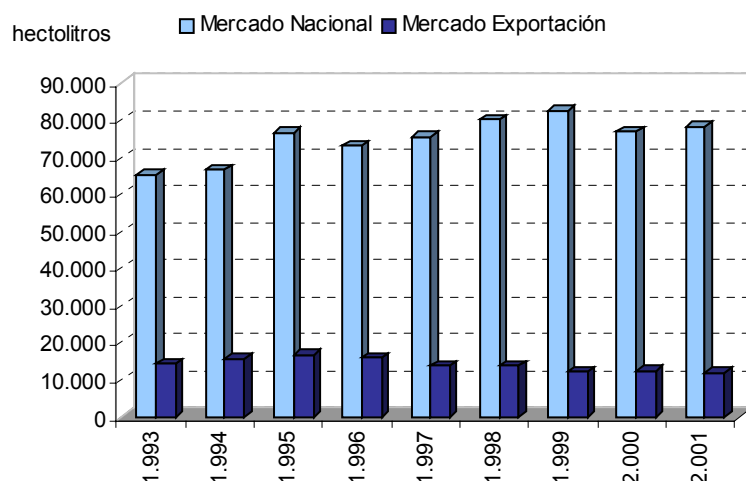
6.1.4.- Manzanilla

La manzanilla, el cuarto tipo de vino del Marco de Jerez en importancia. Sin embargo, es el principal vino del Marco comercializado en España, con más de la mitad de este mercado. Al contrario que la mayoría de los vinos se consume mucho más en el mercado nacional que en el de exportación.

Aunque las ventas de manzanilla bajaron en el extranjero un 15,9% en el periodo 1.993-2.001, la evolución de las ventas de manzanilla ha sido muy favorable, creciendo en conjunto

un 12,7% en el mismo periodo gracias a su progresión en el mercado nacional, donde creció un 19,9%. Este incremento en el volumen de manzanilla comercializado es aún más importante si tenemos en cuenta la tendencia general del sector.

Gráfico 23: Evolución de las ventas de manzanilla en el mercado nacional y de exportación



Fuente: Consejo Regulador

6.1.5.- Pale Cream

Las ventas totales de pale cream ascendieron en el año 2001 a 52.597 hectolitros (un 7,4% del volumen total), comercializados casi exclusivamente en los mercados de exportación. La tendencia seguida por el pale cream en los últimos años ha sido paralela a la mostrada por el sector en general. Aunque en 1.997 las exportaciones de pale cream eran prácticamente iguales a las de 1.993, el descenso acumulado en el periodo 1.993-2.001 ha sido de un 18,9%.

Gráfico 24: Evolución de las ventas de pale cream en el mercado nacional y de exportación



Fuente: Consejo Regulador

6.1.6.- Amontillado

El amontillado, un tipo de vino vendido casi en su totalidad en el extranjero, ocupaba en 1.993 el cuarto lugar de los vinos del marco en volumen comercializado, representando un 13,7% de las ventas totales del Marco. Debe hacerse, no obstante, la salvedad de que en su mayor parte el Amontillado exportado era objeto de una cierta edulcoración según las exigencias de los distintos mercados siendo su comercialización efectuada normalmente como

“Médium Amontillado” y constituyendo en puridad un vino generoso de Licor. Desde 1.996 este vino ha pasado a comercializarse como “Médium” a secas, cuya posible menor graduación permitía adicionalmente amortiguar el endurecimiento de la fiscalidad. Por esta razón esta categoría ha registrado estadísticamente un espectacular descenso especialmente entre 1.996 y 1.998, periodo en el cual se redujo a la mitad el volumen comercializado. Hoy este vino ocupa el sexto lugar y el mencionado porcentaje se ha reducido a un 5,6%. Desde 1.999 las bajadas se han atenuado, estabilizándose las ventas en las dos últimas campañas. En conjunto, las ventas totales de amontillado han pasado de 124.521 a 38.320 hectolitros, registrando un descenso del 68,3%.

Gráfico 25: Evolución de las ventas de amontillado en el mercado nacional y de exportación



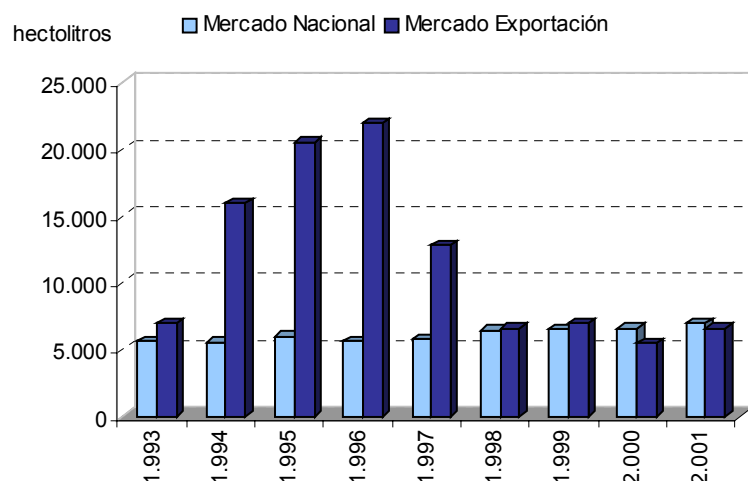
Fuente: Consejo Regulador

A principios de 2.000, el Consejo Regulador, plasmó la normativa de **Vejez Calificada**, que regula la certificación de vinos de más de 20 y 30 años de solera. Esta iniciativa puede impulsar el consumo de amontillado, al establecer por primera vez un sistema de categorías oficiales para determinados vinos (de los tipos amontillado, palo cortado, oloroso y Pedro Ximénez) en base a su calidad excepcional y vejez extraordinaria.

6.1.7.- Oloroso

El oloroso representa en la actualidad el 1,9% del mercado de vino de Jerez. Mientras que en España sus ventas han sido estables en el periodo 1.993-2.001, en los mercados de exportación han sufrido variaciones muy importantes. En el periodo, creciendo hasta 1.998 y bajando posteriormente hacia niveles similares a los de 1.993.

Gráfico 26: Evolución de las ventas de oloroso en el mercado nacional y de exportación



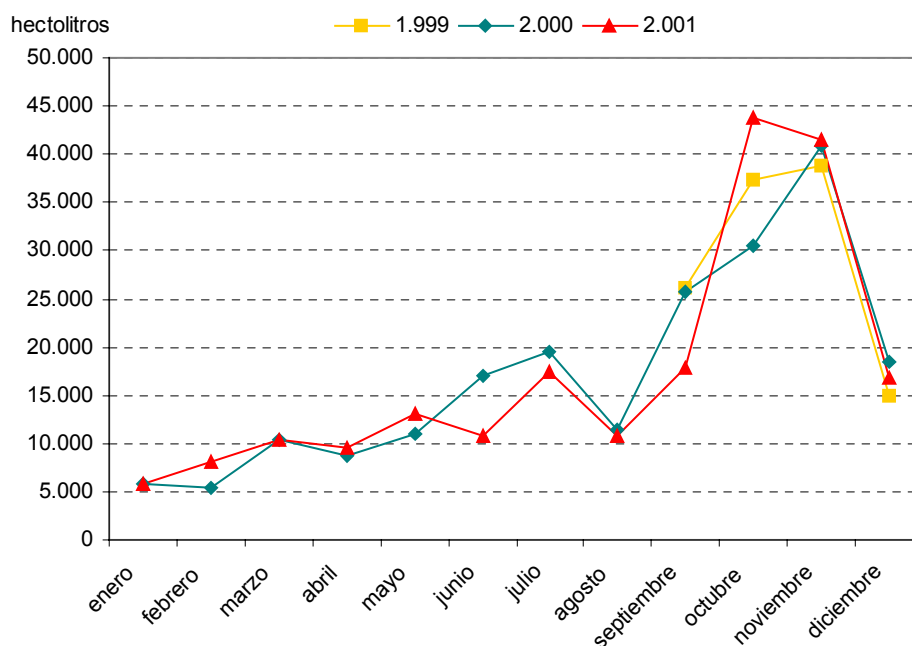
Fuente: Consejo Regulador

En opinión de algunos integrantes del sector, el descenso en las ventas de fino y amontillado es especialmente preocupante ya que se trata de los productos tradicionales del Marco.

6.2.- ESTACIONALIDAD DE LAS VENTAS DEL MARCO

El consumo de los vinos de las DD.OO. no es uniforme a lo largo de todo el año. Los gráficos siguientes recogen la distribución mensual de las ventas en los tres principales mercados de exportación (Reino Unido, Holanda y Alemania) y en el mercado nacional en el periodo entre septiembre de 1.999 y diciembre de 2.001.

Gráfico 27: Volumen mensual comercializado de los vinos del Marco de Jerez en el Reino Unido

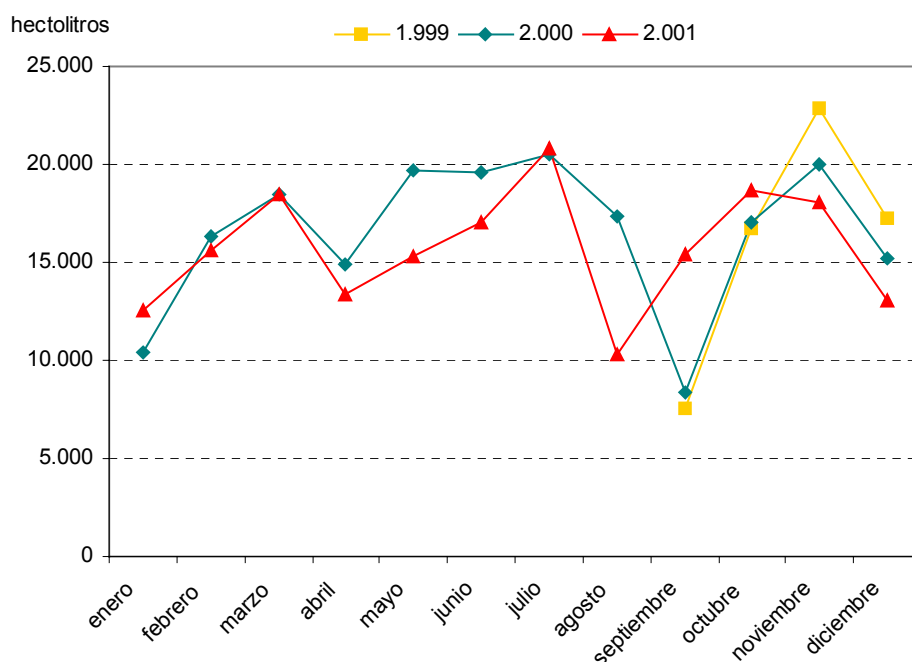


Fuente: Consejo Regulador

En el gráfico anterior se refleja cómo el periodo de mayor volumen comercializado corresponde a los meses de octubre y noviembre, tras los cuales las ventas caen bruscamente

hasta un mínimo registrado en el mes de enero. Desde este mes en adelante las ventas crecen ligeramente hasta julio, registrándose un nuevo mínimo en agosto.

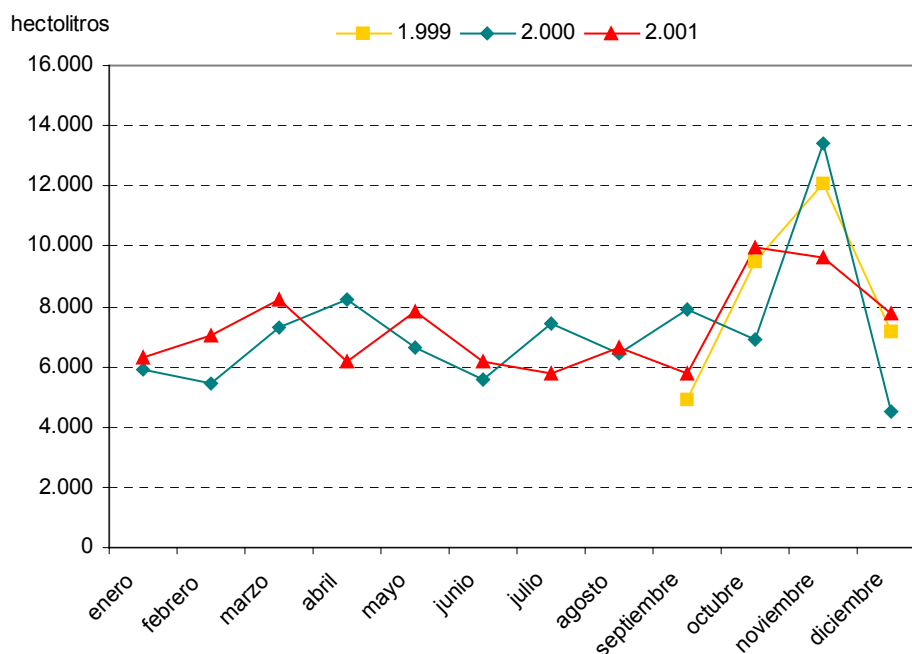
Gráfico 28: Volumen mensual comercializado de los vinos del Marco de Jerez en Holanda



Fuente: Consejo Regulador

En el mercado holandés la tendencia no es tan clara como en el mercado británico, aunque pueden apreciarse mínimos de comercialización en septiembre (ocurrido en agosto en 2.001). Los periodos de mayor volumen exportado corresponden al verano (junio-julio) y los meses de octubre y noviembre.

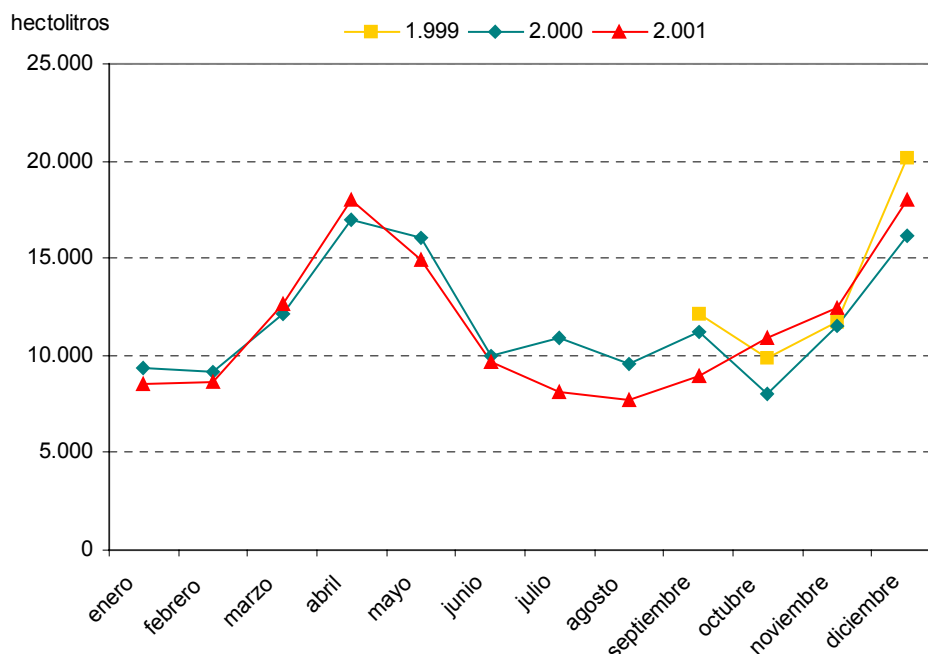
Gráfico 29: Volumen mensual comercializado de los vinos del Marco de Jerez en Alemania



Fuente: Consejo Regulador

La pauta de consumo de vino del Marco de Jerez que se sigue en el mercado alemán es más uniforme que en los casos anteriores, registrando moderados altibajos entre enero y septiembre, para luego incrementar el volumen absorbido y alcanzar un máximo en el mes de noviembre.

Gráfico 30: Volumen mensual comercializado de los vinos del Marco de Jerez en el mercado nacional



Fuente: Consejo Regulador

La tendencia que sigue el consumo de los vinos amparados en el mercado nacional es clara y se repite en los tres años estudiados; hay un primer máximo en primavera, cuando tienen lugar las ferias andaluzas (hay que recordar que Andalucía absorbe más del 70% de las ventas nacionales del Marco). La segunda época importante en el consumo de vino del Marco es el periodo previo a navidad, ya que en diciembre el volumen comercializado prácticamente dobla al registrado en enero.

6.3.- OTROS VINOS DE LICOR ESPAÑOLES

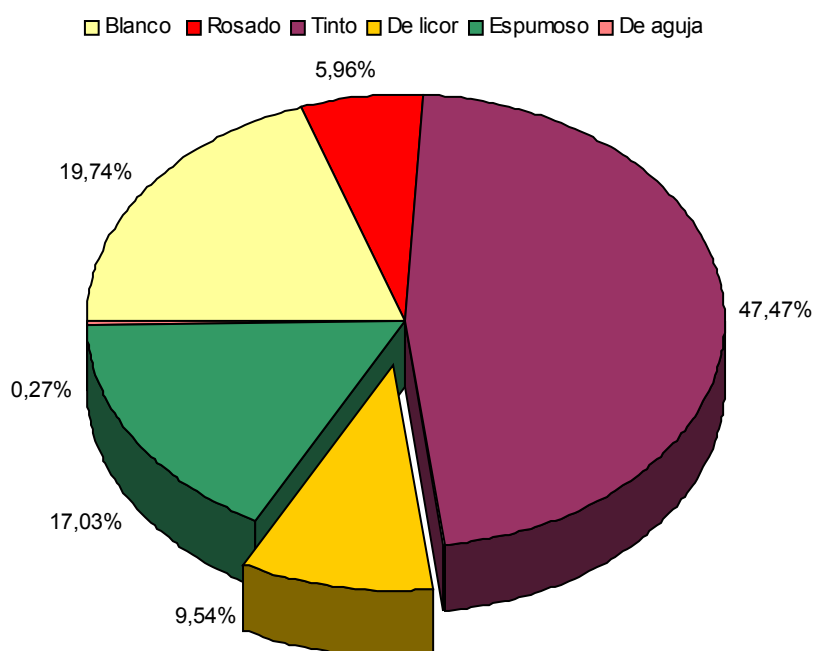
El mercado del vino se caracteriza por tener una infinidad de marcas y productos procedentes de muchos lugares del mundo. La alta competencia de este mercado lo ha convertido en pionero en certificación de calidad, creando por ejemplo la figura de las denominaciones de origen antes que en cualquier otro producto.

En este apartado se pretende analizar la situación comparativa del vino del Marco con otros vinos con Denominación de Origen españoles. Para ello se empleará el informe correspondiente a la campaña 1.999/00 elaborado por el Ministerio de Agricultura y Pesca. Dado que la totalidad del vino en el Marco de Jerez se clasifica como vino de licor, se prestará especial atención a este apartado.

El volumen de vlcprd (vino de licor de calidad producido en regiones determinadas) comercializado en España en la campaña 1.999/00 ascendió a 969.714 hectolitros, representando el 9,5% del total del vino con Denominación de Origen. El tipo de vino más consumido es el tinto, con un 47,5% del volumen comercializado. Le siguen en importancia el vino blanco, el espumoso, el vino de licor y el rosado. El vino de aguja tiene una representación anecdótica en el conjunto de los vinos con Denominación de Origen españoles. Dentro del

mercado nacional, el consumo relativo de vino de licor es menor, rondando el 6% del comercio de vino con Denominación de Origen. La distribución del volumen total (nacional y exportación) comercializado por tipo de vino aparece en el gráfico siguiente.

Gráfico 31: Distribución del comercio (hectolitros) de los vcprd españoles por tipo de vino en la campaña 1.999/00

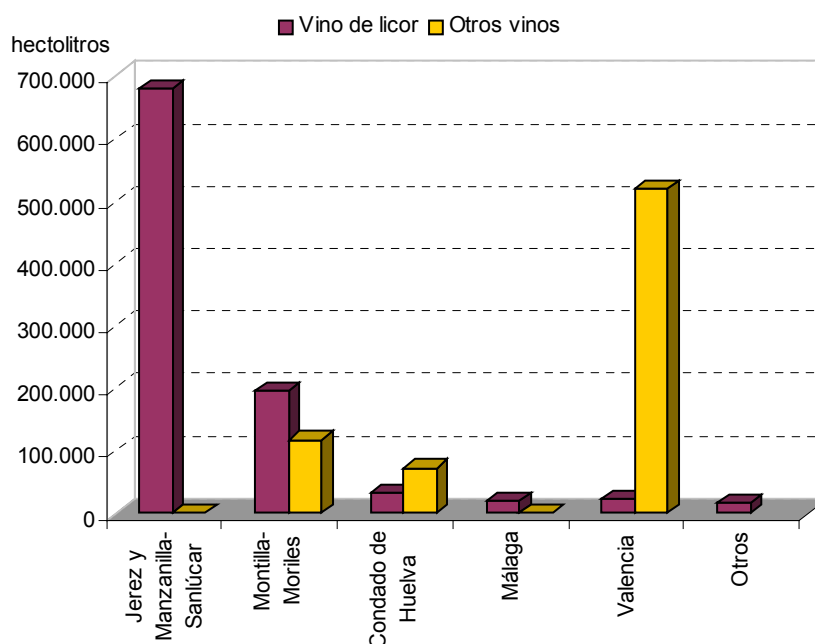


Fuente: MAPA

La producción española de vino de licor está localizada casi totalmente en las Denominaciones de Origen andaluzas. El Marco de Jerez es la principal zona productora, comercializando 679.117 hectolitros en la campaña 1.999/00 que representan el 70,0% del volumen de vino de licor comercializado en España. Le siguen en importancia Montilla-Moriles con 197.266 hectolitros, Condado de Huelva con 33.351 hectolitros, Málaga con 29.696 hectolitros y Valencia con 22.594 hectolitros. Otras DD.OO. con producciones menos importantes de vino de licor son Alicante, Tarragona, Navarra o Terra Alta. La principal diferencia entre el Marco y las otras DD.OO. es que en el resto (salvo en la D.O. Málaga²²) también se elaboran otro tipo de vinos. En Montilla-Moriles se produce vino blanco, aunque el vino de licor sigue siendo mayoritario, al menos en teoría pues los datos de aquel Consejo Regulador que reproduce el MAPA registran importantes altibajos vino de licor/vino blanco no de licor, según los años, que hacen difícil precisar en la materia. En el Condado de Huelva la producción de vino de licor es secundaria con respecto a la de vino blanco. En la D.O. Valencia el vino más importante es el tinto, seguido del blanco, rosado y vino de licor.

²² La D.O. Sierras de Málaga, que comparte Consejo Regulador con la D.O. Málaga, sí ampara en la actualidad vinos blancos, rosados y tintos.

Gráfico 32: Comercio de las principales DD.OO. productoras de vino de licor, campaña 1.999/00



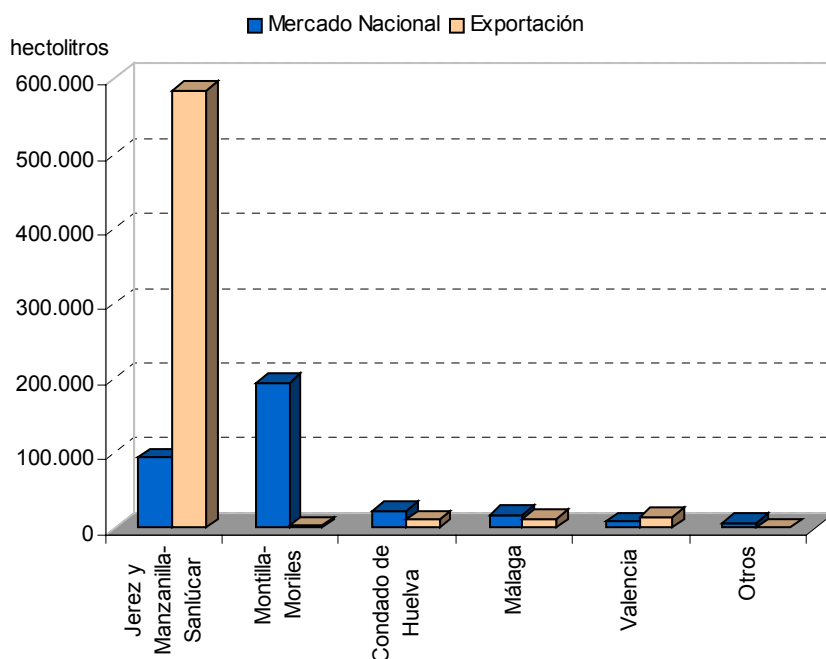
Fuente: MAPA

Hay que señalar que, debido a las especiales características de la DO Montilla-Moriles, se producen vinos de licor que, por necesitar la adición de menos de un grado de alcohol, se equiparan fiscalmente a los vinos de mesa y, en consecuencia, disfrutan de exención fiscal en el mercado nacional, lo que les hace ser más competitivos, ejerciendo por tanto una competencia muy importante a los vinos del Marco de Jerez. Lo mismo ocurre con determinados Vinos blancos de la citada Denominación ya que, aunque no son vinos de licor, se sitúan por su presentación en el mismo nicho del mercado.

La importancia de las diferentes zonas productoras de vino de licor es variable en función del mercado de que se trate. El mercado nacional absorbe el 35,5% del volumen de vino de licor comercializado. Pese a que el Marco de Jerez es la zona más importante, la Denominación de Origen que más volumen comercializa en España es Montilla-Moriles, con 194.085 hectolitros, seguida de Jerez y Manzanilla con algo menos de la mitad (94.090 hectolitros). Les siguen el Condado de Huelva, Málaga y Valencia con menores volúmenes.

En el mercado de exportación es donde los vinos del Marco de Jerez muestran su predominio, representando el 93,5% del volumen de vino de licor exportado. Es especialmente significativo que un 98% del volumen de vino de licor exportado embotellado (con mayor valor añadido por tanto) corresponde a vinos del Marco de Jerez. Por su parte, el mercado de exportación a granel (que representa el 5,1% del vino de licor comercializado en la campaña 1.999/00) también está dominado por el vino del Marco de Jerez (41,3%) seguido del Condado de Huelva(20,8%), Valencia (20,1%) y Málaga (14,0%). En el gráfico siguiente se recoge el volumen comercializado en el mercado interior y exterior correspondiente a la campaña 1.999/00.

Gráfico 33: Volumen de vino de licor por tipo de mercado y Denominación de Origen

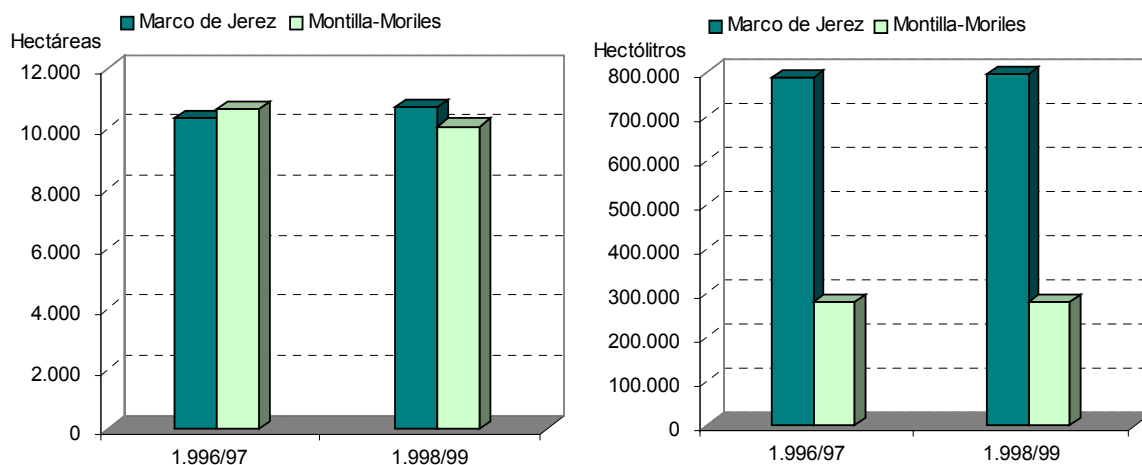


Fuente: MAPA

Debido a las semejanzas entre los vinos que se producen en ambas regiones, los vinos con Denominación de Origen Montilla-Moriles son los más directos competidores de los productos del Marco. Como se indicó en el capítulo de antecedentes, los principales vinos amparados son los generosos (fino, amontillado, oloroso, palo cortado y raya), así como los vinos dulces naturales (Pedro Ximénez sobre todo, y moscatel). La principal diferencia con los vinos del Marco es que en la D.O. cordobesa se amparan los vinos blancos jóvenes y los vinos blancos envejecidos, y no se producen los vinos tipo cream, médium, etc.

La D.O. Montilla-Moriles tiene una superficie similar a la del Marco de Jerez, pero el volumen de vino comercializado es significativamente menor. En el gráfico siguiente se muestran la superficie y el volumen comercializado en las campañas 1.996/97 y 1.998/99 para las dos zonas

Gráfico 34: Superficie y vino comercializado en las campañas 1.996/97 y 1.998/99 en el Marco de Jerez y en Montilla-Moriles



Fuente: Anuario de Estadística Agroalimentaria 1.999 y 2.000. MAPA

Se muestra claramente cómo el volumen de vino comercializado es claramente superior en el Marco de Jerez que en la zona amparada por la D.O. Montilla-Moriles.

CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR COMERCIALIZADOR

- En el año 2.001 se comercializaron un total de 707.621 hectolitros de vino amparado por las Denominaciones de Origen Jerez y Manzanilla.
- Los tipos de vino comercializados más importantes fueron el Fino (27% de las ventas totales), Médiun (26%), Cream (18%) y Manzanilla (13%). En el mercado nacional dominan los vinos con crianza biológica (manzanilla y fino) mientras que en el mercado de exportación destacan el médium, el fino y el cream por este orden.
- En el año 2.001, el 80,4% del vino del Marco que se comercializa se destina a la exportación. Los mercados exteriores más importantes son el Reino Unido (36% de las exportaciones), Holanda (33%) y Alemania (15%). A continuación se sitúan los EE.UU., Bélgica, Dinamarca y Suecia.
- El resto del volumen comercializado (el 19,6% del total) es consumido en España. Andalucía, con 89.929 hectolitros, concentra el 71% de las salidas, seguida de Madrid con un 10%.
- La tendencia seguida por las ventas de vinos del Marco ha sido descendente en los últimos años. En el periodo 1.991-2.001 las ventas han bajado un 32%, de forma más acusada en los mercados de exportación que en el mercado nacional. El descenso en las ventas ha sido especialmente importante en Holanda y Alemania.
- Los tipos de vino que han sufrido una bajada en el volumen comercializado más importante son el fino, con un descenso del 46,7% entre 1.993 y 2.001 y el amontillado, que en la actualidad se comercializa en gran parte como médium.
- Los vinos del Marco de Jerez dominan la producción de vinos de licor españoles, por delante de las DD.OO. Montilla-Moriles, Condado de Huelva y Málaga.

7.- INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Una de las principales instituciones de investigación y desarrollo en el sector vitivinícola del Marco de Jerez es el Centro de Investigación y Formación Agraria (CIFA) del Rancho de la Merced, situado en Jerez de la Frontera. Su fundación se remonta al año 1.887, y en la actualidad es dependiente de la Consejería de Agricultura y Pesca y del Instituto Nacional de Investigaciones Agrarias, estando orientado especialmente a la investigación en materia de enología y viticultura.

Podemos clasificar las líneas de investigación de este centro en dos grupos diferentes²³:

Selección de clones y portainjertos

El CIFA Rancho de la Merced cuenta con una importante colección de variedades: hay recogidas más de 1.500 variedades, más otras 1.000 nuevas obtenidas por cruzamiento en el propio centro. Cuenta además con unos 100 patrones y 16 especies diferentes. Una de las actividades principales dentro de este centro es la selección de clones de variedades andaluzas, como la Palomino Fino, Pedro Ximénez y Zalema. Dentro del Marco, se suministran yemas a los agricultores para injerto de Palomino Fino, Pedro Ximénez y Moscatel.

Estudio de técnicas de cultivo de la vid

En el centro se estudian diversas técnicas de cultivo del viñedo del Marco de Jerez, como la mecanización, riego, replantación de viñedos, tratamientos fitosanitarios, modificaciones en los sistemas de poda y conducción de la vid, profundidades de plantación, modalidades de injerto, etc. En cada estudio se hace un análisis de los parámetros productivos (rendimiento, fecha de maduración, brotación y floración, grado baumé y acidez de la uva, etc.) que se vean implicados, así como la calidad enológica de los vinos elaborados a partir de las distintas modalidades estudiadas. Para ello cuenta con una bodega experimental donde también se hacen diversos estudios dentro del proceso de vinificación sobre aspectos como la acidez, acidificación, métodos de elaboración, oxidación, potencial aromático o composición polifenólica.

La Dirección General de Investigación y Formación Agraria y Pesquera, en colaboración con la Federación Andaluza de Empresas Cooperativas Agrarias, FAECA-AECovi, han colaborado para la realización de estudios acerca del sector vitivinícola del Marco de Jerez. En concreto, los proyectos elaborados han sido los siguientes:

- “Estudio de la evolución de la vejez del vinagre” y “Estudio de la evolución de la vejez del vinagre II”, en colaboración con el Laboratorio Agroalimentario y la Estación de Viticultura de Jerez
- “Repercusión en la calidad de la uva de las características edafológicas de los distintos pagos de viñedo en el Marco de Jerez” en colaboración con la Universidad de Sevilla

La Universidad de Cádiz cuenta con un proyecto denominado “Estudio químico analítico del vino y productos vitivinícolas”, que entre otras, trabaja en las siguientes líneas de investigación²⁴:

- Estudio del sistema de envejecimiento de soleras de Jerez
- Estudio de la oxidación, pardeamiento y remontado del vino fino

²³ Fuente: <http://www.enologo.com/revista/n3/rancho.html>

²⁴ Fuente: <http://sice.uca.es/guiafcc/investig.htm>

- Estudio sobre el potencial enológico de clones y variedades de uva cultivadas en el Marco de Jerez
- Caracterización de los brandies de Jerez y parámetros indicativos de su calidad
- Estudio de la caracterización de vinagres y su relación con la calidad

Dicha Universidad también ha llevado a cabo estudios entre 1.995 y 1.998 acerca del control integrado de enfermedades de la vid producidas por *Botrytis cinerea* en el Marco de Jerez, y sobre la caracterización de las levaduras de flor de los vinos de Jerez en colaboración con las bodegas Sandeman²⁵. Asimismo, en el periodo 1.999-2.001 las Universidades de Sevilla y Cádiz colaboran en un proyecto financiado por los fondos FEDER titulado "Diseño de formulaciones para el control integrado de enfermedades fúngicas en cultivos hortofrutícolas, vid y uva almacenada. Repercusiones en el proceso de vinificación y crianza en los vinos de Jerez"²⁶.

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

- En la investigación y desarrollo de temas relacionados con el vino del Marco intervienen instituciones como el Centro de Investigación y Formación Agraria "Rancho de la Merced", Universidades, así como agentes del sector como bodegas y cooperativas.
- Las principales líneas de investigación se dirigen a la obtención de nuevos clones y patrones así como al estudio de la influencia en la producción y calidad de la uva y el vino resultante de diferentes técnicas de cultivo.

²⁵ Fuente:

<http://ebano.cti.csic.es:8080/DATRIE/BASIS/datr/datrwww/docu/DDW?W%3DGRP%20%20%3D%20UCA%26M%3D13%26K%3D2126%26R%3DY%26U%3D1>

²⁶ Fuente: <http://www.es.embnet.org/~genus/Memoria.html>

8.- LA D.O. VINAGRE DE JEREZ

La Orden de la Consejería de Agricultura y Pesca de 22 de febrero de 2.000 (BOJA nº 33 de 18 de marzo de 2.000) supone la incorporación del Vinagre de Jerez al Consejo Regulador como producto amparado por la institución, junto al vino de Jerez y la Manzanilla. El vinagre de Jerez se convierte en el único de España con Denominación de Origen, no existiendo ningún otro vinagre en la Unión Europea con una certificación de calidad similar .

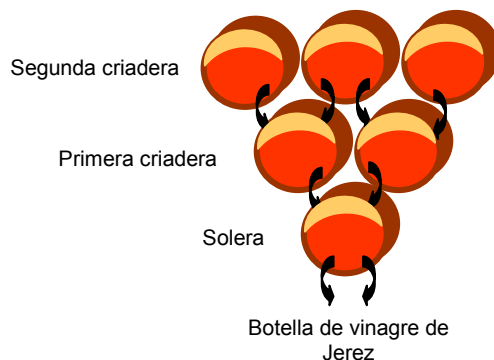
8.1.- PROCESO DE OBTENCIÓN DEL VINAGRE DE JEREZ.²⁷

Vinagre de Jerez es el vinagre, elaborado única y exclusivamente de vinos procedentes de las variedades de uva obtenidas en la zona de producción de las Denominaciones de Origen Jerez-Xérès-Sherry y Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda, considerados aptos para la producción de los vinos amparados por tales Denominaciones y que posean una graduación alcohólica mínima de 9,5º y una acidez total mínima de 2,5 grs/litro expresada en tartárico.²⁸

Este vinagre se obtiene mediante un proceso controlado de transformación acética, y envejecido en cubas de roble o castaño durante al menos seis meses en las localizaciones permitidas por estas DD.OO. (El Puerto de Santa María, Jerez de la Frontera y Sanlúcar de Barrameda), mediante el sistema conocido como Criaderas y Soleras y sometidos a los procesos de control de calidad más avanzados.

El sistema utilizado para la maduración del vinagre de Jerez consiste en una serie de filas o tandas de barricas de roble americano conteniendo cada barrica 500 litros de Vinagre de Jerez con características similares pero a diferentes edades de crianzas. Todas estas barricas fueron usadas anteriormente conteniendo vino de Jerez, por lo tanto han absorbido muchos componentes del vino que contribuyen a su sabor, olor y color al envejecimiento del Vinagre de Jerez.

El Vinagre de Jerez más viejo o vinagre madre se encuentra en la primera fila inferior de barricas, es el llamado "Solera", de aquí se saca periódicamente para su embotellado y venta. Arriba está la primera "Criadera", barricas que contiene Vinagre de Jerez ligeramente más joven de edad, de la cual se sacan pequeñas cantidades y se agregan o añaden a las barricas de la fila de la "Solera", siempre que esta necesite reponerse. La primera "Criadera" se repone con vinagre de las barricas de la hilera de encima, de la segunda "Criadera", y así sucesivamente se va agregando hasta la parte superior de la fila de las barricas con el Vinagre de Jerez más joven. El vinagre de Jerez no es meramente vino acetificado, ya que gracias a este proceso también es maduro, complejo e incomparable por su sabor, aroma y color.



²⁷ <http://www.sherryvinegar.com/index.htm>

²⁸ http://www.uca.es/escuela/emp_je/investigacion/congreso/mep007.pdf

En esta Denominación de Origen se distinguen dos tipos de vinagre:

Vinagre de Jerez "Solera" que debe tener un período mínimo de envejecimiento en botas de 6 meses.

Vinagre de Jerez "Reserva". Reglamentariamente este tipo de vinagre debe tener un período mínimo de envejecimiento en botas de 2 años.

8.2.- ENTRADAS DE MOSTO Y EXISTENCIAS DE VINAGRE DE JEREZ

La campaña 2.000/01 ha sido la única completa hasta ahora en la que la producción de Vinagre de Jerez se encuentra bajo el control del Consejo Regulador, por lo que sólo se dispone de datos para dicha campaña.

Las entradas de mosto calificado al sistema de Vinagre de Jerez han ascendido a 15.369,3 hectolitros, lo que representa un 2,3% del mosto calificado en la campaña 2.000/01. A este volumen hay que añadir 8.323,7 hectolitros de vino que las bodegas han destinado a la producción de Vinagre de Jerez, normalmente por razones de calidad. Por lo tanto, las entradas al sistema ascendieron a 23.693 hectolitros.

En el proceso de acetificación cada grado alcohólico produce un grado acético, aunque en el proceso de acetificación hay unas pérdidas de un 3-4% del grado resultante. Dado que los mostos tienen en torno a 11 grados alcohólicos y que el vinagre se comercializa normalmente con 8 grados (7 grados acéticos y un grado alcohólico), es precisa una dilución del producto, con lo que un litro de mosto produce 1,375 litros de Vinagre de Jerez. Teniendo en cuenta las mermas por acetificación y por evaporación, se puede considerar que un litro de mosto produce aproximadamente 1,33 litros de Vinagre de Jerez.

En el caso del vino originalmente destinado a la crianza y posteriormente reclasificado para la producción de vinagre de Jerez el cálculo es parecido: Suponiendo que este vino tiene una graduación de unos 15 grados alcohólicos (puesto que ha sido encabezado), un litro de vino producirá 1,875 litros de vinagre, que quedarán en 1,82 litros de vinagre una vez descontadas las mermas. Aplicando estos coeficientes a los volúmenes de mosto y vino destinados a la producción de Vinagre de Jerez en la campaña 2.000/01, el equivalente de vinagre de 8 grados absolutos que se generaría con dichas entradas ascendería a 35.590,5 hectolitros.

Las existencias en las bodegas de vinagre de Jerez a principios de la campaña 2.001/02 ascienden a 1.386.426,23 acéticos absolutos, equivalentes a 173.303,3 hectolitros de vinagre terminado. La tabla siguiente recoge el reparto de estas existencias entre los distintos tamaños de bodega.

Tabla 10: Distribución de existencias de Vinagre de Jerez al 1 de septiembre de 2.001

Nivel de existencias	Bodegas	Acéticos absolutos	Equivalente vinagre 8° (HI)	% del total
Más de 100.000	3	634.056	79.257,01	45,8
Entre 25.000 y 100.000	10	441.323	55.165,37	31,8
Entre 10.000 y 25.000	11	187.141	23.392,59	13,5
Entre 5.000 y 10.000	12	82.146	10.268,28	5,9
Menos de 5.000	17	41.760	5.220,03	3,0
TOTAL	53	1.386.426	173.303,28	100,0

Fuente: Consejo Regulador

El número de bodegas de vinagre de Jerez es relativamente alto en comparación con el volumen de vinagre comercializado por el Marco, existiendo 53 bodegas amparadas por la Denominación de Origen. Al igual que sucede en la crianza de vino, destaca la relativa

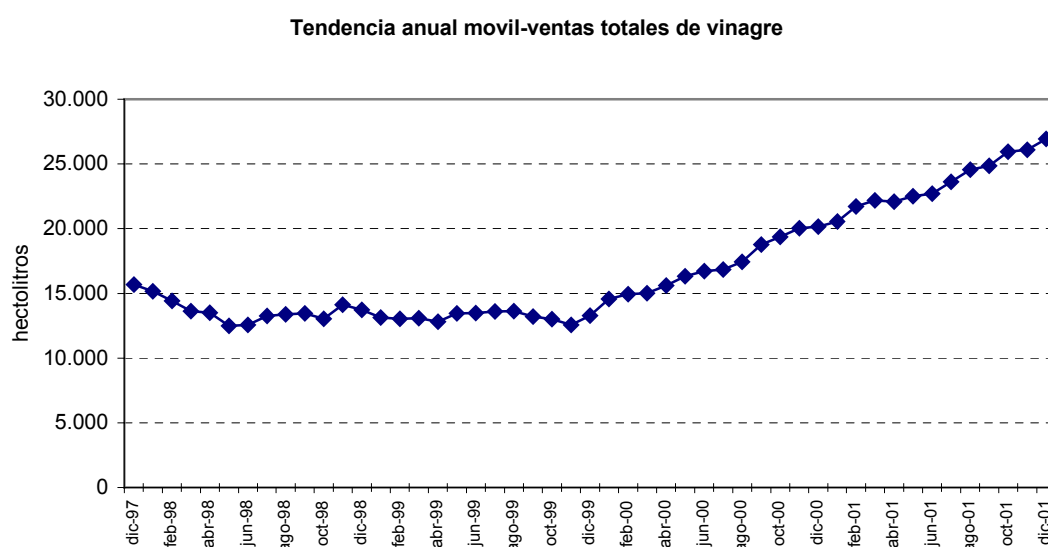
concentración de las existencias en las bodegas de mayor tamaño; las tres bodegas de vinagre de Jerez más importantes almacenan el 45,7% de las existencias totales del Marco. Las bodegas con capacidad menor de diez mil acéticos absolutos son las más numerosas (25 bodegas en total), almacenando el 8,9% de las existencias de vinagre.

8.3.- COMERCIALIZACIÓN DEL VINAGRE DE JEREZ

El Vinagre de Jerez es un producto altamente valorado en el mercado, tanto nacional como de exportación. Una muestra de ello es el alto precio en origen que alcanza en el mercado 9,92 € (1.651 pesetas) por hectogrado (semana del 15 al 21 de abril de 2.002, <http://www.infoagro.com>).

Como se muestra en el gráfico siguiente la tendencia anual móvil de las ventas de Vinagre de Jerez ha sido claramente positiva, sobre todo a partir de 2.000.

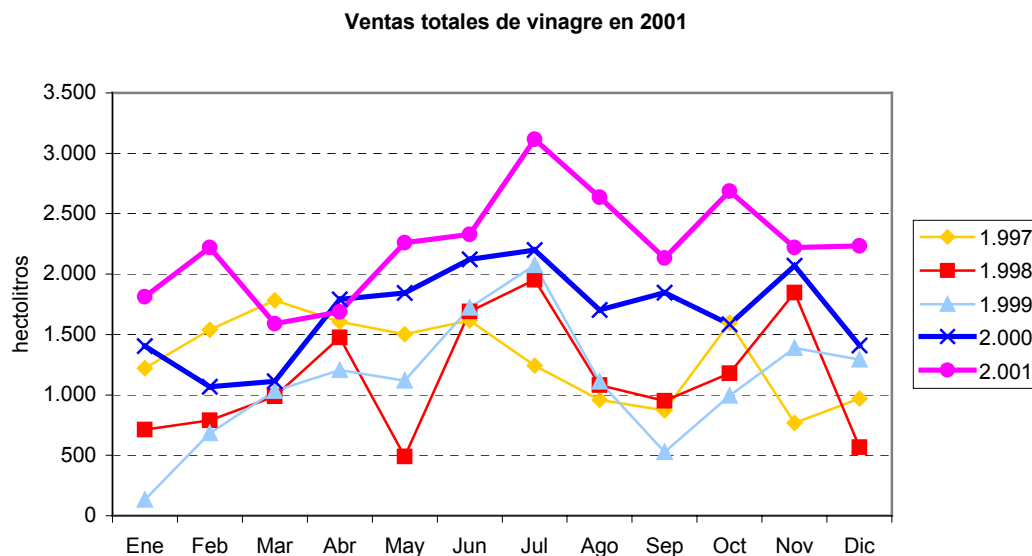
Gráfico 35:: Tendencia anual móvil de las ventas totales de vinagre del marco de Jerez



Fuente: Consejo Regulador

Por otro lado, en la evolución mensual de las ventas de vinagre se aprecia un incremento de las mismas durante los meses estivales, si bien no se trata de una tendencia clara.

Gráfico 36: Evolución mensual de las ventas de Vinagre de Jerez en 2.001

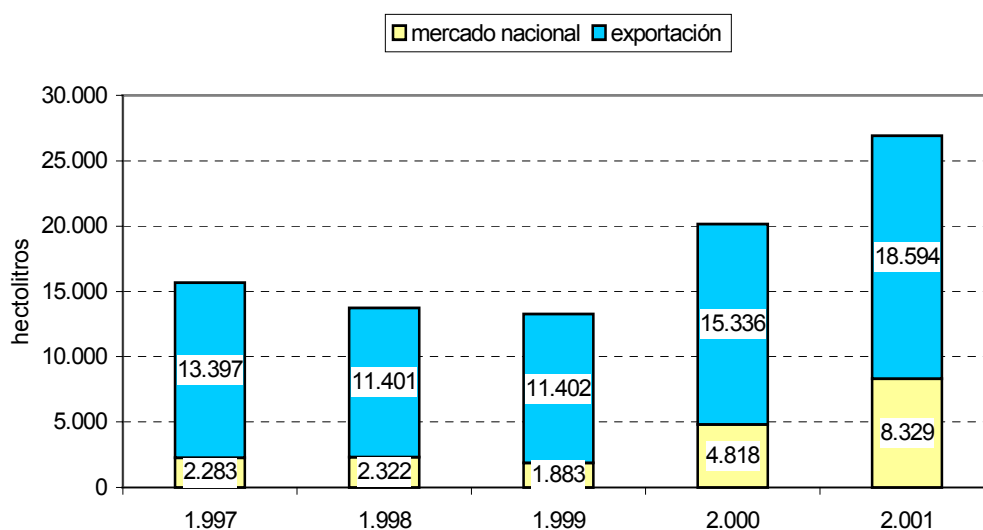


Fuente: Consejo Regulador

En relación al tipo de vinagre comercializado, las salidas de bodega de Vinagre de Jerez durante la campaña 2.001 alcanzaron un total de 26.923 hectolitros; de éstos 12.369 fueron de Vinagre de Jerez Reserva, que ha experimentado un incremento de sus ventas de más del 30% respecto al año anterior y de 14.554 hectolitros de Vinagre de Jerez.

En cuanto al destino de las ventas es de destacar el importante porcentaje que supone la exportación (un 76,1% en 2.000 y un 69% en 2.001). En el gráfico siguiente se presenta la evolución de las ventas de vinagre de Jerez diferenciando entre el mercado nacional y el de exportación. Se observa un incremento de las ventas en ambos mercados, si bien mientras en el mercado de exportación las ventas se incrementaron desde el año 2.000 al 2.001 en 3.258 hectolitros (un 21,2%) en el mercado nacional lo hicieron en 3.511 hectolitros (un 73%).

Gráfico 37: Evolución de las ventas de vinagre de Jerez en los últimos 5 años.

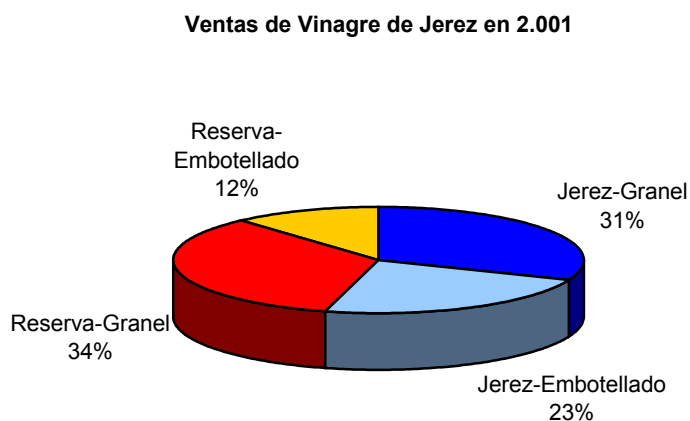


	1.997	1.998	1.999	2.000	2.001
Mercado nacional (HI)	2.283,16	2.321,85	1.882,90	4.817,56	8.329,12
Mercado Exportación (HI)	13.397,72	11.401,44	11.402,22	15.335,97	18.594,17
Total (HI)	15.680,38	13.723,29	13.285,12	20.153,53	26.923,29

Fuente: Consejo Regulador

En el año 2.001 el mayor porcentaje del vinagre de Jerez fue comercializado a granel (65%) y tan solo un 35% se comercializa embotellado. De los 17.624 hectolitros comercializados a granel 9.255 hectolitros (el 52,5%) fueron de Vinagre de Jerez Reserva, mientras que de los 9.301 hectolitros comercializados embotellados solo 3.115 hectolitros (el 33,5%) fueron de Vinagre Reserva.

Gráfico 38: Ventas en el año 2.001 en función del tipo de vinagre y de si estas fueron de producto a granel o embotellado.

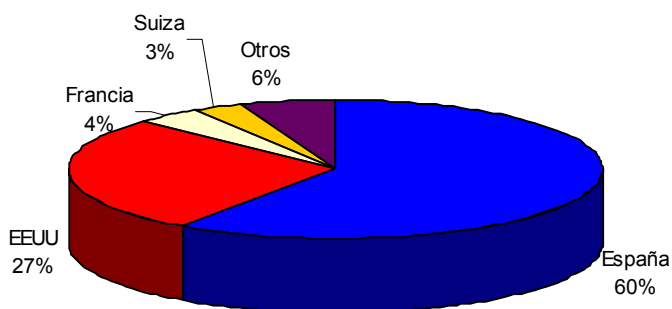


Fuente: Consejo Regulador

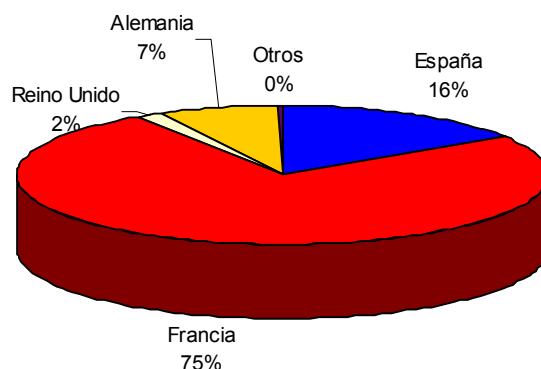
Por otro lado, el mayor porcentaje de vinagre embotellado se vende en el mercado nacional (el 60%) y en EEUU (27%), siendo el principal destino del vinagre a granel la exportación y más concretamente Francia con el 75% del vinagre comercializado a granel, destinándose al mercado nacional un 16% del vinagre a granel.

Gráfico 39: Mercado del vinagre embotellado y a granel en 2.001.

Mercado del vinagre de Jerez embotellado



Mercado del vinagre de Jerez a granel



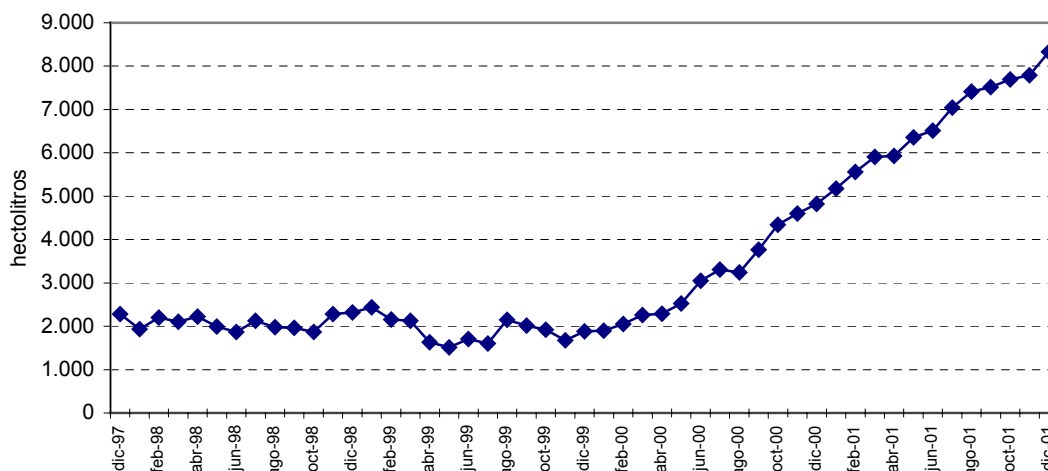
Fuente: Consejo Regulador

8.3.1.- Mercado Nacional

Las Ventas de Vinagre de Jerez en España han conseguido en 2.001 un espectacular ascenso (del 73%) con respecto al año 2.000, alcanzando 1.110.000 botellas (8.429 hectolitros), el 31% de las ventas totales. De dichas ventas, el 70,8% (5.894,7 hectolitros) fueron de Vinagre de Jerez y el 29,2% (2.434,8 hectolitros) de Vinagre de Jerez Reserva.

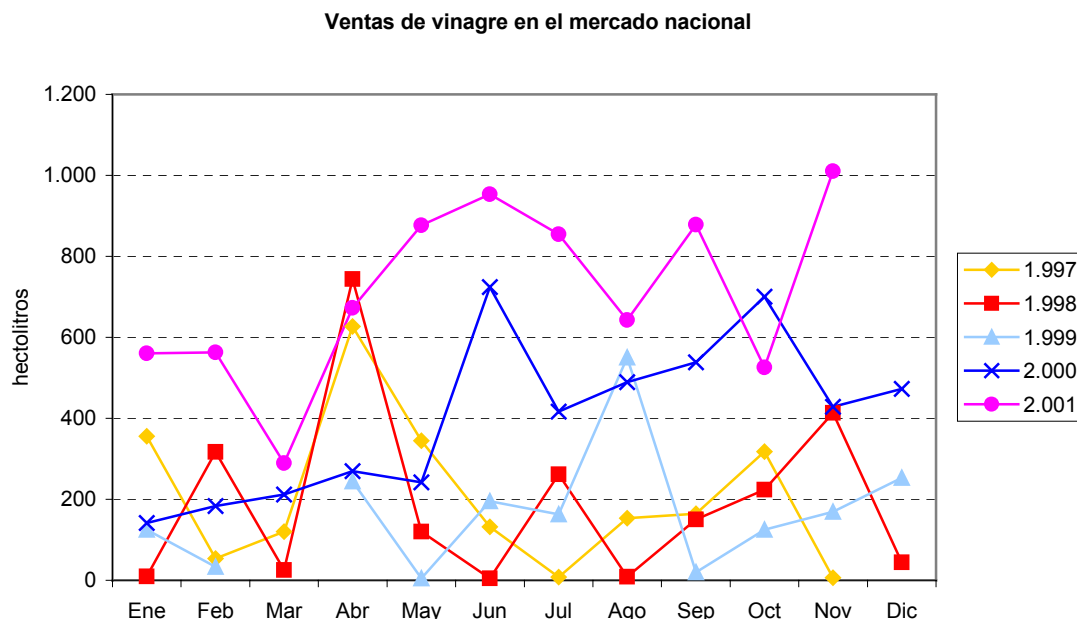
Gráfico 40: Tendencia anual móvil de las ventas en el mercado nacional de vinagre del marco de Jerez

Tendencia anual movil-ventas nacionales de vinagre



Fuente: Consejo Regulador

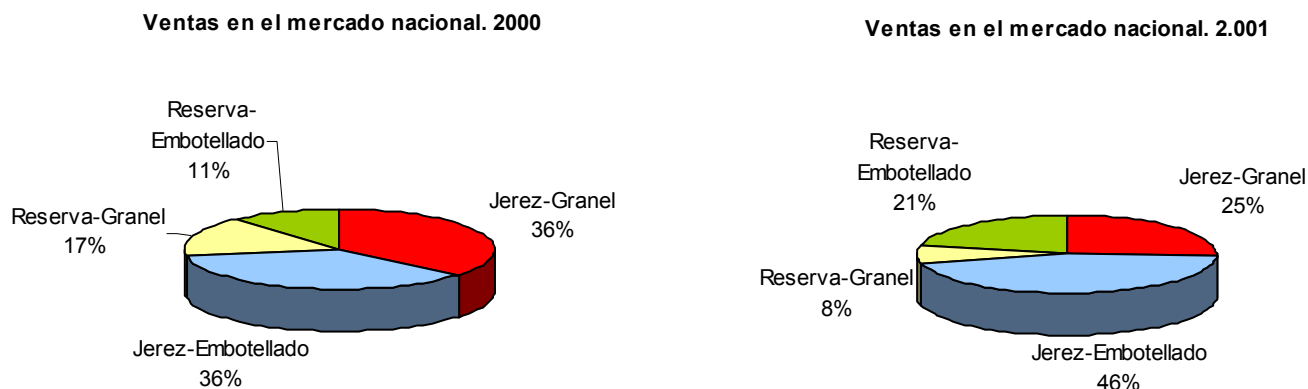
Gráfico 41: Evolución mensual de las ventas nacionales de Vinagre de Jerez en 2.001



Fuente: Consejo Regulador

En cuanto al tipo y a la forma de comercializar en vinagre en el mercado nacional, en el gráfico siguiente podemos observar un incremento de las ventas el vinagre embotellado en detrimento de las ventas a granel desde el 2.000 al 2.001.

Gráfico 42: Ventas de vinagre en España en 2.000 y 2.001.



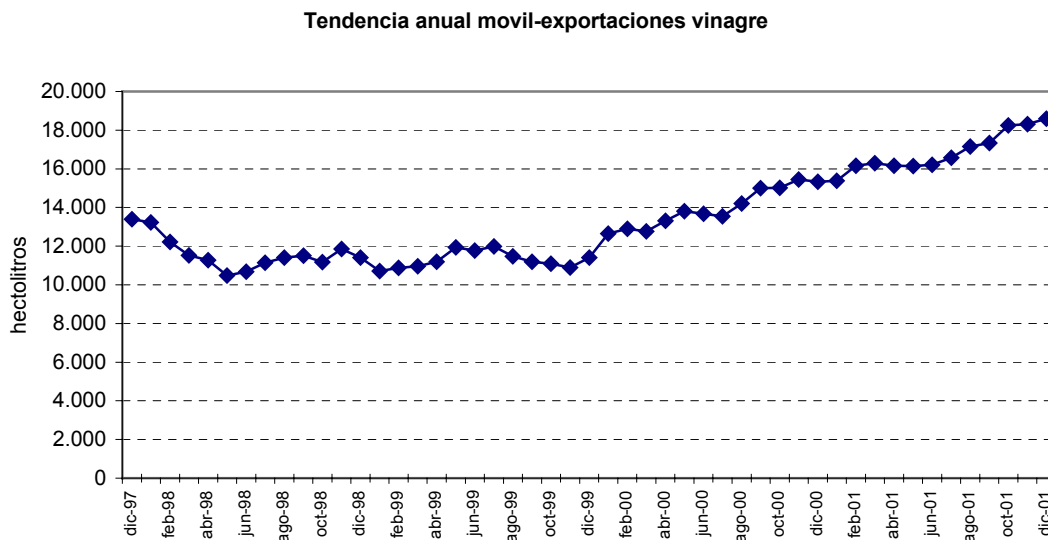
Fuente: Consejo Regulador

8.3.2.- Exportación

Al igual que sucede con el Vino de Jerez, el Vinagre de Jerez es un producto universal muy apreciado en los mercados exteriores. Hasta tal punto que el 69% de las salidas de

bodegas atraviesa las fronteras de nuestro país, con los más variados destinos. No obstante, y aunque la tendencia anual móvil de las ventas es claramente ascendente lo es en menor cuantía que la mostrada en el punto anterior para el mercado nacional.

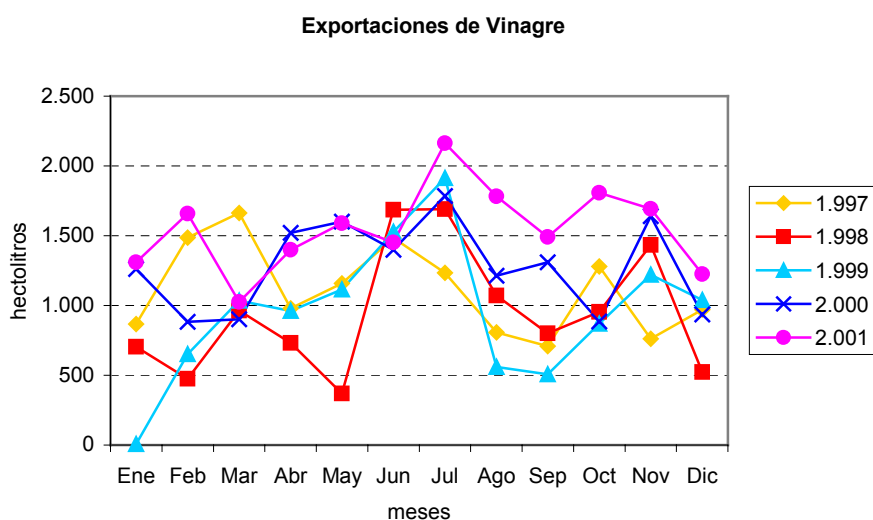
Gráfico 43: Tendencia anual móvil de las exportaciones de vinagre del marco de Jerez



Fuente: Consejo Regulador

En cuanto a la evolución de las ventas a lo largo del año, ventas mensuales, no se observa un patrón definido.

Gráfico 44: Evolución mensual de las exportaciones de Vinagre de Jerez en 2.001



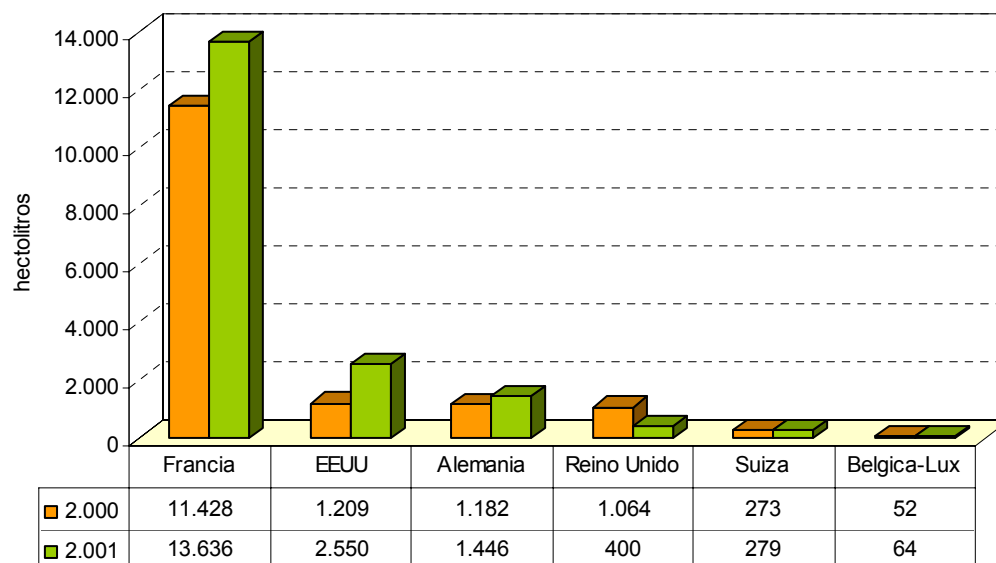
Fuente: Consejo Regulador

En el año 2.001 las exportaciones alcanzaron el equivalente a 2.480.000 botellas (unos 18.594,4 hectolitros), registrando un incremento de más del 21% respecto al año anterior. De

esta cantidad, 8.659,8 hectolitros (el 53,4%) correspondieron a Vinagre de Jerez Reserva y 9.934,6 hectolitros a Vinagre de Jerez (el 46,6%).

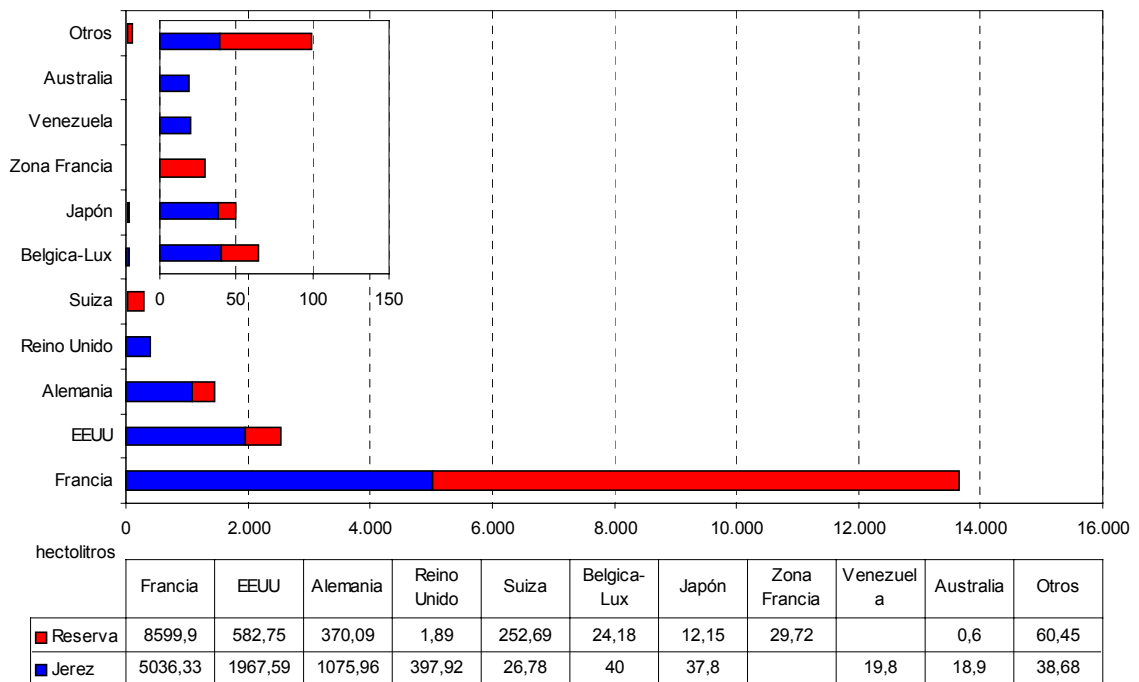
En el pasado año Francia importó mas de 1.800.000 botellas (unos 13.636 hectolitros), algo más del 50% de todas las ventas de Vinagre de Jerez. Además, las importaciones francesas se centran cada vez más en el Vinagre de Jerez Reserva, con 8.599,9 hectolitros. Tras Francia sigue Estados Unidos con 2.550 hectolitros (el equivalente a unas 340.000 botellas), Alemania con 1.446 hectolitros, el Reino Unido con 399,8 hectolitros, y Suiza con 279,4 hectolitros. También cabe reseñar el desarrollo que vienen experimentando otros mercados con menor tradición importadora de los productos de la Bodegas del Marco tales como Japón (50 hectolitros), Venezuela (20 hectolitros) o Australia (20 hectolitros).

Gráfico 45: Ventas de vinagre en los principales países importadores en el año 2.000 y 2.001



Fuente: Consejo Regulador

Gráfico 46: Ventas de vinagre en 2.001 según destino y tipo de vinagre.



Fuente: Consejo Regulador

LA D.O. VINAGRE DE JEREZ

- En la actualidad existen 53 bodegas amparadas para la producción de vinagre de Jerez.
- En la campaña 2.000/01 se destinaron 15.369 hectolitros de mosto a la crianza de vinagre de Jerez (un 2,3% del mosto calificado), así como 8.323 hectolitros de vino.
- Las existencias en bodega ascendían a 1 de septiembre de 2.001 a 1.386426 acéticos absolutos, que equivalen a unos 173.300 hectolitros de vinagre terminado. El 46% de estas existencias corresponden al vinagre almacenado en las tres bodegas de mayor capacidad.
- Las salidas de bodega alcanzaron en 2.001 los 26.923 hectolitros, destinados en un 76% a la exportación. El principal mercado del vinagre de Jerez es Francia, seguido de España, EE.UU., Alemania y el Reino Unido.
- El volumen de vinagre de Jerez Solera comercializado (54%) es algo superior al de vinagre de Jerez Reserva (46%). Las ventas a granel (65%) predominan en este producto, sobre todo en las exportaciones.
- La tendencia de las ventas de vinagre es creciente, habiéndose duplicado en 2.001 el volumen comercializado en 1.999. Este aumento es especialmente importante en el mercado nacional, donde se comercializa cuatro veces más vinagre de Jerez que hace dos años.

9.- ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA DEL MARCO DE JEREZ EN EL AÑO 2.002

9.1.- DESEQUILIBRIO ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA

En la actualidad el sector vitivinícola europeo no está atravesando un buen momento. Desde 1.975, cuando empezaron a prohibirse las plantaciones nuevas y se introdujo una prima por arranque para el abandono definitivo de la producción, la superficie de viñedo europeo ha experimentado una constante disminución cuyo ritmo se aceleró al principio de la década de los 90. Entre 1.976 y 1.996, la superficie dedicada a viñedos en la UE pasó de 4,5 a 3,4 millones de hectáreas, lo que representa un índice anual de reducción del 1,4%, es decir, cerca de 56.000 hectáreas al año. Dado que los rendimientos no han experimentado una tendencia significativa en dicho periodo, la producción total de vino se ha reducido considerablemente en dicho periodo. El principal enemigo al que se enfrenta el sector vitivinícola europeo es el descenso del consumo de vino, que en los últimos veinte años se ha reducido considerablemente, sobre todo en los países productores cuyo consumo per cápita era más elevado. En conjunto, el consumo total de vino en la Europa de los quince disminuyó en 15 millones de hectolitros entre 1.986 y 1.996.

En España la situación no es diferente. Según datos de la Federación Española del Vino (FEV)²⁹, el consumo de vino en España ha bajado en 1,1 millones de hectolitros en el periodo comprendido entre diciembre de 1.999 y septiembre de 2.001, siendo el descenso más acusado en el sector de la hostelería y restauración que en los hogares. La situación es más preocupante para el sector vitivinícola andaluz en general, porque los vinos generosos tradicionalmente elaborados en Andalucía están siendo desplazados por los vinos tintos y los vinos jóvenes.

En el Marco de Jerez, la disminución en los últimos años de las ventas unida al mantenimiento de las existencias de vino en crianza a niveles en muchos casos superiores a lo razonable ha causado la opinión generalizada de que existen excedentes de vino en crianza, lo que ha presionado a la baja el precio de las materias primas, uva y mosto. A continuación se analiza la relación entre estos dos parámetros (ventas y existencias) para medir el grado de adaptación de la oferta de mosto calificado a la demanda de vino del Marco.

El artículo 32 del reglamento de la Denominación de Origen establece que una bodega puede vender como máximo el 40% de sus existencias a principio de cada campaña más el vino criado que adquiera a otras bodegas. En el conjunto del sector no se suele alcanzar esta cifra, lo que indica que las existencias de vino en proceso de crianza son superiores a las necesarias para el volumen de ventas actual, con el consiguiente coste de almacenamiento y por pérdidas en el proceso (evaporación del mosto). Por otro lado, la acumulación de existencias permite hacer frente a situaciones extraordinarias como la ocurrida a raíz de la sequía de 1.995. Como se comentó anteriormente, las existencias almacenadas se han reducido un 40% desde 1.991, aunque la razón ventas/existencias no ha alcanzado el nivel adecuado. En la tabla siguiente se representa el cociente entre las ventas y las existencias de vino en crianza en los últimos diez años.

²⁹ Fuente: Agroeuropa nº 742. Abril 2.002

Tabla 11: Evolución del volumen de ventas y existencias de vino de Jerez

Año	Existencias de Vino en Crianza (HI)	Ventas Totales (HI)	Ratio Ventas Existencias (%)	Existencias necesarias (HI)	Excedente (HI)	Excedente (%)
1.991	4.634.385	1.037.423	22%	2.593.558	2.040.828	44%
1.992	4.200.960	1.096.333	26%	2.740.833	1.460.128	35%
1.993	3.917.950	913.583	23%	2.283.958	1.633.993	42%
1.994	3.846.500	935.209	24%	2.338.023	1.508.478	39%
1.995	3.421.025	976.156	29%	2.440.390	980.635	29%
1.996	2.895.205	881.805	30%	2.204.513	690.693	24%
1.997	2.769.120	799.018	29%	1.997.545	771.575	28%
1.998	2.877.725	814.339	28%	2.035.848	841.878	29%
1.999	2.834.320	742.920	26%	1.857.300	977.020	34%
2.000	2.871.230	719.539	25%	1.798.848	1.072.383	37%
2.001	2.769.170	707.680	26%	1.769.200	999.970	36%

Fuente: Consejo Regulador

Para el volumen de ventas actual las existencias de vino necesarias ascenderían a 1.769.200 hectolitros, lo que indica que hay un excedente de un millón de hectolitros. Teniendo en cuenta que la producción de 2.001 ha ascendido a 760.510 hectolitros de mosto calificado, se aprecia que este excedente es equivalente a más de una campaña completa.

La situación es diferente en función del tipo de bodega de que se trate. A continuación se incluye una tabla con los resultados anteriores desglosados por tipo y tamaño de bodegas.

Tabla 12: Relación ventas/existencias según niveles de existencias en las bodegas de crianza y expedición

B. Crianza y expedición Tamaño	Número de bodegas (1)	Existencias al 31/8/01	Ventas 2.000/01	Ratio V/E (%)	Transacciones entre bodegas 2.000/01		Ratio V/E (%)	Total V/E (%)
					Ventas (HI)	Compras (HI)		
Más de 250.000 HI	3	1.254.005	372.080	29,7%	545	2.805	-0,2%	29,5%
Más de 125.000 HI	3	555.310	165.720	29,8%	4.275	57.555	-9,6%	20,3%
Más de 50.000 HI	4	392.290	101.040	25,8%	2.670	5.250	-0,7%	25,1%
Más de 25.000 HI	6	198.130	30.600	15,4%	25.470	16.705	4,4%	19,9%
Más de 10.000 HI	9	150.005	19.530	13,0%	27.365	6.705	13,8%	26,8%
Más de 5.000 HI	10	65.890	4.945	7,5%	8.755	6.860	2,9%	10,4%
Menos de 5.000 HI	16	41.915	1.455	3,5%	3.625	2.185	3,4%	6,9%
Total	49	2.657.545	695.370	26,2%	72.705	98.065	-1,0%	25,2%

(1) Las bodegas pertenecientes al mismo grupo constan como una sola bodega

Fuente: Consejo Regulador

Tabla 13: Relación ventas/existencias según niveles de existencias en las bodegas de crianza y almacenado

B. Crianza y almacenado Tamaño	Número de bodegas	Existencias al 31/8/01	Ventas 2.000/01	Ratio V/E (%)	Transacciones entre bodegas 2.000/01		Ratio V/E (%)	Total V/E (%)
					Ventas (HI)	Compras (HI)		
Más de 10.000 HI	5	55.740	0	-	5.165	0	9,3%	9,3%
Más de 5.000 HI	3	20.180	0	-	4.695	0	23,3%	23,3%
Más de 2.500 HI	8	23.350	0	-	5.165	0	22,1%	22,1%
Menos de 2.500 HI	8	12.055	0	-	1.555	0	12,9%	12,9%
Total	24	111.325	0	-	16.580	0	14,9%	14,9%

Fuente: Consejo Regulador

Como muestran las tablas anteriores, la situación, en cuanto a existencias de vino en crianza de Jerez, es más preocupante para las bodegas de crianza y almacenado, ya que al disponer de vino almacenado, las bodegas de expedición consumen parte de sus reservas en lugar de comprar a las bodegas de crianza y almacenado. Este hecho ha motivado que en los últimos años algunas bodegas de crianza y almacenado se hayan trasladado al registro de bodegas de crianza y expedición, con el objetivo de embotellar y comercializar parte del vino que producen. De hecho, las bodegas de crianza y expedición con capacidad de almacenamiento menor de 25.000 hectolitros destinan el vino criado principalmente a otras bodegas, representando el embotellado y comercialización final un mercado secundario.

Dentro de las bodegas de crianza y expedición, los resultados menos desequilibrados se consiguen en las tres bodegas que tienen más de 250.000 hectolitros (50.000 botas) de capacidad de almacenamiento, ya que comercializan casi el 30% del vino que tienen en crianza. Este grupo de grandes bodegueros agrupa el 45,3% de las existencias y el 53,5% de las ventas totales del marco. Por el contrario, las bodegas de expedición con menos de 10.000 HI consiguieron vender en la campaña 2.000/01 apenas un 9% del volumen total de vino en crianza.

9.2.- ENTRADA DE PRODUCTOS VÍNICOS AL MARCO

Como se describió en apartados anteriores, la elaboración de vino del Marco requiere la adición de cantidades diferentes de alcohol según el tipo de vino para una correcta crianza. También se requiere mosto concentrado y/o mosto concentrado rectificado para la elaboración de vinos de tipos como médium y cream. Por otro lado, el proceso de crianza hace que parte del vino se evapore, siendo necesario completar esas mermas con vino más joven. El balance de las entradas de alcohol, mosto concentrado rectificado (MCR) y mosto de Pedro Ximénez (PX) no producidos en el Marco y las pérdidas del sistema de crianza se recoge en la tabla siguiente. También se indica la relación entre el volumen evaporado y las existencias medias de vino en crianza de cada campaña.

Tabla 14: Entradas y salidas al sistema de crianza del Marco en las últimas cinco campañas

Producto		1.996/97 (HI)	1.997/98 (HI)	1.998/99 (HI)	1.999/00 (HI)	2.000/01 (HI)	Total (HI)
Entradas (HI)	Alcohol	64.432	82.507	72.437	48.563	57.495	325.434
	M.C.R.	45.630	56.960	57.145	39.407	41.673	240.815
	P.X.	(1)	(1)	(1)	15.526	12.087	27.613
	Total	110.062	139.467	129.582	103.496	111.255	593.862
Salidas (HI)	Mermas	109.365	109.684	109.914	105.549	110.770	545.282
% mermas/existencias		3,8	4,0	3,8	3,7	3,9	
Balance		697	29.783	19.668	-2.053	485	48.580

(1) Hasta la campaña 1.998/99, se incluye en los Mostos Concentrados Rectificados

Fuente: Consejo Regulador

Se observa que el principal producto que entra en el marco es el alcohol vínico para encabezar los vinos de crianza, aunque en la campaña 1.999/00 el volumen de alcohol que entró en el Marco fue inferior al de mostos concentrados rectificados y Pedro Ximénez. Las mermas son algo menores a las entradas de mosto y alcohol, representando normalmente un 3,8% de las existencias de vino en proceso de crianza. En los últimos cinco años el balance de entradas y salidas del sistema de crianza arroja un resultado de 48.580 hectolitros introducidos en el proceso.

En las entradas de productos vínicos al Marco no hay que olvidar las ventas de las bodegas de la zona de producción a las bodegas de crianza. Aunque su consideración a efectos de cupo es la de mosto, se contabiliza como una entrada separada del mosto y otras

entradas (alcohol, mosto concentrado rectificado y Pedro Ximénez). En la campaña 2.000/01 estas entradas ascendieron a 8.551,2 hectolitros, por lo que comparativamente con las otras entradas son poco importantes

9.3.- FONDOS DE PROMOCIÓN

Como se desprende del análisis del punto anterior es un hecho que las ventas de vino del Marco de Jerez han caído en los últimos años, sobre todo en los mercados internacionales. Esto nos hace que se considere importante analizar las campañas promocionales que se desarrollan para los productos amparados con el objeto de poder diagnosticar posibles deficiencias y proponer futuras mejoras del mismo.

A continuación se presentan la información sobre actividades promocionales correspondiente al ejercicio 2.000/01 (Sesión de Pleno Ordinario de 26 de septiembre de 2.001).

En primer lugar se analizará el importe de las inversiones promocionales en cada uno de los mercados, para posteriormente describir los objetivos, actividades, presupuestos, ... para cada uno de los países.

En el ejercicio 2.000/01 se destinaron a promoción 2,82 millones de euros, destinándose el 23,4% de dicho presupuesto a la promoción dentro del mercado nacional, el 31% al Reino Unido, el 22,8% a Holanda y el 15,3% a Alemania.

Tabla 15: Importe de la inversiones realizadas con el Fondo Promocional en el ejercicio 2.000/01

País	Importe de las inversiones	
	Millones de pesetas	Miles de euros
Reino Unido	149	895,5
Holanda	107	643,1
España	110	661,1
Alemania	72	432,7
Bélgica	13	78,1
Japón	4	24,0
Otros (Dinamarca, Canadá,...)	15	90,1
Total	470	2.824,6

Fuente: Consejo Regulador

Además del fondo promocional constituido por el sector, el ICEX aportó unos 830.000 € (138 millones de pesetas) y la Junta de Andalucía participó con 150.000 € (unos 25 millones de pesetas). A continuación se recogen de forma resumida las principales actividades llevadas a cabo en los países anteriormente mencionados.

REINO UNIDO

Los **objetivos** de la campaña promocional fueron:

- Mejorar la imagen y valor percibido del Jerez.
- Integrar actividades enfocadas a "grupos de valor" (*discerning wine drinkers / social drinkers*).

Las **actividades** mas recientes desarrolladas fueron:

- Degustaciones en puntos de venta: Sainsbury, Tesco, Oddbins, Waitrose, Majestic y retailers independientes (total estimado: 4,5 millones de contactos).
- Apoyo editorial en medios relacionados (Sainsbury's The Magazine, Waitrose Food Illustrated, Wine Magazine...). Alcance total estimado: 3,5 millones.
- Actividades de Relaciones Públicas: degustaciones en conciertos de verano, feria INFEST y otros (15.000 degustaciones / 850.000 OTS).
- Actividades hacia el *trade*: LIWSF, Harpers Supplement, concurso "Sous Chefs".
- Actividades con prensa: comunicados, materiales y misiones inversas.

El **presupuesto** destinado a esta campaña promocional fue de 525.000 libras (895.500 euros del Fondo Promocional y 12.020 euros del ICEX).

Por otro lado se desarrollo la campaña "Vinos de España" en medios clásicos de publicidad.

HOLANDA

Los **objetivos** generales de esta campaña fueron:

- Incrementando el peso de las actividades directas a consumidores, con máxima conexión entre comunicación y actividades promocionales
- *Target* de 35 años en adelante.

Las **actividades** más recientemente desarrolladas fueron:Preuvenemint (Maastrich)

- Trofeo Wegener de Golf (Nimega)
- Sherry & Tapas Workshop (Amsterdam.)
- Trofeo Golfclinic (La Haya)
- Show de Caballos Andaluces (Ermelo)
- Cata de Sherry & Ostras (Yerseke)
- Cata de Sherry & Quesos (Haarlem)
- Degustación Fino&PX en 11 restaurantes. Semana Nacional del Vino (varias ciudades).
- Masterclass "cocinar con Sherry" (Maastrich).
- Promoción Sherry & Tapas (La Haya).
- Certamen Feminia (Rotterdam).
- Flamenco, Tapas & Sherry (Amsterdam) etc.
- Presentación Vejez Calificada (5 de noviembre).
- Misiones Inversas (Copa Jerez).

El presupuesto asignado fue de 1.141.922 euros con una financiación a cargo del Fondo Promocional de 643.100 euros.

ESPAÑA

En el mercado nacional el presupuesto asignado ascendió a 110 millones de pesetas (661,1 miles de euros).

Las principales **actividades** desarrolladas fueron:

- Degustaciones en restaurantes : 960 en total, en 160 restaurantes, repartidas en dos ciclos (del 23 de mayo al 14 de julio y del 17 de octubre al 29 de diciembre). Aproximadamente un 15 - 20% son restaurantes nuevos.
- Publicidad de las degustaciones en medios locales.
- Actividades complementarias con los restaurantes: misiones inversas (6 grupos), sesiones de formación, catas a consumidores, etc.
- Desarrollo de materiales divulgativos.
- Actividades de RRPP: entrega de los Premios Up de la Música en Barcelona (Mayo). Premios del Cine pendientes de re-definición de enfoque.
- Acciones en medios gráficos afines al *target* (El Semanal, Cinco Días, Tiempo, Emprendedores...) en forma de reportajes sobre temas "colaterales" al vino.
- Programa Vejez Calificada: Presentación Hotel Palace y Edición libro divulgativo

ALEMANIA

El **objetivo** de esta campaña fue el rejuvenecimiento de la imagen del producto (prensa) y mejora del nivel de conocimiento del producto (*trade*).

Las principales **actividades** desarrolladas fueron:

- Actividades dirigidas a la prensa: oficina de información / comunicados / conferencias de prensa / misiones inversas / seminarios / Sherry Bar en el festival de la TV alemana.
- actividades dirigidas al trade: participación con stand en PROWEIN, promociones en tiendas *delicatessen*, seminarios técnicos, participación en (2) miniferias de vinos españoles (Ofcomes).
- Desarrollo de materiales: revista "Very Sherry", *foto-bank*, folletos, web-page, "*markenlehbrief*"...

Presentación de Vinos con Vejez Calificada en Berlin.

El **presupuesto** asignado fue de 661.113 euros, con 432.700 euros a cargo del Fondo de Promoción.

BÉLGICA

Los **objetivos** de esta campaña promocional fueron:

- Mejorar la imagen del Jerez.
- Mejorar el conocimiento por parte de profesionales de la hostelería y la distribución.
- Incentivar la prueba por parte de consumidores interesados en el vino en general.

Las actividades desarrolladas se resumen en:

- Seminarios para empresas de distribución, detallistas y escuelas de hostelería.
- Acciones hacia la prensa especializada: misiones inversas, *Sherry Aficionado Press Club*, etc
- Acciones en bares y restaurantes (*soirées découvertes*)

- Desarrollo de documentación para prensa y profesionales: material editorial y fotográfico.

El **presupuesto** asignado fue de 156.200 euros financiados al 50% entre el Fondo de Promoción y el ICEX.

JAPÓN

Los **objetivos** de la promoción en Japón fueron:

- Mejora en el grado del conocimiento del producto entre los profesionales (creación y afianzamiento de la relación con la Asociación Japonesa de Sumilleres - 7.000 miembros).
- Incentivar a importadores locales.

Las **actividades** desarrolladas se resumen en:

- Programa de seminarios a profesionales en ocho ciudades japonesas entre los días 4 y 12 de Junio, en colaboración con JSA (cofinanciación con la Junta de Andalucía).
- Misión Inversa en Septiembre.
- Seminarios en Yokohama, en colaboración con IFA (octubre).
- Promociones con comida China, en colaboración con SOPEXA.

A esta **campaña** promocional se le asignó un presupuesto de 24 mil euros.

9.4.- PROBLEMÁTICA DEL MARCO DE JEREZ SEGÚN LAS ASOCIACIONES INTEGRANTES DEL CONSEJO REGULADOR

A continuación se expone un resumen de la problemática actual del Marco de Jerez según las distintas partes del Consejo Regulador son:

- Bodegueros:

1.- Hay un volumen de excedente de vino de crianza equivalente a algo más de una cosecha completa.

2.- El volumen de ventas comercializado desciende cada año y no se ve la posibilidad de que esta tendencia cambie.

3.- El alto precio pagado por la uva en los últimos años no se ha podido repercutir en el precio de venta del producto, no siendo posible reforzar (ni siquiera mantener) los precios de vino ex-bodega.

4.- Se va perdiendo rentabilidad por lo que determinados grandes grupos inversores se han retirado de este sector.

5.- Como consecuencia de los elevados volúmenes de vino manejados en la década de los 70 hay gran cantidad de instalaciones bodegueras que se encuentran sobredimensionadas.

6.- Es necesario aportar fondos para financiar el exceso de vino en crianza y para alcanzar el nivel de inversión promocional que requiere el mercado.

- Viñistas independientes:

1.- Al ser la uva un producto tan perecedero tiene que ser entregado a las bodegas sin posibilidad de establecer una negociación.

2.- El precio de la uva propuesto por los bodegueros no hace rentable la explotación del viñedo en la actualidad.

- Cooperativistas:

1.- Al ser el mosto un producto elaborado menos perecedero que la uva, las cooperativas son las últimas en vender y por tanto las que se quedan con el producto si las bodegas bajan su volumen de compra.

2.- El precio que actualmente se paga por el mosto no hace rentable la prensa de la uva.

3.- La situación actual del mercado, en periodo claro de crisis, ha provocado la competencia entre las propias cooperativas.

4.- Las cooperativas han modernizado sus instalaciones, aunque aún no han desarrollado la parte de comercialización.

- Posibles soluciones

Todos los agentes del sector coinciden en señalar que el problema de base es un descenso continuado de las ventas. Este problema no es considerado coyuntural sino estructural, ya que no se vislumbra un cambio de tendencia en el futuro.

En un primer momento el sector no encuentra soluciones definitivas apuntándose distintas alternativas, orientadas tanto al corto como al largo plazo, y que se exponen a continuación:

- Incremento de las ventas, o al menos su estabilización, a través de promoción. Todos los agentes del sector coinciden en afirmar que cualquier plan que se lleve a cabo fracasará si no se estabiliza al menos el volumen de ventas. Aunque desde el sector bodeguero se es pesimista acerca de la posible penetración en nuevos mercados y la recuperación de las ventas, todos coinciden en fomentar la promoción del vino de Jerez.
- Subvención de la reducción paulatina de los excedentes de vino en crianza. El sector elaborador reclama ayudas públicas para amortiguar los costes que supone tener almacenado el excedente (espacios ociosos, mermas por evaporación) para reducir los excedentes de forma paulatina, para que el ajuste de las existencias no sea traumático para los productores, especialmente los cooperativistas.
- Reducción de la producción de mosto en el marco de Jerez.

Aunque todos los agentes del sector coinciden en afirmar que en las condiciones actuales sobra producción de uva destinada a la elaboración de vino de Jerez, ninguno es partidario del arranque para no reducir el potencial vitivinícola de la región. Las diferentes posibilidades de estudio que se han mencionado como posibles vías de acción a considerar para equilibrar la producción con las necesidades de vino según el mercado son las siguientes:

- Bajar el límite de calificación de uva durante una serie de años para que haya menos producción del mismo modo que se aumenta en los años de baja producción.
- Utilización de uva de jerez para el consumo de mostos concentrados y alcohol. En la actualidad el mosto concentrado, el mosto concentrado rectificado y el alcohol que entran en el marco para alcoholizar los vinos y para elaborar brandy de Jerez procede de otras regiones, concretamente de Castilla-La Mancha. El problema es que estos productos se encarecerían enormemente. Para que fuese rentable se podría recurrir a sistemas de cultivo con alta productividad, fundamentalmente el riego, saliendo por tanto de la Denominación de Origen Jerez.

- Destinar parte de la superficie para otro tipo de vinos, fuera del marco de Jerez. Entre las principales alternativas destacan la elaboración de vinos de la tierra (de los que ya se producen unos 70.000 hectolitros anuales), vinos jóvenes de baja graduación más demandados por los nuevos consumidores, etc. Aunque se están haciendo experiencias con uva tinta, este tipo de vino crea incertidumbre entre los agricultores por su elaboración pero sobre todo por su comercialización.
- Otra posibilidad sugerida por el sector productor es la derivación de una cierta superficie a otras variedades como la Pedro Ximénez (de la que entra mosto en el Marco) para aliviar la presión sobre la variedad Palomino, que es en la práctica el único producto que cultivan los viticultores de la zona.
- Dado que aproximadamente la mitad del viñedo actual está próximo a su renovación, los viñistas independientes plantean la posibilidad de subvencionar la parada de agricultores durante un mínimo de tres años en unas 3.000 hectáreas, lo que eliminaría el excedente. Aproximadamente la mitad podría volver a replantarse, destinándose el resto a los productos mencionados anteriormente. Sería necesario un acuerdo general de todas las viñas, lo cual es difícil en opinión de los viñistas independientes por la oposición de las viñas propiedad de las bodegas.
- Creación de productos más acordes con el gusto de los consumidores (vinos jóvenes de baja graduación)
- Reducción de los costes de cultivo, principalmente mediante la utilización de recolección mecanizada. La introducción de la recolección mecanizada podría suponer un importante ahorro en los costes de cultivo, paliando además el problema de escasez de mano de obra que se da en la vendimia. Actualmente se están realizando algunos ensayos por parte de las bodegas. No obstante, según ASAJA, únicamente un 25% del viñedo de Jerez está adaptado a este tipo de recolección.

En cualquier caso todos coinciden en que cualquier solución pasa por un mantenimiento de las ventas de vino del marco de Jerez, sin el cual cualquier plan está abocado al fracaso.

ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA ACTUAL DEL MARCO DE JEREZ

- En la actualidad las existencias de vino en crianza son superiores a las necesarias considerando el nivel de ventas del Marco, lo que presiona el precio de la uva y el mosto a la baja.
- Las cooperativas, que elaboran el producto intermedio, son las más perjudicadas por esta situación.
- Las entradas de alcohol, mosto concentrado rectificado y Pedro Ximénez al sistema de crianza ascendieron en la campaña 2.000/01 a 111.255 hectolitros, volumen muy similar a las mermas del proceso (110.770 hectolitros).
- La inversión en promoción en la campaña 2.000/01 fue proporcional a la importancia de cada mercado, ascendiendo en total a 2,84 millones de euros. El ICEX aportó unos 830.000 euros y la Junta de Andalucía colaboró con 150.000 euros.
- El principal problema del sector vitivinícola del Marco es el descenso continuado de las ventas. Para que cualquier medida surta efecto, es necesario al menos estabilizar el volumen vendido. También es preciso reducir los excedentes de vino en crianza.