



universidad
de león
Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

Grado en Comercio Internacional

Curso 2017/2018

LA DENOMINACIÓN *CONGLIANO-VALDOBBIADENE PROSECCO SUPERIORE*. UN ANÁLISIS DEL RECONOCIMIENTO COMO DOCG Y SUS EFECTOS EN LOS MERCADOS EXTERIORES.

THE *CONGLIANO-VALDOBBIADENE PROSECCO SUPERIORE* DESIGNATION OF ORIGIN. DOCG'S RECOGNITION AND ANALYSIS OF ITS IMPACT ON FOREIGN MARKETS.

Realizado por el alumno D. Saúl Gorostiaga Medina

Tutelado por la profesora Dña. Cristina Álvarez Folgueras

León, Julio 2018.

Índice de contenido.

<i>Resumen</i>	8
<i>Abstract</i>	8
1. <i>Introducción</i>	9
2. <i>Objeto</i>	11
3. <i>Metodología</i>	12
4. <i>Historia</i>	14
5. <i>La industria vitivinícola en el mundo</i>	19
5.1. <i>Producción</i>	19
5.2. <i>Consumo</i>	23
5.3. <i>Importaciones y exportaciones</i>	25
5.3.1. <i>Exportaciones</i>	25
5.3.2. <i>Importaciones</i>	27
6. <i>La industria vitivinícola en Italia</i>	30
6.1. <i>Superficie y producción</i>	30
6.1.1. <i>Superficie</i>	30
6.1.2. <i>Producción</i>	31
6.1.3. <i>Productividad</i>	34
6.2. <i>Consumo</i>	35
6.3. <i>La distribución</i>	38
6.4. <i>Principales competidores en el mercado italiano</i>	39
7. <i>Legislación</i>	43
7.1. <i>Las denominaciones de origen y las indicaciones geográficas</i>	43
7.1.1. <i>Las denominaciones de origen</i>	45
7.1.2. <i>El control</i>	46
8. <i>La denominación Conegliano-Valdobbiadene Prosecco Superiore D.O.C.G.</i>	50

8.1. <i>Historia de la denominación</i>	51
8.2. <i>La producción</i>	52
8.3. <i>El territorio</i>	54
8.4. <i>La industria del Prosecco en Conegliano-Valdobbiadene</i>	55
8.4.1. <i>La cadena de producción</i>	55
8.4.2. <i>Las empresas</i>	57
8.4.3. <i>La distribución en Italia</i>	58
8.5. <i>El mercado en Italia</i>	61
9. <i>El impacto de la DOCG Conegliano-Valdobbiadene en los mercado exteriores</i> ..	65
9.1. <i>Volumen de exportaciones</i>	65
9.2. <i>Valor de las exportaciones</i>	67
9.3. <i>Número de empresas exportadoras</i>	67
9.4. <i>Los Mercados internacionales</i>	68
9.4.1. <i>El Mercado Tradicional</i>	68
9.4.2. <i>El Mercado Estratégico</i>	71
9.4.3. <i>Nuevos Importadores</i>	75
9.5. <i>Posición frente a los competidores exteriores</i>	78
<i>Conclusiones</i>	87
<i>Bibliografía</i>	89
<i>Anexos</i>	93
<i>Anexo 1</i>	93
<i>Anexo 2</i>	94
<i>Anexo 3</i>	96
<i>Anexo 4</i>	98

Índice de figuras.

<i>Figura 4.1: Región del Friuli-Venezia Giulia.</i>	14
<i>Figura 4.2: Situación de la localidad de Prosecco.</i>	15
<i>Figura 4.3: Área de Producción del Prosecco de Conegliano-Valdobbiadene.</i>	18
<i>Figura 5.1: Superficie de viñedo en el mundo 2016.</i>	21
<i>Figura 8.1: Área de producción de las diferentes denominaciones de origen del Prosecco.</i>	50
<i>Figura 8.2: Pirámide de las denominaciones del Prosecco.</i>	53
<i>Figura 8.3: Territorio de la denominación.</i>	54

Índice de gráficos.

<i>Gráfico 5.1: Distribución de la producción mundial de vino. Porcentajes. 2016.</i>	19
<i>Gráfico 5.2: Evolución de la producción de vino en los tres principales países. Miles de hectáreas. 2003-2017.</i>	20
<i>Gráfico 5.3: Distribución de la producción de uva según uso. Mundo. Porcentajes. 2015.</i>	21
<i>Gráfico 5.4: Superficie de viñedos en los tres principales países. Miles de Hectáreas. 2001-2015.</i>	22
<i>Gráfico 5.5: Superficie de viñedos en el mundo. Millones de Hectáreas. 2001-2017...</i>	22
<i>Gráfico 5.6: Cuota de consumo por bebida alcohólica en el mundo 2016.</i>	23
<i>Gráfico 5.7: Tendencia en el consumo de bebidas alcohólicas en el mundo 2002-2016.</i>	24
<i>Gráfico 5.8: Exportaciones en valor. Millones de dólares. 2010-2017.</i>	26
<i>Gráfico 5.9: Exportaciones en volumen. Millones de Kg. 2010-2017.</i>	26
<i>Gráfico 5.10: Distribución por países del volumen y el valor de las exportaciones. Porcentajes. 2016.</i>	27
<i>Gráfico 5.11: Importaciones de los cinco mayores importadores de vino. Volumen. Millones de Kilogramos. 2012-2016.</i>	28

<i>Gráfico 5.12: Importaciones de los cinco mayores importadores. Valor. Millones de dólares. 2012-2016.</i>	28
<i>Gráfico 5.13: Distribución por países de las importaciones de vino espumoso. Volumen. Porcentajes. 2016.</i>	29
<i>Gráfico 5.14: Distribución por países de las importaciones de vino espumoso. Valor. Porcentajes. 2016.</i>	29
<i>Gráfico 6.1: Superficie cultivada de viñedo, Italia. Hectáreas. 2000-2016.</i>	30
<i>Gráfico 6.2: Distribución regional de la superficie dedicada al cultivo de la vid, Italia. Porcentajes. 2000, 2016.</i>	31
<i>Gráfico 6.3: Producción de vino en Italia. Millones de hectolitros. 2001-2016.</i>	32
<i>Gráfico 6.4: Distribución regional de la producción de vino en Italia. Porcentajes. 2012-2016.</i>	32
<i>Gráfico 6.5: Producción de vino en Italia según calidades. Millones hectolitros. 2012-2016.</i>	33
<i>Gráfico 6.6: Consumo de vino per cápita en Italia. Litros/Año. 2008-2016.</i>	35
<i>Gráfico 6.7: Consumidores de vino en Italia. Millones de personas 2008-2016.</i>	36
<i>Gráfico 6.8: Evolución del modo de consumo. Millones de personas. 2008-2016.</i>	36
<i>Gráfico 6.9: Consumo de vino espumoso (2005-2016) y previsiones (2017-2020). Millones de hectolitros.</i>	37
<i>Gráfico 6.10: Cuota en la distribución por canal. 2016.</i>	38
<i>Gráfico 6.11: Evolución en la cuota de distribución por canales en Italia. Porcentajes. 2010-2016.</i>	39
<i>Gráfico 8.1: Producción de Prosecco. Millones de botellas. 2003-2016.</i>	54
<i>Gráfico 8.2: Formas jurídicas en el distrito de Conegliano-Valdobbiadene.</i>	57
<i>Gráfico 8.3: Distribución de empresas en función de su facturación. Porcentajes. 2016.</i>	58
<i>Gráfico 8.4: Distribución de la distribución según canal utilizado. Porcentajes. 2016.</i>	58
<i>Gráfico 8.5: Valor de las ventas de Prosecco. Italia. Millones euros. 2012-2016.</i>	61
<i>Gráfico 8.6: Volumen de ventas de Prosecco. Italia. Millones de botellas. 2012-2016.</i>	62
<i>Gráfico 8.7: Cuota de ventas en Italia. Porcentajes. 2003-2016.</i>	62
<i>Gráfico 8.8: Ventas de Prosecco en Italia según regiones. Millones de botellas. 2003-2016.</i>	63
<i>Gráfico 8.9: Distribución regional de las ventas de Prosecco en Italia. Porcentajes. 2003-2016.</i>	64

Gráfico 9.1: Volumen exportaciones. Millones botellas. 2004-2016.....	66
Gráfico 9.2: Distribución de las ventas entre el mercado interior y el exterior. Porcentajes. 2004-2016.....	66
Gráfico 9.3: Valor de las exportaciones. Millones de euros. 2004-2016.	67
Gráfico 9.4: Empresas exportadoras de la Denominación Conegliano-Valdobbiadene Prosecco D.O.C.G. Número de empresas. 2008-2016.....	68
Gráfico 9.5: Exportaciones al mercado tradicional. Millones de botellas. 2004-2016.	69
Gráfico 9.6: Cuota de las exportaciones al Mercado tradicional sobre el total. Porcentajes. 2004-2016.....	70
Gráfico 9.7: Número de empresas que exportan al Mercado tradicional. 2008-2016..	70
Gráfico 9.8: Exportaciones al mercado estratégico. Millones de botellas. 2004-2016.	72
Gráfico 9.9: Cuota de exportaciones del Mercado estratégico sobre el total. Porcentajes. 2004-2016.....	73
Gráfico 9.10: Distribución por países de las exportaciones al Mercado estratégico. Porcentajes. 2008.	73
Gráfico 9.11: Distribución por países de las exportaciones al Mercado estratégico. Porcentajes. 2016.	74
Gráfico 9.12: Número de empresas que exportan al Mercado estratégico. 2008-2016.	74
Gráfico 9.13: Exportaciones a los Nuevos importadores. Millones de botellas. 2004-2016.....	76
Gráfico 9.14: Cuota de las exportaciones al Mercado de los nuevos importadores sobre el total. Porcentajes. 2004-2016.....	77
Gráfico 9.15: Número de empresas que exportan al Mercado de los nuevos importadores. 2008-2016.....	77
Gráfico 9.16: Cuota de exportaciones de vino por países. Porcentajes. 2012-2016.....	79
Gráfico 9.17: Exportaciones de vino espumoso. España, Francia e Italia. Millones de litros. 2004-2014.	80
Gráfico 9.18: Exportaciones de vino espumoso. España, Francia e Italia. Millones de dólares. 2004-2014.....	81
Gráfico 9.19: Exportaciones en volumen. Champagne, Cava, Prosecco. Millones de litros. 2010-2016.	82
Gráfico 9.20: Exportaciones en valor. Champagne, Cava y Prosecco. Millones de euros. 2010-2016.....	82

Gráfico 9.21: Evolución del número de destinos de las exportaciones. Champagne, Cava y Prosecco. 2010, 2014, 2016.	83
Gráfico 9.22: Cuota de las exportaciones en volumen por tipo de vino espumoso. Porcentajes. 2010-2014.....	83
Gráfico 9.23: Cuota de las exportaciones en valor por tipo de vino espumoso. Porcentajes. 2010-2014.....	84
Gráfico 0.1: Evolución de las importaciones de vino espumoso en los principales países. Millones de litros. 2004-2015.....	93
Gráfico 0.2: Evolución de las importaciones de vino espumoso en los principales países. Millones de euros. 2004-2015.	93
Gráfico 0.3: Evolución del volumen las importaciones de vino espumoso en los tres primeros países. Porcentaje sobre el año anterior. 2006-2016.....	94
Gráfico 0.4: Evolución del valor de las importaciones alemanas de vino espumoso. Millones euros. 2006-2013.....	94
Gráfico 0.5: Evolución de las importaciones alemanas de vino espumoso. Millones de litros. 2005-2016.	95
Gráfico 0.6: Evolución de las importaciones alemanas de los principales vinos espumosos. Millones de litros. 2010-2016.	95
Gráfico 0.7: Evolución de las importaciones alemanas de los principales vinos espumosos. Millones litros. 2010-2017.....	96
Gráfico 0.8: Evolución del valor de las importaciones inglesas de vino espumoso. Millones libras. 2006-2013.	96
Gráfico 0.9: Evolución de las importaciones inglesas de vino espumoso. Millones de litros. 2005-2016.	97
Gráfico 0.10: Evolución de las importaciones inglesas de los principales vinos espumosos. Millones de litros. 2010-2016.	97
Gráfico 0.11: Evolución de las importaciones inglesas de los principales vinos espumosos. Millones litros. 2010-2017.....	98
Gráfico 0.12: Evolución del valor de las importaciones estadounidenses de vino espumoso. Millones dólares. 2006-2013.....	98
Gráfico 0.13: Evolución de las importaciones estadounidenses de vino espumoso. Millones de litros. 2005-2016.....	99
Gráfico 0.14: Evolución de las importaciones estadounidenses de los principales vinos espumosos. Millones de litros. 2010-2016.	99

Gráfico 0.15: Evolución de las importaciones estadounidenses de los principales vinos espumosos. Millones litros. 2010-2017..... 100

Índice de tablas.

Tabla 6.1: Productividad de la producción de vino según regiones italianas. Hectolitro/Hectárea. 2016..... 34

Tabla 9.1: Aumento de las exportaciones. Millones de botellas. 2008. 2016. 78

RESUMEN.

Con el fin de analizar las exportaciones de la Denominación Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG a lo largo del período 2004-2016, primeramente, hacemos un breve repaso a la historia del Prosecco para comprender cómo un vino con orígenes en la provincia de Trieste llega a la zona de Conegliano-Valdobbiadene. A continuación, se presenta un marco teórico para comprender el sector vitivinícola mundial e italiano haciendo especial referencia al vino espumoso. Posteriormente, tratamos de explicar las funciones y el funcionamiento de las denominaciones de origen en el mundo vitivinícola. Por último, se lleva a cabo el análisis del mercado exterior de la Denominación en dos subperíodos: 2004-2009 y 2010-2016.

Palabras clave: Conegliano Valdobbiadene, Prosecco, exportaciones, mercado exterior y Denominación de Origen.

ABSTRACT.

This final work will first go over the history of Prosecco in Italy and then It will focus on the wine industry at an international and national level. The final work analyses as well the sparkling wine industry with the aim of introducing the following analysis. Before getting into the analysis of the foreign market the Designation of Origin Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG will be presented as well as a Designations of Origin's role framework.

Finally, this final work will analyse the Conegliano-Valdobbiadene's export performance considering different points and variables. The analysis will compare two different periods of time before the Protected and Guaranteed Designation of Origin (2004-2009) and after (2010-2016).

Keywords: Conegliano Valdobbiadene, Prosecco, exports, foreign market and Designation of Origin.

1. INTRODUCCIÓN.

El Prosecco, un vino milenario nacido en la provincia de Trieste, en el noreste del país itálico, ha adquirido una gran importancia a lo largo de los últimos años dentro de los vinos espumosos, situándose entre los principales competidores mundiales. Tras una estancia Erasmus en la ciudad de Trieste descubro el Prosecco despertando en mi la curiosidad de entender y conocer más acerca de este vino a través de este trabajo.

Este espumoso italiano concentra su producción en dos regiones del noreste de Italia: Friuli-Venezia Giulia y el Veneto. En la actualidad existen tres denominaciones para este vino:

- *Prosecco DOC*¹ que comprende siete provincias de las regiones anteriormente mencionadas.
- *Asolo Prosecco DOCG*² que se encuentra en la región del Veneto.
- *Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG* que se encuentra de igual forma en la región del Veneto.

Esta denominación es responsable de cerca del 20% de la producción anual de Prosecco mientras que la Prosecco DOC del 80% y la Asolo Prosecco DOCG de menos del 2%.

Dentro del territorio italiano encontramos diferentes tipos de denominaciones de origen o indicaciones geográficas, la denominación que nos ocupa, Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG, se encuentra en la cúspide de la pirámide de las denominaciones, es decir, puede considerarse como la denominación con mayor control y reconocimiento.

La DOCG de Conegliano-Valdobbiadene es una de las denominaciones más antiguas del país itálico. En Conegliano se encuentra la primera escuela enológica italiana donde se formaron algunos de los mayores referentes en el mundo del Prosecco. Además, esta denominación cuenta con un centro de estudios en colaboración con la Universidad de Padova para la investigación tanto económica del distrito de Conegliano-Valdobbiadene como para el estudio enológico. Se trata de uno de los centros de referencia dentro del sector vitivinícola en Italia.

¹ *Denominazione Origine Controlata* (Denominación de Origen Controlada).

² *Denominazione Origine Controlata e Garantita* (Denominación de Origen Controlada y Garantizada).

Las denominaciones cumplen un papel fundamental no solo informando al consumidor de las características y la procedencia del vino sino también protegiendo al productor frente a la competencia. En el caso de los vinos espumosos italianos se han dado varios casos de falsificación o plagio que han sido resueltos gracias a la protección otorgada por la Unión Europea a través de las denominaciones.

El vino espumoso ha sido durante los últimos años una de las bebidas alcohólicas cuyo consumo más ha crecido. Además, este tipo de vino se está extendiendo por todo el globo aumentando cada año el número de exportaciones. Por si esto fuera poco, se está perdiendo el carácter estacional en el consumo, en fechas natalicias, y comienza a consumirse a lo largo de todo el año. Francia, con su Champagne, es el referente mundial dentro del mundo del vino espumoso, pero tanto Italia con su Prosecco como España con su Cava no se quedan atrás. A lo largo de los últimos años el Prosecco ha mejorado su posición frente a sus competidores y se ha hecho un hueco dentro del mercado mundial de espumoso.

2. OBJETO.

El principal objetivo de este trabajo es el análisis del proceso de creación y evolución de la Denominación de Origen Controlada y Garantizada Conegliano-Valdobbiadene Prosecco, con un interés especial en el estudio de los mercados exteriores y de los cambios que en ellos se han producido en los últimos años. Para ello se han tomado los siguientes objetivos concretos:

- Analizar la evolución del volumen de exportaciones en el período establecido.
- Analizar la evolución del valor de las exportaciones en el período establecido.
- Observar el aumento del número de empresas exportadoras.
- Analizar de forma específica los diferentes mercados internacionales de la Denominación.
- Analizar la posición frente a los competidores exteriores.

Para una mejor comprensión de este mundo, se abordó el estudio del sector vitivinícola del vino espumoso mundial e italiano.

Además, como objetivo específico se pretendía profundizar en los cambios que ha generado la modificación de la figura legal de protección del Prosecco, desde la Denominación de Origen Controlada (DOC, por sus siglas en italiano) a Denominación de Origen Controlada y Garantizada (DCOG, por sus siglas en italiano).

3. METODOLOGÍA.

A lo largo de todo el trabajo se ha intentado obtener la información y los datos presentados de las fuentes más fiables y representativas posibles.

Debemos tener en cuenta que, tratándose de un vino espumoso, a veces la obtención de información lo suficientemente desagregada no ha sido posible. A pesar de ello el nivel de los datos obtenidos ha sido muy alto gracias a bases de datos como UN Comtrade u otras fuentes como la revista vitivinícola *Il Corriere Vitivinicolo* o la Organización Internacional de la Viña y el Vino o el Observatorio Español del Mercado del Vino.

En los apartados de la industria vitivinícola mundial e italiana se ha contextualizado el sector vitivinícola a nivel mundial centrándonos en los principales países y a continuación se ha llevado a cabo el mismo procedimiento con el sector vitivinícola italiano. Además, como resulta lógico, hemos tratado de presentar el sector del vino espumoso tanto a nivel mundial como a nivel nacional para que posteriormente, llegado el momento del análisis, la comprensión y comparación de los datos presentados sean más sencillas. Las principales fuentes de información han sido bases de datos en línea como por ejemplo UN Comtrade además de revistas especializadas en el sector vitivinícola como *Il Corriere Vinicolo*. En estos casos se han obtenido los datos que posteriormente han sido elaborados y trabajados en hojas de Excel para analizar y comprender las tendencias y la evolución de la industria.

Inmediatamente después, presentamos un marco teórico para la comprensión del papel de las denominaciones de origen. Además, se hará referencia al cambio de designación (de DOC a DOCG) sufrido por la denominación Conegliano-Valdobbiadene, que determina los períodos temporales elegidos para el posterior análisis. Cuando tratamos las denominaciones de origen e indicaciones geográficas hemos utilizado la legislación y manuales como *Manuale di diritto vitivinicola* de Pietro Caviglia. Una vez realizada una profunda lectura hemos elaborado la información en base a las necesidades de este trabajo tratando de situar al lector en el mundo de las denominaciones e indicaciones geográficas de la industria vitivinícola en Italia.

El siguiente punto del trabajo trata de presentar la Denominación desde un punto de vista económico para conseguir así completar la contextualización del trabajo. Para analizar la Denominación Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG hemos utilizado

principalmente los informes económicos que elabora el Centro de estudios de la Denominación (se han utilizado informes desde el 2004 al 2017). Creemos que esta ha sido la mejor forma de obtener información veraz y representativa.

Por último, en el apartado dedicado al análisis del mercado exterior de la Denominación se han utilizado principalmente los datos obtenidos de los diferentes informes económicos que realiza el Centro de estudios de la Denominación. Gracias a la elaboración de estos informes se ha podido llevar a cabo un análisis completo de las exportaciones de la Denominación. El motivo para elegir la franja temporal analizada (2004-2016) ha sido, fundamentalmente, la disponibilidad de información, ya que el primer informe elaborado por la Denominación hace referencia al año 2004 y último a 2016. De esta forma, se ha delimitado en un primer momento la franja de tiempo entre 2004 y 2016 y después se ha hecho una división en dos subperíodos, el primero de 2004 a 2009 y, el segundo, de 2010 a 2016. La razón de delimitar de esta forma la subdivisión es que en el año 2009 se produce un cambio en la Denominación pasando de DOC a DOCG con aplicación a partir del 2010. La intención final es analizar así la evolución de las exportaciones en ambos períodos.

4. HISTORIA.

La historia del Prosecco es un tanto compleja, a lo largo de los años se ha discutido mucho acerca de cuál es el origen geográfico de este vino espumoso y como llegó hasta las colinas de Conegliano-Valdobbiadene, una de las principales de zonas de producción situada en la región de Treviso al noroeste de Italia. Otra de las problemáticas a la hora de analizar el origen del término «Prosecco» es que existen diferentes versiones. Algunos historiadores sitúan sus orígenes en la localidad de Prosecco en la provincia de Trieste al noroeste de Italia, en la frontera con Eslovenia y otros establecen que los inicios de este vino parten de Croacia. En este apartado intentaremos explicar estas cuestiones gracias al trabajo de Fulvio Colombo (2014), uno de los escritores de referencia en el tema.

Como demostraría Colombo en su libro «Prosecco. Patrimonio del nordest» los primeros documentos que hacen referencia al «Prosecco», el más primitivo, datan del año 1200 y recogen la compra de viñedos por parte de viticultores situados en las cercanías de la localidad triestina³ de Prosecco (véanse Figuras 4.1 y 4.2).

Figura 4.1: Región del Friuli-Venezia Giulia.



Fuente: Regione autonoma Friuli-Venezia Giulia (2018b).

³ Triestina: perteneciente o relativo a la provincia o ciudad de Trieste.

Figura 4.2: Situación de la localidad de Prosecco.

Fuente: Regione autonoma Friuli-Venezia Giulia (2018a).

A priori podría parecer sencilla la asociación entre la localidad y el nombre del vino. Sin embargo, el vino nunca ha sido cultivado en dicha localidad sino en las cercanías de esta, en concreto, en los terrenos de colina cercanos al mar. (Colombo, 2014).

El vino que se producía entonces no se denominaba Prosecco sino «*Ribola*», que nada tiene que ver con el vino que hoy en día comparte este nombre. El Ribola era el sustento de la economía triestina, tenía mayor importancia y generaba más riqueza que las actividades de pesca.

Un claro signo de la importancia de este vino y de su calidad es que alrededor del 1300 se comenzó a regular el cultivo y la producción. La legislación triestina no permitía la elaboración de dicho vino con otro tipo de uva que no fuera la cultivada en aquellos terrenos de colina cercanos al mar. Además, no se permitía la entrada en la región de otros vinos con características similares. La razón por la que se comenzó a regular la producción es que el vino era considerado de gran calidad y se pretendía mantener la imagen y el prestigio del vino fuera de Trieste.

Tanto Venecia como el Duque de Austria exigían a Trieste ofrendas de Ribola lo que denota el aprecio que se tenía del vino ya entonces. Otro claro ejemplo es que este vino era objeto de obras literarias que exaltaban sus cualidades, la mejor publicidad de la época. (Colombo, 2014).

Para entender como el Ribola terminó llamándose Prosecco hay que hacer referencia a un castillo situado cerca de la localidad de Prosecco, donde se producía el Ribola, conocido

popularmente como “*Torre di Porsecho*” que era de gran importancia en la época. Este castillo era incluido en los mapas de la época como punto de referencia. Sus dueños estaban directamente involucrados en actividades vitivinícolas y es así como crece la asociación entre el Castillo y el Ribola.

El cultivo de la vid y la producción del vino no se limitaban solo a Trieste, sino que también se producía Ribola en Iстрия y el Friuli austriaco. Por ello, hacía el año 1600, como consecuencia de la competencia entre las distintas zonas productoras, que a pesar de tener características diferentes producían vinos muy similares, surge la necesidad de diferenciar el vino producido en cada zona. De esta forma se decide denominar al vino producido en las cercanías del castillo: “*Prosecho*”. Podríamos considerar esta acción como la primera denominación de origen del Prosecco que nace por la necesidad de diferenciar los distintos vinos indicando su lugar de producción. Este problema será el mismo que llevará 400 años más tarde a la creación de la denominación de origen: Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOC. (Colombo, 2014).

Con el éxito del Prosecco muchos son los viticultores que intentan aprovechar la situación. En el 1700 surge una nueva problemática; algunos viticultores vendimian la uva fuera del plazo establecido por la ley triestina. Esto afecta de manera negativa a la calidad del vino que más tarde es exportado a Alemania, Venecia y al Friuli. La solución para no perjudicar la imagen del Prosecco fue acreditar mediante un documento emitido por el Ayuntamiento de Trieste que la uva había sido recogida dentro del plazo idóneo para la posterior elaboración del Prosecco. Este documento acreditaba de igual forma la procedencia del vino. Con estas medidas se trató de garantizar a los importadores la calidad del Prosecco. (Colombo, 2014).

En 1719 se construye en Trieste el «*Portofranco*» que la cambia la economía local, ahora más orientada hacia el mar. Además, se produce un cambio en el uso del terreno agrícola que comienza a utilizarse para el pasto de ganado y el cultivo de otro tipo de vides que resultan más rentables. De esta forma el terreno utilizado para el cultivo del Prosecco se ve reducido a los terrenos más próximos al mar que eran de mayor calidad.

Hoy en día la producción de Prosecco se lleva a cabo en 7 provincias de las regiones del Friuli-Venezia Giulia y del Veneto. Este trabajo se centra en el Prosecco producido en el distrito de Conegliano-Valdobbiadene en la provincia de Treviso, en la región del Veneto, a unos 150 kilómetros de Trieste, por esta razón he creído conveniente explicar como un

vino con orígenes friulanos, en concreto triestinos, llega hasta la provincia de Treviso y se convierte en su mayor cultivo.

La explicación de cómo el cultivo llegó hasta aquí no es muy clara, pero hacía el año 1754 el Conde Jacopo Ghellini produce en Treviso un vino con características muy similares al Prosecco y que se comparaba con vinos del sur de Francia análogos. Entonces en la región de Treviso predominaba el cultivo del «*Piccolit*» pero el Prosecco comenzaba a hacerse un hueco. (Colombo, 2014)

Aún queda mucho para llegar al Prosecco espumoso actual ya que el Prosecco de la época era dulce, hoy en día es seco, y no era espumoso. El Prosecco se convertiría en espumoso en Trieste, gracias a la comunidad de franceses exiliados tras La Revolución francesa. Por aquel entonces los gustos cambiaron y el Champagne comenzaba a tener su propio mercado. Por esta razón algunos viticultores franceses exiliados decidieron imitar el vino francés convirtiendo el Prosecco en un vino espumoso. Generalmente este primer Prosecco espumoso no se comercializaba ya que se producía en pequeñas cantidades y el objetivo era el autoconsumo. No sería hasta el año 1888, en una feria del vino que tuvo lugar en Trieste, cuando el Prosecco espumoso se dio a conocer al público.

En este momento entra en juego la figura de Antonio Carpenè, estudiante de química y de farmacia que daría un giro al modo de entender la producción y la elaboración del vino. Realizó grandes contribuciones a la viticultura en la zona de Conegliano, lugar de nacimiento, como veremos más adelante, de la primera escuela enológica italiana. (Colombo, 2014).

Más tarde, otra gran figura dentro del mundo del Prosecco, Giuliano Bortolomiol, se propone el reto de conseguir un Prosecco de grandísima calidad dejando de lado los métodos arcaicos aún utilizados por la mayoría de los viticultores. En 1960, Bortolomiol, graduado en la «*Scoula Enologica di Conegliano*⁴» consigue alcanzar su meta ganando la medalla de oro en el Concurso Internacional de Degustación en Montpellier. (Colombo, 2014).

⁴ Creada en el año 1876 es la primera escuela enológica de Italia. Esta escuela recibe el nombre de su primer dirigente, Giovanni Battista Cerletti. La escuela acoge un centro para la investigación vitivinícola (CIRVE) además del Campus de la Universidad de Padova para la vitivinicultura.

Finalmente, en 1962, se establece el «*Consorzio di Tutela del Prosecco de Conegliano-Valdobbiadene*⁵» y comienza la historia actual de uno de los vinos espumosos de referencia en el mundo. (Consorzio di Tutela del Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG, 2018b).

Figura 4.3: Área de Producción del Prosecco de Conegliano-Valdobbiadene.



Fuente: Luigino Benotto (2015).

Una de las mayores incógnitas que aún hoy no ha sido del todo aclarada es la relación del Prosecco con el vino producido en Dalmacia y que recibe el mismo nombre, en croata «*Prosêk*». Se han encontrado documentos que describen un vino croata en los cuales se hace referencia al Prosêk como al conjunto de vinos producidos en una determinada región. Estos mismos documentos recogen las significativas diferencias del Prosêk croata con el Prosecco de la época, por lo que cabe pensar que la relación entre la terminología de ambos vinos es distante. (Colombo, 2014).

⁵ Fue creado en 1962 por 11 productores del distrito de Conegliano-Valdobbiadene con el objetivo de proteger la imagen y calidad del vino, siete años más tarde la zona de producción fue reconocida bajo la Denominación de Origen Controlada del Prosecco.

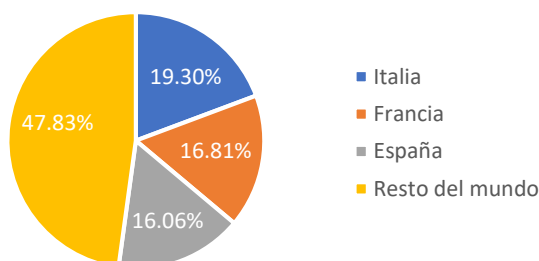
5. LA INDUSTRIA VITIVINÍCOLA EN EL MUNDO.

5.1. PRODUCCIÓN.

Como podemos observar en el Gráfico 5.1 Italia, Francia y España son los principales productores de vino a nivel mundial, llegando a producir, entre los tres, más de la mitad del vino del mundo. Italia ha sido durante los últimos años el principal productor de vino seguida muy de cerca por Francia y España de manera algo más distante. En el año 2016 la clasificación era la siguiente: Italia en primer lugar con 52 millones de hectolitros producidos, en segundo lugar, Francia con 45.5, y en tercer lugar España con 43.5 millones de hectolitros. A pesar de no ser el mayor productor, Francia es históricamente el país de referencia, debido en parte al valor de su producción. Como veremos más adelante el valor de la producción de vino francesa marca la diferencia con los otros dos grandes competidores en el mercado de los espumosos.

En abril de este año, el presidente de la OIV⁶, Jean-Marie Aurand, presentaba en Paris la situación mundial del vino. Los datos presentados estimaban que la producción de vino de la Unión Europea en el 2017 podría llegar a mínimos históricos como consecuencia de unas condiciones climatológicas muy desfavorables. Esta situación se hace más patente en los tres grandes productores europeos. Se prevé que Italia baje hasta los 42 millones de hectolitros y Francia y España hasta los 37 y los 32 millones respectivamente como se puede observar en el Gráfico 5.2. (International Organisation of Vine and Wine., 2018).

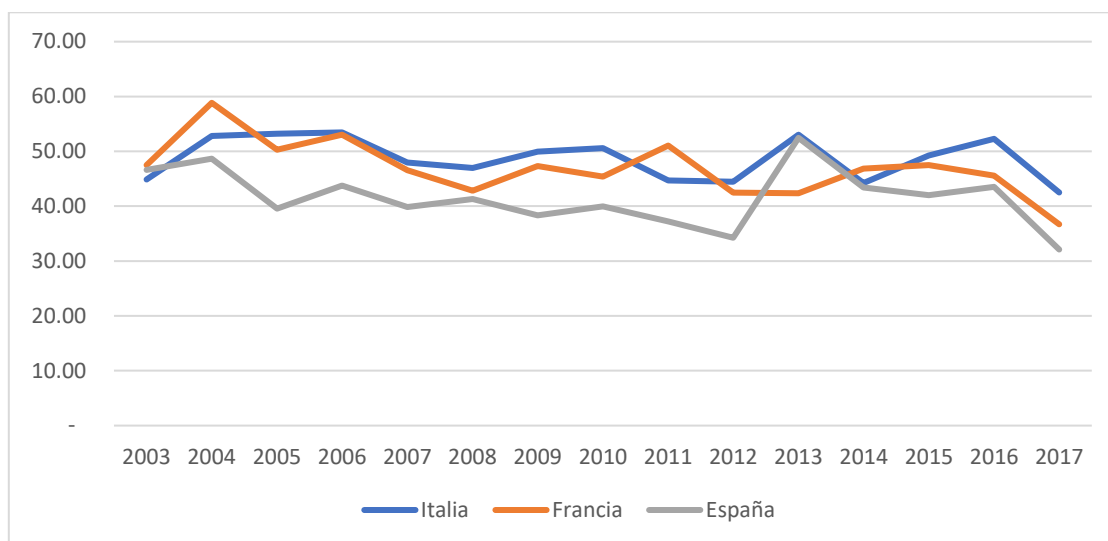
Gráfico 5.1: Distribución de la producción mundial de vino. Porcentajes. 2016.



Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2018a).

⁶ Organización Internacional del Vino y la Viña.

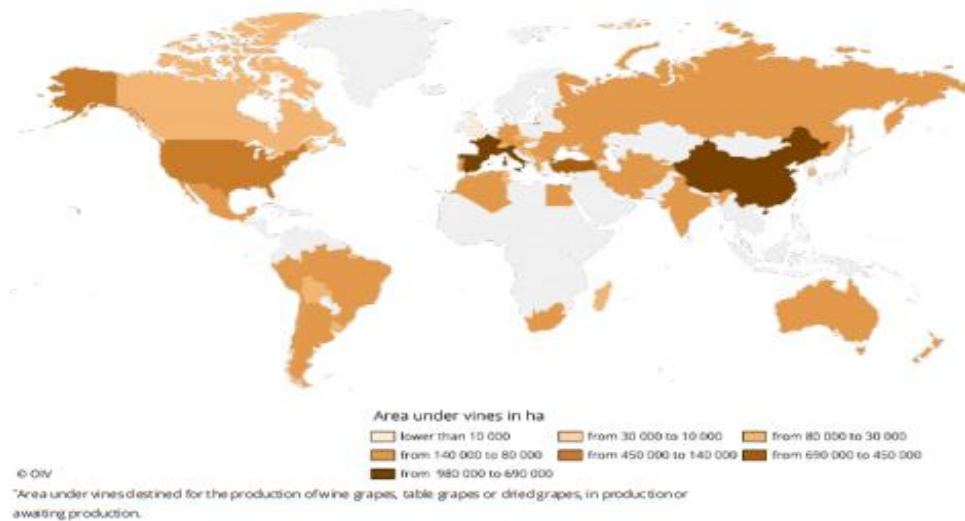
Gráfico 5.2: Evolución de la producción de vino en los tres principales países. Miles de hectáreas. 2003-2017.



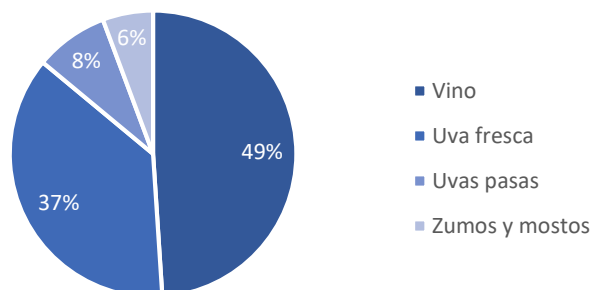
Nota: los datos finales del 2017 a la fecha de publicación de este trabajo eran aún estimaciones.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de *Il Corriere Vinicolo* (2018a) y International Organisation of Vine and Wine (2017b).

Generalmente, el cultivo de uva se destina a la producción de vino, aunque una parte importante de la producción también se comercializa como uva fresca y uvas pasa. La información anteriormente presentada hace referencia a los viñedos dedicados a la producción única y exclusivamente de vino. Si tuviéramos en cuenta la superficie de producción de uva destinada a otros usos (por ejemplo: zumos, mostos o uva fresca) la clasificación de los mayores productores a nivel mundial cambiaría, pasando a ser: España, China, Francia, Italia y Turquía. El uso final de la uva depende, normalmente, de la situación geográfica de los viñedos y de la cultura vitivinícola de la zona, ya que en Europa o América la mayor parte del cultivo de la uva se destina a la producción de vino mientras que en Asia se dedica a la producción de uva fresca. (*Il Corriere Vinicolo*, 2018b; International Organisation of Vine and Wine., 2017a).

Figura 5.1: Superficie de viñedo en el mundo 2016.

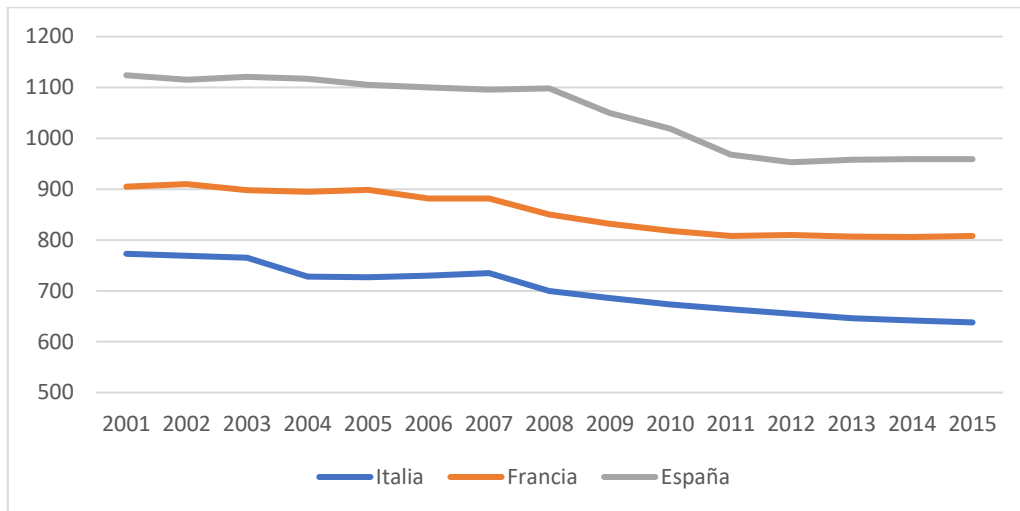
Fuente: International Organisation of Vine and Wine (2017a).

Gráfico 5.3: Distribución de la producción de uva según uso. Mundo. Porcentajes. 2015.

Fuente: International Organisation of Vine and Wine (2017a).

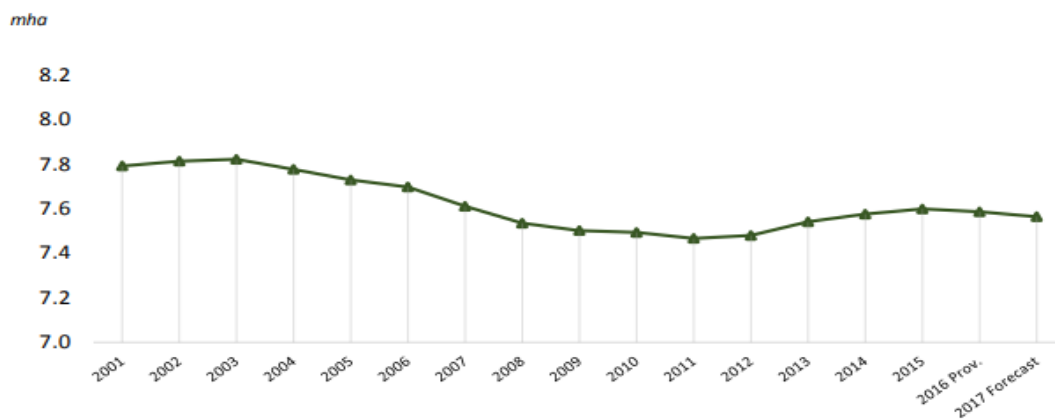
Cuando analizamos la superficie de cultivo de la vid (véase Gráfico 5.4), vemos cómo desde el 2001 esta ha ido disminuyendo de forma continuada en los tres principales países productores, en torno a un 1% de media anual, hasta reducirse en más de un 14% en total. Sin embargo, como podemos observar el Gráfico 5.5, la situación a nivel mundial es diferente. La tendencia no ha sido de disminución constante, sino que durante el periodo 2011-2015, la superficie de viñedos en el mundo aumentó, en parte debido al gran crecimiento de la industria vitivinícola en países como Chile, India o China.

Gráfico 5.4: Superficie de viñedos en los tres principales países. Miles de Hectáreas. 2001-2015.



Fuente: Comisión Europea. Dirección General de Agricultura y Desarrollo Rural (2018).

Gráfico 5.5: Superficie de viñedos en el mundo. Millones de Hectáreas. 2001-2017.

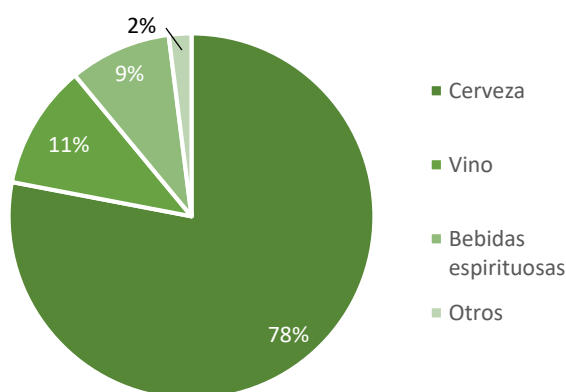


Fuente: International Organisation of Vine and Wine (2018).

5.2. CONSUMO.

El consumo de bebidas alcohólicas está liderado por la cerveza, dado que el 78% de las bebidas alcohólicas consumidas en el mundo en el 2016 fueron cervezas. En segundo lugar, se encuentra el vino y en tercer lugar las bebidas espirituosas con una proporción mucho más reducida.

Gráfico 5.6: Cuota de consumo por bebida alcohólica en el mundo 2016.

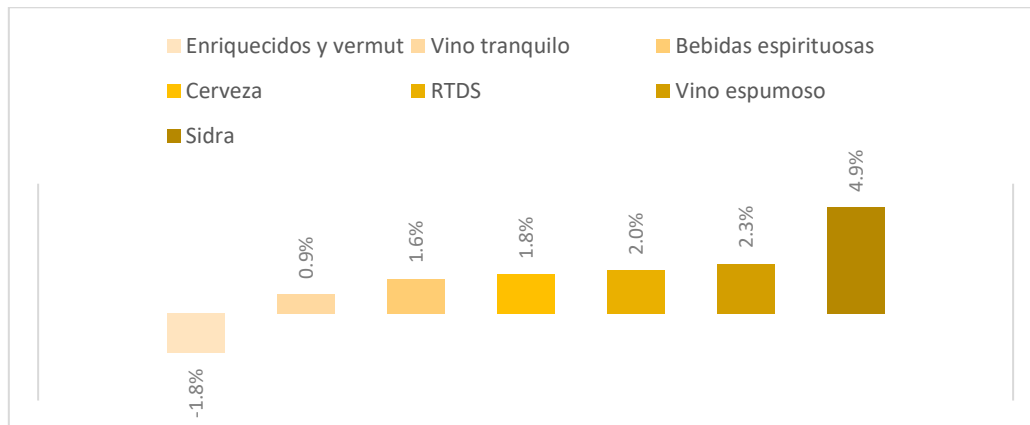


Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2018b).

Dentro del mundo del vino, los *vinos tranquilos*⁷ son los más consumidos: en el 2016, el 77% del vino consumido en el mundo eran vinos tranquilos, mientras que los *vinos espumosos* representaban tan solo un 7% y el resto de los vinos cerca del 16%. Un dato muy interesante es que, a pesar del dominio en el consumo por parte de los vinos tranquilos, si analizamos las tendencias de consumo de los últimos años, son los vinos espumosos los que salen más favorecidos. Mientras los vinos tranquilos han visto como desde el año 2002 su consumo ha aumentado tan solo en un 0.9% los vinos espumosos lo han hecho en un 2.3% siendo la bebida alcohólica que más crece en consumo tan solo por detrás de la sidra.

⁷ Se entiende por vino tranquilo aquel en el cual durante su elaboración no se producen grandes cantidades de gas carbónico y por tanto tienen un bajo o nulo contenido de burbujas.

Gráfico 5.7: Tendencia en el consumo de bebidas alcohólicas en el mundo 2002-2016.



Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2017b).

Cinco países consumieron en el 2016 casi la mitad (el 49%) del vino en el mundo: EE. UU., Francia, Italia, Alemania y China.

En el caso del vino espumoso la situación no cambia demasiado ya que los cinco primeros países: Alemania, Italia, Rusia, E.E.U.U. y Reino Unido consumen cerca del 45% del vino espumoso en el mundo. Aunque estos sean los países con las cifras más altas en consumo otros países presentan tendencias muy interesantes como es el caso de: Brasil, China o Corea del sur que cuentan con las tendencias de consumo más altas. Desde el 2002 estos países han visto como su consumo ha crecido por encima de las dos cifras, aunque el volumen consumido total dista mucho de él de los cinco primeros países. (*Il Corriere Vinicolo*, 2018b).

5.3. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES.

En este apartado los datos a los cuales se hace referencia han sido obtenidos mediante la base de datos UN Comtrade, por su fiabilidad y facilidad para la elaboración de tablas y gráficos.

5.3.1. Exportaciones.

En términos de volumen, España es el país que más vino exporta seguida de Italia y Francia: estos tres países ocuparon el 55% del volumen total de las exportaciones mundiales de vino en 2016. Sin embargo, si observamos el valor de las exportaciones la situación cambia y es Francia la que ocupa el primer puesto seguida de Italia y en tercer lugar España.

En el caso del vino espumoso, los tres mayores exportadores son de igual forma Italia, España y Francia (véase Gráfico 5.10). Estos tres países concentran más del 60% del volumen de las exportaciones mundiales y casi el 50% del valor de estas.

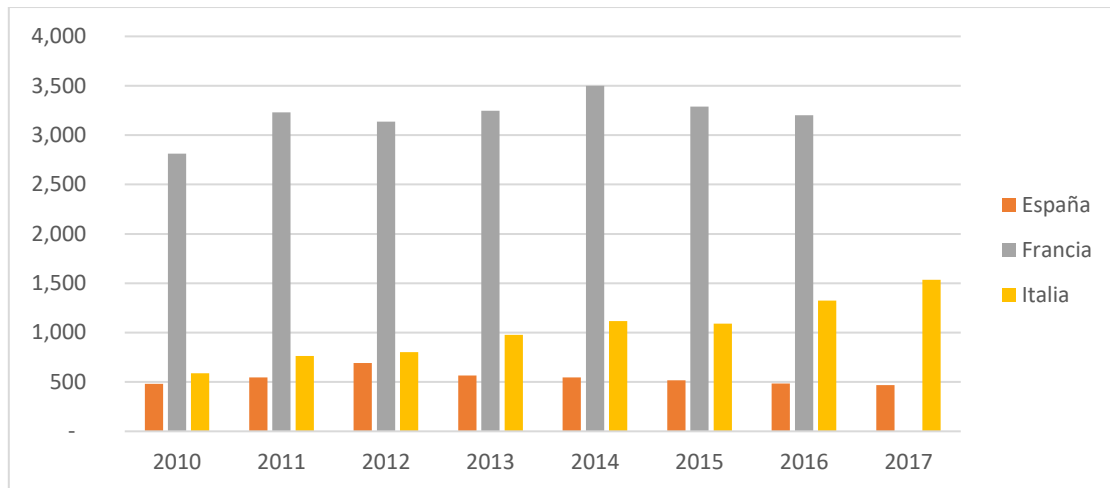
Cuando analizamos las exportaciones de vino espumoso (véase Gráfico 5.9) vemos cómo Italia da el relevo a España desde el 2013, convirtiéndose en el país del mundo que más vino espumoso exporta. Las exportaciones de espumoso italiano han pasado de 163 millones de kilogramos en 2010 a 370 millones en 2017 dejando a España en los 178 millones y a Francia cerca de los 200 millones. Tanto en España como en Francia las exportaciones de espumoso han experimentado fluctuaciones en los últimos años, más agravadas en el caso de España, cuyas exportaciones se han reducido un 32% desde el 2012. Italia, por otra parte, es la única cuyas exportaciones han tenido un crecimiento continuado: alrededor del 12.4% medio anual.

Francia, que en cuanto al volumen de vino exportado supera a España por apenas 20 millones de kg, en lo que al valor de las exportaciones se refiere marca distancias con sus dos competidores; el valor de las exportaciones de espumoso francesas triplica a las italianas y quintuplica las españolas.

Tanto el valor de las exportaciones españolas como el de las francesas han experimentado a lo largo de los últimos años fluctuaciones con aumentos y disminuciones del valor

constantes. En Italia, sin embargo, se afianza un crecimiento continuado del valor de sus exportaciones con un crecimiento medio anual del 14,66% frente al 2.2% de Francia o el crecimiento negativo de España del 0.4%.

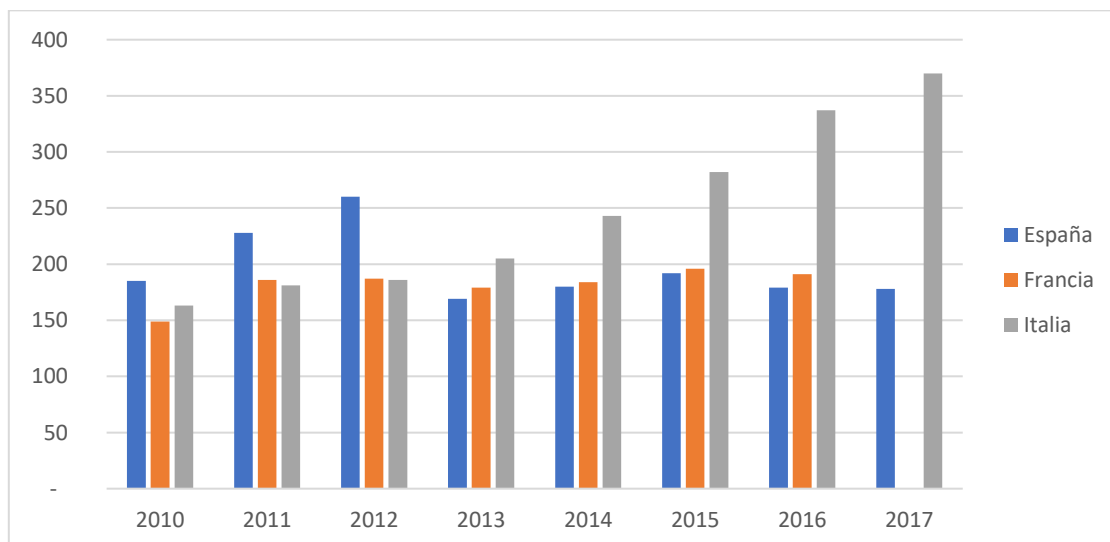
Gráfico 5.8: Exportaciones en valor. Millones de dólares. 2010-2017.



Nota: Para el 2017 no están disponibles los datos sobre Francia.

Fuente: Elaboración a partir de datos de UN Comtrade (2018a).

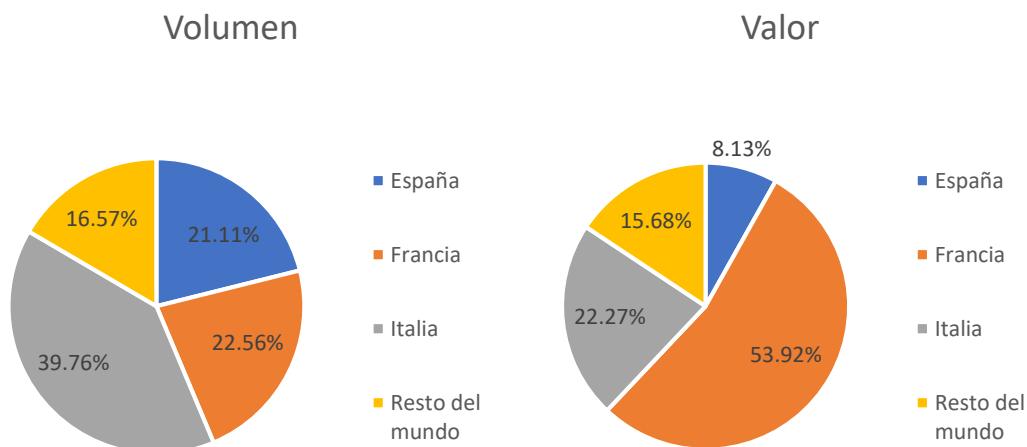
Gráfico 5.9: Exportaciones en volumen. Millones de Kg. 2010-2017.



Nota: Para el 2017 no están disponibles los datos sobre Francia.

Fuente: Elaboración a partir de datos de UN Comtrade (2018a).

Gráfico 5.10: Distribución por países del volumen y el valor de las exportaciones. Porcentajes. 2016.

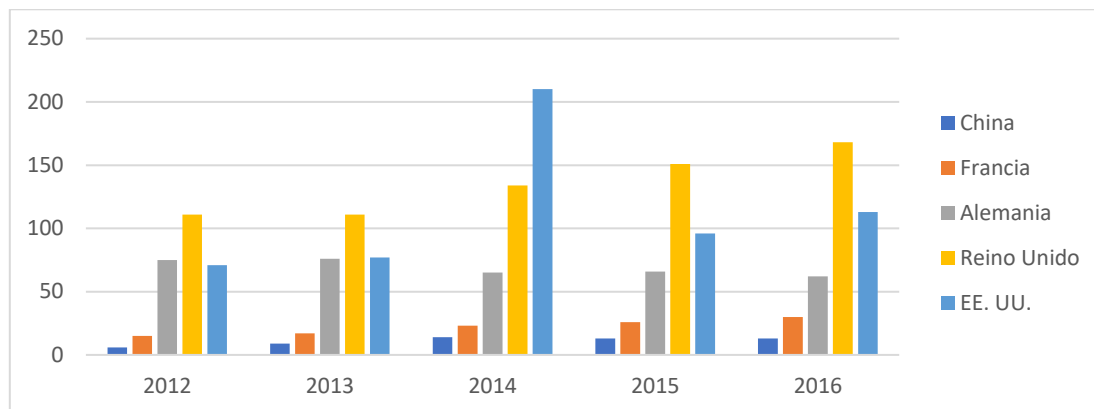


Fuente: Elaboración a partir de datos de UN Comtrade (2018a).

5.3.2. Importaciones.

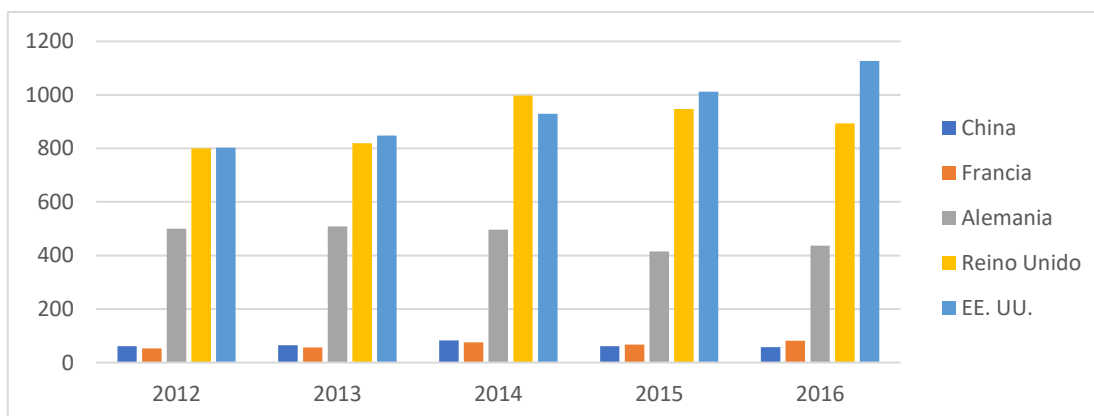
En el caso de las importaciones, los cinco países que más litros de vino importaron en el mundo en 2016 fueron Alemania, Reino Unido, EE. UU., Francia y China. Además, este último presenta una de las tendencias más interesantes de todos, habiendo aumentado el volumen de sus importaciones en un 62% en cuatro años (desde el 2012) a un ritmo del 17% anual, más de dos puntos por encima del resto de los principales importadores. Teniendo en cuenta el valor de las importaciones, la clasificación, al igual que sucedía con las exportaciones de vino, queda prácticamente igual. Los cinco países que más vino importan en el mundo en función del valor son: EE UU., Reino Unido, Alemania, China y Francia.

Gráfico 5.11: Importaciones de los cinco mayores importadores de vino. Volumen. Millones de Kilogramos. 2012-2016.



Fuente: Elaboración a partir de datos de UN Comtrade (2018b).

Gráfico 5.12: Importaciones de los cinco mayores importadores. Valor. Millones de dólares. 2012-2016.

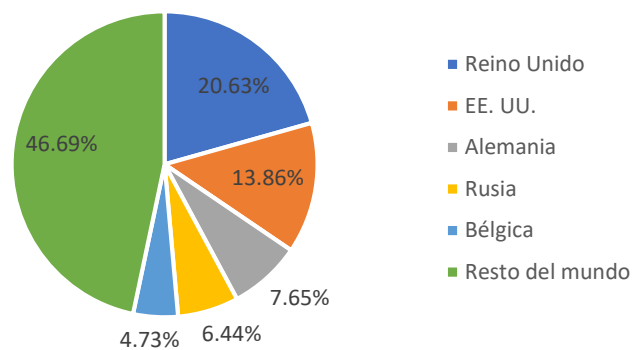


Fuente: Elaboración a partir de datos de UN Comtrade (2018b).

En el caso del comercio mundial de vino espumoso, la situación no dista mucho de la del comercio total de vino. Los principales importadores de vino espumoso en el mundo en 2016 fueron: Reino Unido, que importa casi el 20% del vino espumoso del mundo, E.E.U.U., Alemania, Rusia y Bélgica. Tan solo estos cinco países importan más del 50% del volumen total de vino espumoso en el mundo, a pesar de que alguno de ellos como: Alemania, Rusia o Bélgica, han visto cómo se ha reducido la cantidad de vino espumoso importado desde el 2013. (UN Comtrade, 2018b).

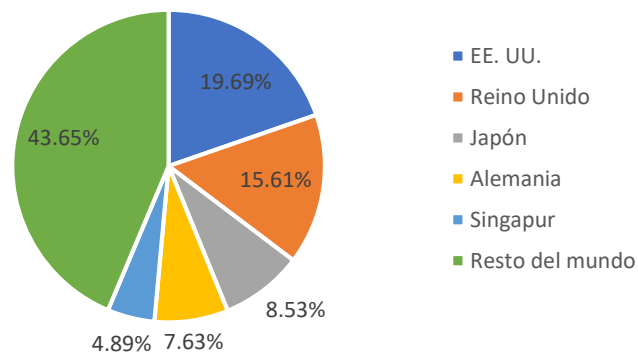
Por otra parte, cuando observamos el valor de las importaciones, aparecen dos países que hasta ahora no habían tenido gran importancia: Japón y Singapur. En el 2016, Japón ocupaba el sexto puesto como importador de vino espumoso en función del volumen de y, sin embargo, en la actualidad ocupa el tercer puesto. Aún más curioso es el caso de Singapur, que, situándose en la 16ª posición en 2013, sólo tres años más tarde ha pasado a la quinta posición. Los otros tres países que forman el top 5 son ya conocidos: E.E.U.U., Reino Unido y Alemania. (UN Comtrade, 2018b).

Gráfico 5.13: Distribución por países de las importaciones de vino espumoso. Volumen. Porcentajes. 2016.



Fuente: Elaboración a partir de datos de UN Comtrade (2018b).

Gráfico 5.14: Distribución por países de las importaciones de vino espumoso. Valor. Porcentajes. 2016.



Fuente: Elaboración a partir de datos de UN Comtrade (2018b).

6. LA INDUSTRIA VITIVINÍCOLA EN ITALIA.

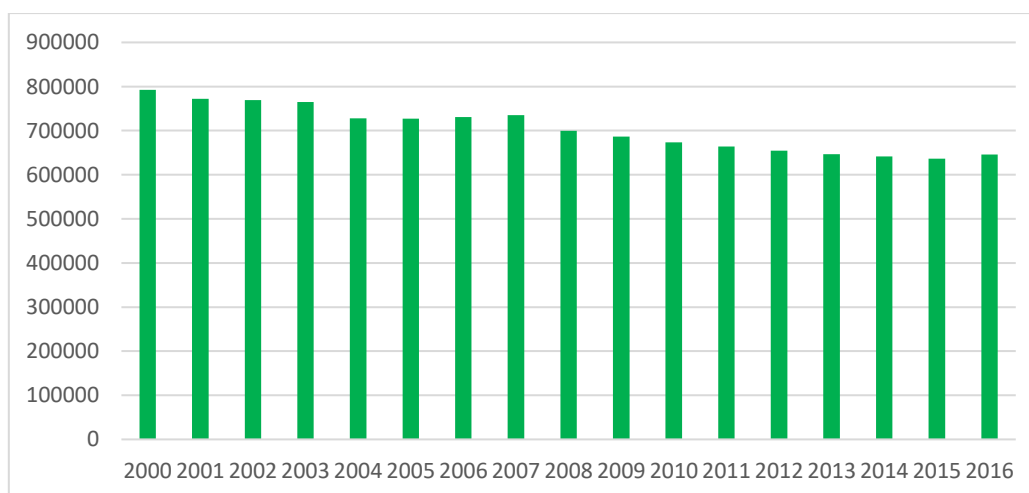
6.1. SUPERFICIE Y PRODUCCIÓN.

6.1.1. Superficie.

La superficie dedicada al cultivo de la vid en Italia se ha visto reducida desde el año 2000 en un 18.5%. Tan solo cuatro regiones italianas han aumentado su superficie de viñedos: Friuli Venezia Giulia, Veneto, Trento y Bolzano, que lo han hecho en más de un 10%. En concreto, en el Friuli Venezia Giulia y en el Veneto, las dos únicas regiones donde se produce el Prosecco, la superficie ha aumentado en un 28 y 18 por ciento, respectivamente desde el año 2000. Las regiones con mayor superficie de viñedo cultivada vienen siendo las mismas desde hace años sin que haya habido grandes cambios. Las 6 regiones con mayor superficie de viñedo, Sicilia, Veneto, Puglia, Toscana, Emilia Romagna y Piemonte, concentran más del 60% del total de la superficie dedicada al vino en Italia.

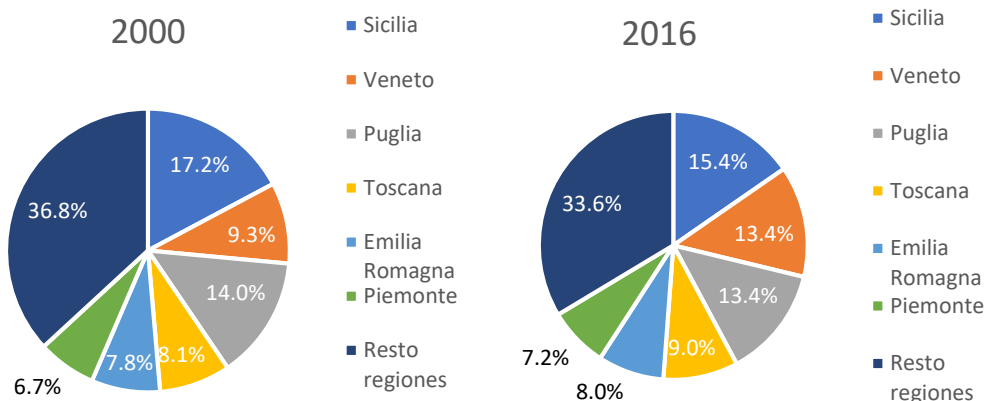
A pesar de la reducción en el número de hectáreas dedicadas al cultivo de la vid, la producción, que oscila entre los 43 y los 53 millones de hectolitros, prácticamente no se ha visto afectada, como veremos a continuación.

Gráfico 6.1: Superficie cultivada de viñedo, Italia. Hectáreas. 2000-2016.



Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2018b).

Gráfico 6.2: Distribución regional de la superficie dedicada al cultivo de la vid, Italia. Porcentajes. 2000, 2016.



Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2018b).

El cultivo de la vid en Italia está encabezado por la tipología de uva Glera, antigua Prosecco, que cambió su denominación en 2010 con el Decreto del 17 de julio del 2009, que suma casi 19 millones de injertos⁸. El segundo cultivo con 11 millones es el Pinot Grigio, utilizado de igual forma para la elaboración del Prosecco. Ambos tipos de vid en conjunto ocuparon más del 50% de los cultivos en 2017.

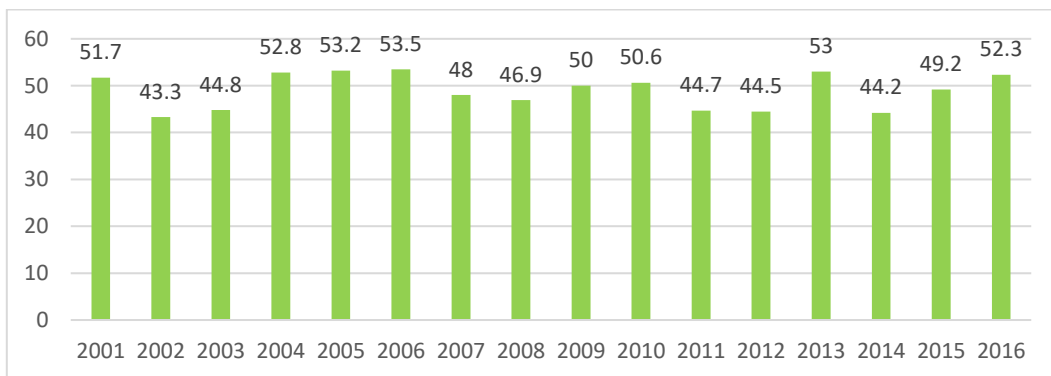
6.1.2. Producción.

Italia produjo, en 2016, 52.3 millones de hectolitros de vino, frente a los 45.6 de Francia o los 43.5 de España, los otros dos grandes referentes. A pesar de un aumento total en la producción del 17.7% desde el 2012, en el Gráfico 6.3 podemos comprobar cómo esta ha fluctuado a lo largo de los últimos 15 años. Esto se debe principalmente a que la producción de vino está directamente relacionada con la climatología, lo que implica que una vendimia en la que las condiciones climatológicas hayan sido favorables hace que el viñedo sea más productivo y con el mismo número de hectáreas cultivadas, o incluso con un número menor como hemos visto en el apartado anterior, el total de litros producidos sea mayor.

⁸ Parte de una planta con una o más yemas, que, aplicada al patrón, se suelda con él.

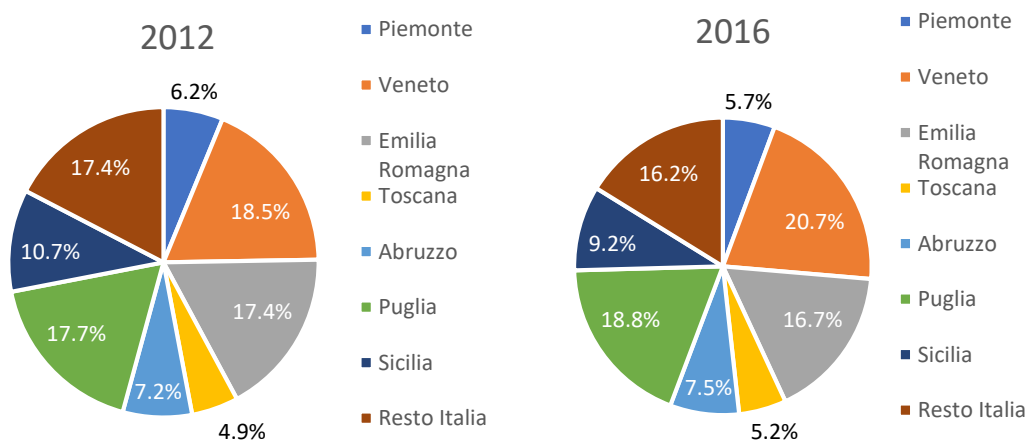
La producción de vino en Italia se concentra en 3 regiones que llegan a producir más del 50% del vino italiano (el 56.3% en 2016). Estas tres regiones son, por orden, el Veneto, Puglia y Emilia Romagna. Además, la producción se concentra en el norte del país y sobre todo en el noroeste. El norte de Italia produce casi la mitad del total del vino italiano y el noroeste⁹ cerca del 25%.

Gráfico 6.3: Producción de vino en Italia. Millones de hectolitros. 2001-2016.



Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2018b).

Gráfico 6.4: Distribución regional de la producción de vino en Italia. Porcentajes. 2012-2016.



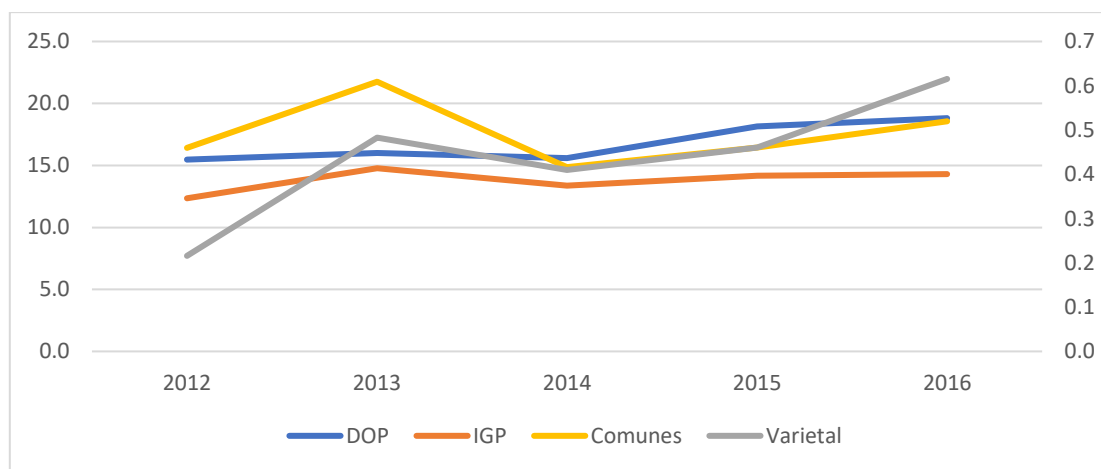
Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2018b).

⁹ Considerando las regiones de: Veneto, Friuli-Venezia Giulia y Trentino-alto Adige.

La producción de vinos de calidad en Italia ha aumentado en el último bienio después de una caída en la producción en el año 2014. La producción de vinos varietales, aquellos producidos con un solo tipo de uva, ha aumentado más que la de ningún otro tipo de vino: alrededor de un 23.3% de media desde 2012. Los vinos con denominación DOP¹⁰ son los segundos en crecimiento con un 4% de media anual, aunque aquellos con denominación IGP¹¹ o los comunes han aumentado casi en la misma medida, un 3% y un 2,5% respectivamente.

El Veneto no solo es la región que más vino produce, sino también la región que mayor número de denominaciones de origen concentra en Italia, con una producción anual que ronda los 3.4 millones de hectolitros de IGP y 6.2 millones de DOP, el 33% de los vinos DOP italianos. En el caso de la producción de vino DOP, el de mayor distinción, sitúa la diferencia en más de 4 millones de hectolitros con la segunda región.

Gráfico 6.5: Producción de vino en Italia según calidades. Millones hectolitros. 2012-2016.



Nota: Vino varietal en el eje derecho.

Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2018b).

¹⁰ Denominación de Origen Protegida (*Denominazione Origine Protetta*).

¹¹ Indicación Geográfica protegida (*Indicazione Geográfica Protetta*).

6.1.3. Productividad.

Para la elaboración de la Tabla 6.1 se han relacionado los datos sobre la producción, en hectolitros, y la superficie de viñedo, en hectáreas, de las diferentes regiones italianas. Como era de esperar, las primeras clasificadas en función de su producción son también las primeras clasificadas por productividad. Cabe señalar que Sicilia, siendo la cuarta región por producción, es, sin embargo, la 13ª región por productividad, lo que nos indica el bajo rendimiento de sus viñedos. De las diez primeras clasificadas, siete son regiones del norte de Italia, lo que explica, como señalábamos en el apartado anterior, que la producción de vino en Italia se concentre en el norte del país: en estas zonas el cultivo de la vid es más rentable.

Tabla 6.1: Productividad de la producción de vino según regiones italianas. Hectolitro/Hectárea. 2016.

Productividad			
Emilia Romagna	170.1	Marche	52.0
Veneto	125.0	Sicilia	48.7
Abruzzo	123.9	Toscana	46.3
Puglia	113.8	Valle D'Aosta	44.4
Trento	98.6	Molise	43.8
Friuli Venezia Giulia	66.4	Umbria	35.3
Piemonte	63.4	Liguria	28.0
Lombardia	62.9	Campania	25.5
Bolzano	61.5	Sardegna	22.8
Lazio	52.2	Basilicata	16.3
Marche	52.0	Calabria	11.7
MEDIA		81.0	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de *Il Corriere Vinicolo* (2018b).

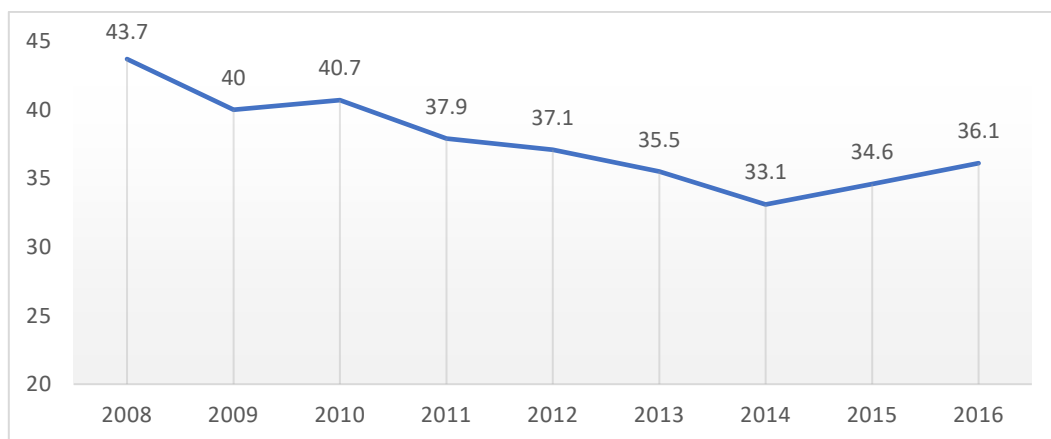
6.2. CONSUMO.

A lo largo de los últimos años, el consumo de vino en Italia se ha reducido en más de 10 litros por persona, aunque en el bienio 2014-2016, como podemos comprobar en Gráfico 6.6, se ha recuperado ligeramente.

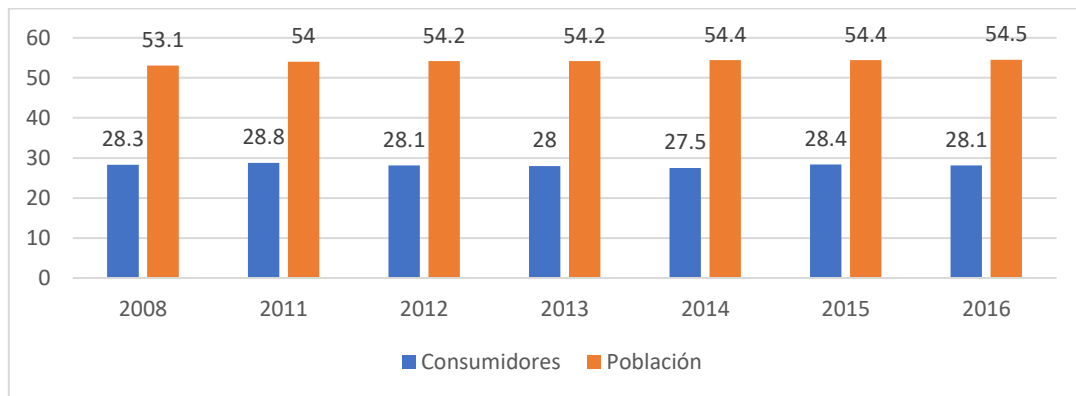
El número de consumidores se ha mantenido prácticamente invariable desde 2008, aunque el tipo de consumo sí que ha cambiado, pues los italianos han aumentado el consumo esporádico en detrimento del consumo diario. La caída en el consumo se hace más patente en las franjas de edad superiores a los 55 años y no en aquellas entre los 18 y los 35, como podría esperarse. Los jóvenes de entre 25 y 35 años son los responsables de casi todo el consumo esporádico de vino en Italia, mientras que los mayores de 55 han reducido su consumo de vino, bien sea de forma diaria o no, de manera pronunciada en el último decenio.

Las zonas con mayor consumo de vino per cápita son las mismas que veíamos en el apartado anterior: el norte y el noroeste se confirman como las regiones con mayor consumo de vino per cápita en Italia.

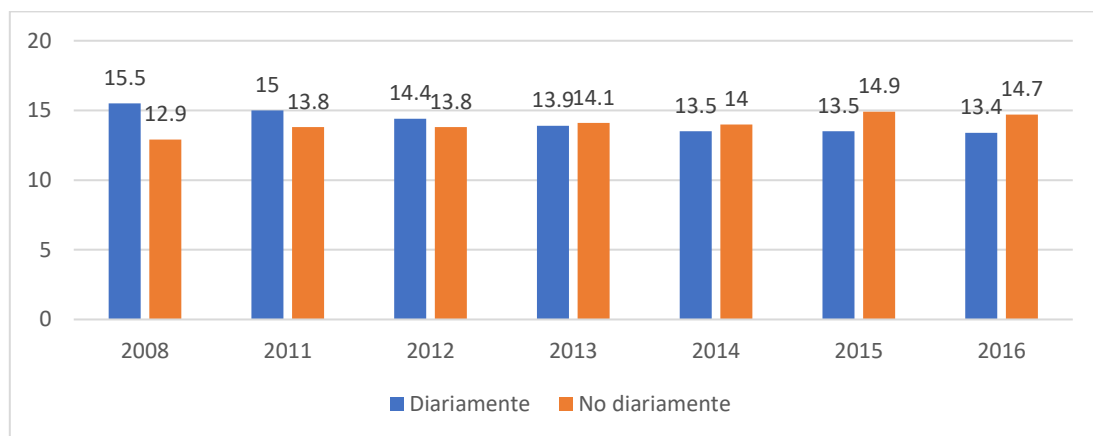
Gráfico 6.6: Consumo de vino per cápita en Italia. Litros/Año. 2008-2016.



Fuente: ISTAT (2017).

Gráfico 6.7: Consumidores de vino en Italia. Millones de personas 2008-2016.

Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2018b).

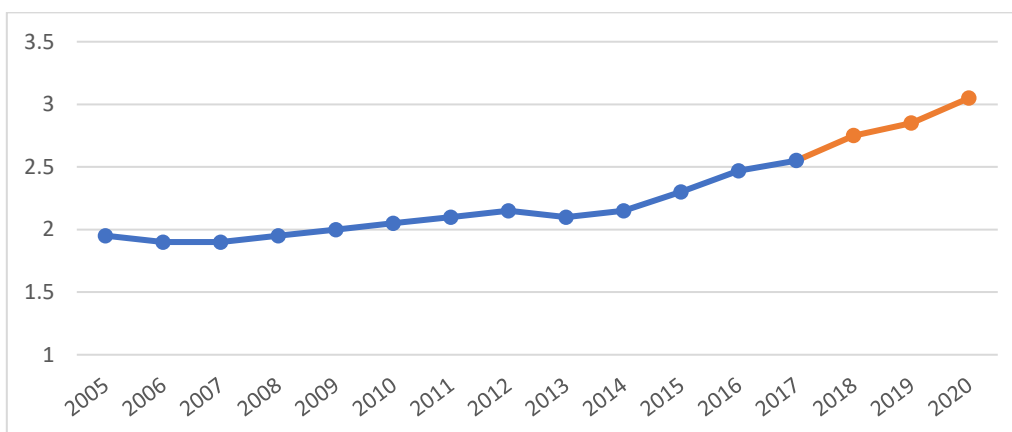
Gráfico 6.8: Evolución del modo de consumo. Millones de personas. 2008-2016.

Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2018b).

El consumo de vino espumoso en Italia, normalmente caracterizado por su estacionalidad, ahora se consume durante todo el año, aunque se sigue apreciando un pico entre el 7 de diciembre y el 7 de enero. Al contrario de lo que ocurre con el consumo de vino, el consumo de vino espumoso crece cada vez más en todas las franjas de edad, de tal forma que para el periodo 2005-2016, el consumo aumentó de media un 1.3% anual y las previsiones para el 2020 apuntan a un aumento del 5.3% de media anual dentro del territorio italiano. (*Il Corriere Vinicolo*, 2018b).

Giampietro Comolli, presidente y fundador del OVSE-CEVES¹², señala la buena actuación del vino espumoso en Italia, además de un cambio de tendencia en la preferencia del tipo de vino hacia vinos más secos en detrimento de los dulces, como ocurría en el pasado. El presidente del OVSE también resalta el crecimiento, en 2017, de la preferencia por vinos espumosos premium. Como indicábamos anteriormente, las costumbres a la hora de consumir vino espumoso han cambiado, el consumo de espumoso tiende a dejar de ser tan estacional, pues en 2016 el 56% del consumo se realizaba fuera del periodo estacional, aun así, en este periodo se concentra una parte muy importante del consumo anual, alrededor de 2 millones de botellas de espumoso al día, un 4% más que en el 2016. (Gatti, 2017).

Gráfico 6.9: Consumo de vino espumoso (2005-2016) y previsiones (2017-2020). Millones de hectolitros.



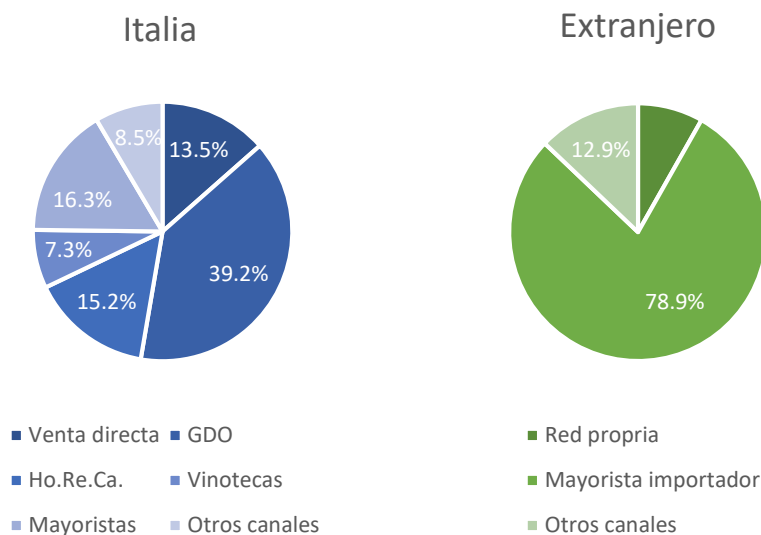
Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2018b).

¹² *Osservatorio Economico Vini*. Fundado en 1991 se trata del primer observatorio del vino italiano principalmente de vinos espumosos y efervescentes.

6.3. LA DISTRIBUCIÓN.

El principal canal de distribución de vino dentro del territorio italiano, en función del volumen de vino distribuido, es la GDO¹³ o venta al por menor a través de supermercados u otros intermediarios (Massaglia, 2013). El segundo canal más importante son los mayoristas, y el tercero, casi con el mismo peso que los mayoristas, es el Ho.Re.Ca., la red de Hoteles, Restaurantes y Catering. A través de estos tres canales se distribuye más del 70% del vino consumido por los italianos anualmente. Otro de los canales con gran peso dentro de la distribución italiana de vino es la venta directa que en los últimos años ha experimentado tendencias de crecimiento muy interesantes, pasando de absorber cerca de un 7% del vino distribuido en Italia en 2010 a distribuir más de un 13% en 2016. El resto de los canales se han mantenido estables a lo largo de los últimos años, salvo la GDO que ha perdido alrededor de un 6% del volumen de vino distribuido en el periodo 2012-2016. (Area Studi Mediobanca, 2017; Il Corriere Vinicolo, 2018b).

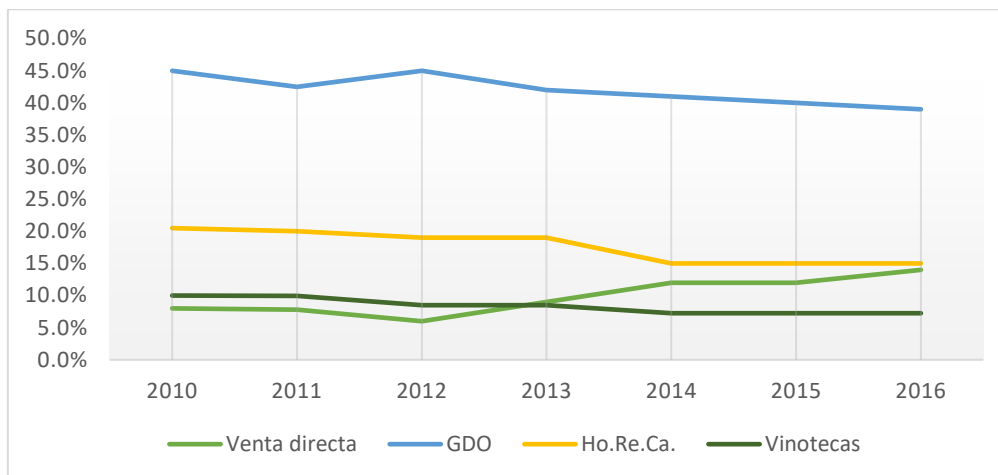
Gráfico 6.10: Cuota en la distribución por canal. 2016.



Fuente: Area Studi Mediobanca (2017).

¹³ Gran Distribución Organizada (*Grande Distribuzione Organizzata*).

Gráfico 6.11: Evolución en la cuota de distribución por canales en Italia. Porcentajes. 2010-2016.



Fuente: Area Studi Mediobanca (2017).

En el caso de los vinos con un precio superior a los 25 euros por botella, la situación es bastante distinta ya que los dos canales principales son el Ho.Re.Ca. y la red de vinotecas.

Por otra parte, cuando analizamos el sistema de distribución de vino italiano fuera de sus fronteras, casi el 80% del vino se distribuye mediante mayoristas importadores, ya sea en el caso de los vinos por debajo de los 25 euros o aquellos con un precio superior. (Area Studi Mediobanca, 2017; Il Corriere Vinicolo, 2018b).

6.4. PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL MERCADO ITALIANO.

Tomando en consideración que este trabajo está orientado hacia el estudio de un vino espumoso italiano, nos centraremos en la competencia dentro del mercado de este tipo de vino, por lo que a continuación, expondremos, de forma general, las características y situación de las principales denominaciones de origen de vino espumoso presentes en Italia, sin hacer referencia a la denominación de *Conegliano-Valdobbiadene Prosecco Superiore DOCG* ya que esta denominación, objeto de análisis del trabajo, cuenta más adelante con un apartado propio.

Dentro del territorio italiano encontramos distintos tipos de vino espumoso con denominación de origen: *Asti DOCG*, *Oltrepò Pavese*, *Franciacorta DOCG*, *Asolo*

Prosecco Superiore D.O.C.G., Trento D.O.C., Prosecco D.O.C. o nuestro Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore D.O.C.G.

Asti D.O.C.G.

El Asti se produce en 52 localidades de la provincia de Asti en la región del Piemonte en el noroeste de Italia. Se trata de un vino espumoso dulce, es considerado el vino espumoso dulce por excelencia en el mundo. En 2016, se vendieron cerca de 55 millones de botellas de Asti tras recuperarse de una fuerte caída en el número de ventas durante el año 2014, además el número de botellas exportadas creció en un 6%. Los principales importadores de Asti en el mundo son: Estados Unidos, Reino Unido y Rusia, su principal mercado desde el 2014. A pesar de la crisis vivida durante el 2014 y un importante conflicto con empresas ucranianas y moldavas que utilizaban el nombre Asti y la propia marca comercial de algunos productores para introducirse en el mercado ruso el Asti ha sabido recomponerse gracias a las acciones llevadas a cabo por su *Consorzio di Tutela*. Actualmente, están llevando a cabo políticas de colaboración con otros productos con denominación de origen de la región piamontesa tratando de introducirse de forma conjunta en nuevos mercados. Este mismo año saldrá al mercado la nueva variedad de Asti seco ampliando así su gama de productos y su capacidad de crecimiento. (Bosticco, 2017).

Oltrepò Pavese.

El vino Oltrepò Pavese se produce en la provincia de Pavia en la región de Lombardia, al sur del río Pò. En esta zona se produce más del 60% del vino lombardo en una superficie de 13.500 hectáreas, 3.000 de las cuales se encuentran bajo la denominación Oltrepò Pavese. Esta región se caracteriza por el cultivo del Pinot Negro y es una clara competidora del Franciacorta, otro vino que veremos más adelante. El mercado de esta denominación es más casero y aún tiene que asentar su canal en el territorio nacional pero ya está realizando grandes actuaciones, con un 21% de aumento de las exportaciones en el periodo 2011-2016 y punta a mejorarlas. Los principales destinos en el extranjero para el Oltrepò son Suiza, Japón y como la mayoría de espumosos italianos, Estados Unidos. (Rossetti, 2017).

Franciacorta DOCG.

La denominación Franciacorta se sitúa en la provincia de Brescia, en la región de Lombardía muy cerca de Milán. Junto con el Asti, el Franciacorta es uno de los principales competidores italianos del Prosecco. En el 2017 experimentó un aumento de las exportaciones en un 15% y se espera que la tendencia continúe siendo positiva. Los principales importadores de este vino son, por orden: Japón, Suiza, Alemania y Estados Unidos. Las tendencias, como decíamos antes, son esperanzadoras para este vino fuera de las fronteras italianas con un aumento de las exportaciones del 16% en Japón, su principal mercado o del 249% y el 514% en Noruega y Suecia respectivamente, aunque con volúmenes de exportación más bajos. Aun así, la denominación Franciacorta DCG con 17 millones de botellas vendidas en el 2016 está muy lejos de la Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG que en ese mismo año vendía cerca de 90 millones. (Moretti, 2017).

Asolo Prosecco Superiore DOCG.

Además del Prosecco de Conegliano-Valdobbiadene en la región del Veneto, en la provincia de Treviso, se produce el Asolo Prosecco. De igual forma que el de Conegliano este vino se realiza a partir del cultivo del tipo de uva Glera que se extiende por 1.400 hectáreas en la zona de Asolo. La denominación Asolo ha visto crecer su producción a lo largo de los últimos años pasando del millón de botellas en 2013 a los 7.74 millones en 2016. El mercado exterior es el principal mercado para el Asolo que exporta cerca del 70% de su producción, principalmente a Norte América, donde el 61% de las exportaciones encuentran su destino. En cuanto al mercado italiano este vino concentra su demanda en el norte de Italia, cerca del 90% de la producción destinada al mercado italiano se queda en la zona norte. Actualmente la denominación Asolo Prosecco DOCG trabaja para crear una línea de Prosecco superior, la misma con la que cuenta hoy en día la denominación Conegliano-Valdobbiadene, aunque la distancia que separa a sendas denominaciones es grande cuando observamos el número de botellas producidas. (Serena, 2017).

Trento DOC.

La denominación Trento DOC situada en la región del Trentino-Alto Adige que hace frontera con Austria y Suiza produce alrededor de 8 millones de botellas anualmente. Esta denominación ha visto cómo en tres años desde el 2013 el número de botellas vendidas ha aumentado en un millón, lo que se traduce un 14% más en el 2016. En ese mismo año, el 80% de la producción se quedaba en Italia, un 12% más que en el 2015 aunque actualmente la denominación está trabajando para ganar mercado en el extranjero, principalmente en los Estados Unidos y Escandinavia. (Zanoni, 2017).

Prosecco DOC.

El área de producción de la Prosecco DOC se extiende por dos regiones del noreste italiano: Veneto y Friuli-Venezia Giulia. La producción de esta denominación alcanza los 410 millones de botellas cada año, es la denominación con mayor producción de vino espumoso en Italia, habiendo ha aumentado en los últimos años cerca de un 16%. Dicha producción tiene su destino principalmente, el 75% del total producido, fuera del territorio italiano en concreto Reino Unido, Estados Unidos y Alemania que importan más de dos tercios del total de botellas exportadas por la denominación. El objetivo hoy día de la denominación es ampliar su mercado en países como China, Japón, Rusia o Australia para eliminar riesgos de tipo político como la salida del Reino Unido de la Unión Europea o las medidas proteccionistas del gobierno de Donald Trump. (Zanette, 2017).

7. LEGISLACIÓN.

El Tratado de la Unión Europea establece que la Política Agraria Común comprende tanto la agricultura como el comercio de productos agrícolas, siendo estos los productos de la tierra, de la pesca y aquellos productos de primera transformación directamente relacionados con los anteriores. Además, se entiende que *industria* es la transformación de las materias primas mediante procesos químicos y físicos mientras que la agricultura emplea fenómenos naturales y orgánicos. El vino, a pesar de ser un producto de primera transformación, mediante procesos complejos, que podría ser excluido de la actividad agrícola es considerado por la Unión Europea como actividad agrícola, por lo que es objeto de un gran control. (Caviglia, 2017b).

El derecho vitivinícola de la Unión es una compleja colección de normas que regulan, desde el viñedo hasta la comercialización del vino en botella, pasando por la protección de las denominaciones de origen y las indicaciones geográficas. Las normas que regulan la actividad vitivinícola europea tienen su origen en tres fuentes diferentes: El Consejo con El Parlamento, La Comisión y los Estados Miembros. Allí donde la Unión no regula, los Estados tienen la capacidad de hacerlo, siempre y cuando no lo hagan en perjuicio del resto de Estados, en beneficio propio o afectando de forma negativa a la libre competencia. De igual forma, la normativa europea debe siempre prevalecer sobre la normativa nacional. Dentro de cada Estado Miembro pueden existir fuentes secundarias, y en el caso de Italia estas dependen del *Ministerio de las Políticas Agrícolas*, que a pesar de tener carácter administrativo en lo relativo a las denominaciones de origen y a las indicaciones de origen, tiene la capacidad de crear normativa de carácter técnico. (Caviglia, 2017b).

7.1. LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN Y LAS INDICACIONES GEOGRÁFICAS.

El objetivo de las denominaciones de origen y de las indicaciones geográficas es proteger al consumidor tratando de facilitar el reconocimiento tanto del origen del vino como de ciertas características cualitativas del producto.

En Italia, el primer intento de regular las denominaciones nace en 1924 en forma de consorcios de tutela que evolucionarían hacia lo que hoy conocemos como una denominación de origen, estos consorcios se centraban en el control para garantizar que el producto provenía efectivamente del territorio señalado sin prestar mayor atención a las cualidades del vino. Uno de los problemas de este primer sistema es que el origen era controlado por el consorcio del cual formaban parte muchos de los mismos productores. En 1930, se da otro paso y ahora comienza a tenerse en cuenta además del origen las características peculiares de cada vino, pero el problema antes señalado de la imparcialidad de los consorcios quedó abierto. Como consecuencia en 1937 este sistema deja de funcionar y los consorcios anteriormente creados quedan disueltos, aunque algunos siguieron funcionando como entes privados. (Caviglia, 2017a).

No sería hasta 1963 cuando se retomó la intención de crear un marco jurídico para las denominaciones y las indicaciones geográficas en este caso impulsado por la intención de proteger los vinos italianos que encontraban buena acogida fuera de las fronteras italianas. Con esta nueva iniciativa aparecen por primera vez los Disciplinarios de producción que pretenden controlar además de la zona de producción de la uva la cantidad y calidad del vino producido o la composición y características químicas y organolépticas de cada vino. Más adelante trataremos de forma más calmada los Disciplinarios de producción centrándonos en el Disciplinar del Prosecco para la Denominación Conegliano-Valdobbiadene.

En 1992 Italia reformula su normativa con el objetivo de integrarla con la nueva normativa europea que pretende adquirir el control de las denominaciones y las indicaciones geográficas dejando al Estado Miembro la tarea de comprobar que cada denominación o indicación geográfica cumple con los requisitos establecidos por la normativa comunitaria para después ser aprobadas por la Unión. Finalmente, Italia se adecua a la normativa europea en el 2010. En la actualidad el reglamento 1308/13 regula a nivel europeo las denominaciones de origen y las indicaciones geográficas. (Caviglia, 2017a).

7.1.1. Las denominaciones de origen.

La Unión Europea entiende como «denominación de origen» el nombre de un territorio o un lugar determinado que denomina los productos, en nuestro caso los productos vitivinícolas, con unas características y cualidades debidas al ambiente geográfico y a los factores naturales y humanos de ese territorio concreto. Además, las uvas de la cuales se ha obtenido dicho producto vitivinícola proceden única y exclusivamente de esa zona geográfica. (Caviglia, 2017a).

La Unión Europea divide en dos los tipos de protección relacionada con los atributos que un producto posee debido al lugar en que se produce: las Indicaciones geográficas y, con un carácter más estricto, las Denominaciones de origen. Los productos, en nuestro caso los vitivinícolas, producidos con una indicación geográfica han de ser elaborados a partir de al menos un 85% de uvas procedentes de dicha zona geográfica.

En Italia se ha adoptado un orden jerárquico para los distintos niveles de calidad asociados a estas cuestiones geográficas, por lo que se distinguen, por un lado, la *Denominación de Origen Controlado y Garantizado* (DOCG) y la *Denominación de Origen Controlado* (DOC) y, por otro, la *Indicación Geográfica Típica* (IGT). Así, este sistema establece una pirámide de calidad en cuya base se encuentra la IGT, en el centro de la pirámide la DOC y en el vértice la DOCG.

Tanto las DOCG como las DOC pueden hacer uso de un nombre geográfico más amplio siempre que vaya acompañado de la denominación del origen. El objetivo es ayudar al consumidor a identificar la procedencia del producto. Un ejemplo sería *el Prosecco DOC Treviso* o *Prosecco DOC Trieste* que acompañan el nombre de la denominación, Prosecco DOC, con un nombre geográfico más amplio. (Caviglia, 2017a).

IGT.

La indicación geográfica típica puede ser otorgada a los vinos de dicha zona geográfica siempre y cuando la petición sea realizada por al menos el 20% de los viticultores y que estos representen como mínimo el 20% de la superficie que se quiere reconocer como indicación. (Caviglia, 2017a).

DOCG.

Para que un vino sea reconocido como DOCG este debe estar reconocido antes como DOC durante al menos dos años. Además, la petición debe ser apoyada por el 51% de los propietarios de los viñedos que se quieren reconocer como DOCG y que estos representen al menos el 51% de la superficie que se pretende reconocer. El Disciplinar de producción del vino candidato a la DOCG debe ser más restrictivo que el de la DOC. (Caviglia, 2017a).

DOC.

Para que un vino sea reconocido como DOC debe estar reconocido con otra denominación o indicación desde, al menos, 5 años antes y la petición ha de estar respaldada por parte de, al menos, el 35% de los viticultores representando estos como mínimo el 35% de la superficie que se pretende reconocer. El disciplinar de producción deberá ser más restrictivo que el que ostentaba la IGT. (Caviglia, 2017a).

7.1.2. El control.*El disciplinar de producción.*

El disciplinar de producción pretende dar una visión objetiva a la calidad de los vinos bajo denominación o indicación geográfica. Dicho disciplinar establece una serie de parámetros mínimos para que el vino se adecúe a la calidad esperada de una denominación o indicación geográfica. Se trata de un conjunto de normas técnicas que determinan cómo debe ser producido el producto vitivinícola. Este disciplinar nace como propuesta del Estado miembro y más tarde debe ser aprobado por la Comisión europea. Todos los disciplinares de producción deben considerar los siguientes aspectos:

- El nombre de la denominación o indicación geográfica.
- Los límites de la zona de producción.
- Una descripción de las características tanto químicas como organolépticas del vino.
- El rendimiento máximo de uvas por hectárea.
- La indicación de la o las variedades de la uva con la que se elabora el vino.
- Las condiciones ambientales en las que se lleva a cabo el cultivo.
- Los elementos que reflejan la relación del territorio con las características del vino.
- El ente u organismo de control.

(Caviglia, 2017a).

El disciplinar de producción del Prosecco DOCG de Conegliano-Valdobbiadene.

A pesar de que, para las *Denominaciones de Origen Protegido*, como es caso de la DOCG de Conegliano-Valdobbiadene, se presupone que la totalidad de la uva empleada para la elaboración del vino debe proceder del territorio bajo la denominación en el caso de los vinos espumosos es diferente. En este caso en particular se permite emplear hasta un 15% de otro tipo de uvas. Las variedades de uva permitidas para la elaboración del Prosecco DOCG están recogidas en el disciplinar de producción y son: Verdisco, Bianchetta Trevigiana, Perera, Glera Lunga, Chardonnay, Pinot Bianco, Pinot Gigio o Pinot Nero.

Por otra parte, también se detalla de forma específica cuáles son los terrenos capaces de producir uvas para la elaboración del Prosecco DOCG. Estos terrenos son los terrenos montañosos o de colina que se encuentra en las siguientes localidades: Conegliano, San Vendemiano, Colle Umberto, Vittorio Veneto, Tarzo, Cison di Valmarino, San Pietro di Feletto, Refrontolo, Susegana, Pieve di Soligo, Farra di Soligo, Follina, Miane, Vidor y Valdobbiadene.

Otro aspecto recogido en el disciplinar de producción es el rendimiento máximo por hectárea. En el caso del *Prosecco Spumante Superiore* el rendimiento máximo por hectárea previsto por el disciplinar es de 13.5 toneladas mientras que para el *Prosecco Superiore Rive* es de 13 toneladas, en ambos casos el producto final deberá tener un

volumen alcohólico mínimo del 9.5%. Para el *Prosecco Superiore di Cartizze* está previsto un rendimiento máximo de 12 toneladas por hectárea y un volumen alcohólico mínimo del 9.5%.

Estos límites al rendimiento por hectárea pueden ser aumentados hasta en un 20% en cosechas especialmente favorables si así lo considera el Consorcio de tutela. Además, se podría aumentar el límite por encima de ese 20% si la región, en este caso el Veneto, lo considera oportuno.

Por último, el disciplinar de producción también prevé las características de los diferentes tipos de Prosecco:

- *Prosecco*: se caracteriza por un color amarillento, un sabor amargo pero agradable y un olor ligeramente afrutado característico.
- *Prosecco Spumante Superiore*: el color debe ser amarillento de intensidad variable. La espuma deberá ser persistente y el olor afrutado además de un sabor fresco y agradable.
- *Prosecco Spumante Superiore di Cartizze*: en este caso las características son iguales a las del *Prosecco Spumante Superiore* pero se prevé un volumen alcohólico del 11.5% en lugar del 11%.
- *Prosecco frizzante*: el olor deberá ser agradable y afrutado con un sabor energético, fresco y de igual forma afrutado. El color se caracteriza por ser amarillento y con un evidente desarrollo de burbujas.

(Ministero dell'Istruzione dell'Università e della Ricerca, 2009).

Organismos de control.

En el caso de las DOCG y las DOC la normativa europea prevé un análisis tanto químico como organoléptico para controlar el cumplimiento con el disciplinar de producción. En el caso de las IGP es obligatorio únicamente el análisis químico mientras que la aplicación del examen organoléptico es una decisión que la normativa europea deja a los Estados Miembros. En el caso de Italia, este examen se aplica de igual forma a las IGP.

Esta serie de análisis y controles se deben realizar de manera anual con cada cosecha tanto durante la elaboración del vino como una vez esté listo para ser comercializado.

Los entes u organismos encargados de llevar a cabo los controles pueden ser o bien públicos o bien privados siempre y cuando cumplan con los requisitos establecidos por el *Ministerio de las Políticas Agrícolas* italiano. Estos organismos de control deben contar con instalaciones y personal adecuado además de garantizar la imparcialidad en los análisis y estar certificados por la Unión Europea. Es el mismo Ministerio el que cada año publica una lista con los entes que están acreditados para realizar los controles. En el caso de la *DOCG Conegliano-Valdobbiadene Prosecco Superiore* el organismo encargado de comprobar y certificar que su producción se adecua al disciplinar de producción es *Valoritalia*. (Caviglia, 2017a; Consorzio di Tutela del Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG, 2018a).

El cambio en la legislación: el caso del Prosecco.

Este es un caso muy particular ya que, tradicionalmente, el nombre de la denominación se correspondía con el nombre de la variedad de la uva con la cual se fabricaba el vino. El problema surge desde el momento en el que la legislación tanto italiana como europea permite introducir en la etiqueta de cualquier vino la variedad de la uva con la cual se ha elaborado el vino. Es por ello por lo que antes del cambio de legislación en el 2009 algunos productores incluían en el etiquetado de sus vinos el nombre *Prosecco* refiriéndose a la variedad de uva y no al tipo de vino espumoso protegido, lo que provocaba una gran confusión en el consumidor que no conseguía diferenciar ni la procedencia del vino ni si aquel vino era realmente Prosecco. La solución fue cambiar el nombre de la variedad de uva en los registros tanto italiano como europeo, de modo que el tipo de uva pasó de denominarse *Prosecco* a llamarse «*Glera*». Hoy en día, solo puede denominarse Prosecco al vino o al mosto de uva elaborado a partir de la variedad de uva *Glera* cultivada en las regiones del noreste italiano: Belluno, Gorizia, Padova, Pordenone, Treviso, Trieste, Udine, Venecia y Vicenza. (Caviglia, 2017a).

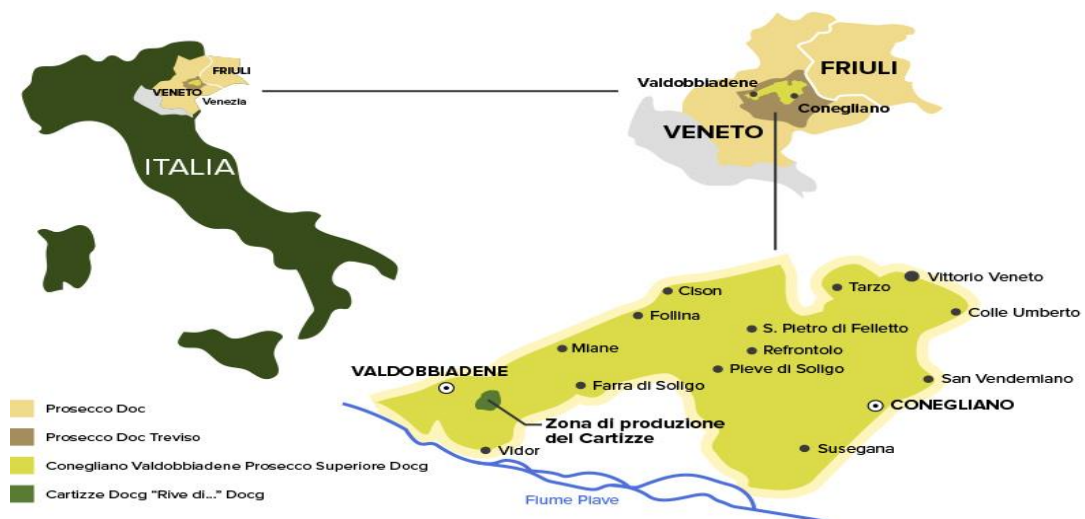
Como ya hemos comentado, la elaboración de Prosecco DOC y sobre todo Prosecco DOCG está muy controlada. La característica principal es que como mínimo el 85% de la uva utilizada para la producción de Prosecco debe ser *Glera* y tan solo se permite como

máximo un 15% de uvas diferentes que de igual forma están recogidas en el Disciplinar de producción¹⁴ del Prosecco. (Ministero dell'Istruzione dell'Università e della Ricerca, 2009).

8. LA DENOMINACIÓN CONEGLIANO-VALDOBBIADENE PROSECCO SUPERIORE DOCG.

A partir de este momento nos centraremos en el estudio de la DOCG Conegliano-Valdobbiadene Prosecco Superiore.

Figura 8.1: Área de producción de las diferentes denominaciones de origen del Prosecco.



Fuente: Consorzio di Tutela Conegliano-Valdobbiadene Prosecco Superiore DOCG (2018c).

¹⁴ Normativa de carácter técnico que determina como debe producirse el vino de una denominación o indicación geográfica.

8.1. HISTORIA DE LA DENOMINACIÓN.

En 1876 se funda la «*Scuola Enologica di Conegliano*» que sería la primera de su género en toda Italia y que aún hoy perdura. Otra de las instituciones que sentó las bases de lo que hoy en día es la denominación y su consorcio es la «*Stazione Sperimentale di Viticoltura e Enologia di Conegliano*¹⁵» fundada en 1923.

Solamente unos años más tarde se delimita por primera vez el territorio que hoy corresponde a la Denominación de Origen, desde Conegliano hasta Valdobbiadene pasando por los otros 13 municipios que conforman, con sus terrenos de colina, la Denominación. Un avance más hacia la denominación actual ocurría en 1946 cuando se formó la «*Confraternità del Prosecco*¹⁶» que en 1962 impulsaría la creación del «*Consorzio di Tutela del Prosecco di Conegliano e Valdobbiadene*» gracias a 11 vitivinicultores de la zona. En este momento la denominación está a punto de nacer. Tras otros dos hechos decisivos en la historia de la denominación, la «*Mostra dello Spumante*» en Valdobbiadene en 1963 y la creación de la primera ruta del vino italiana, la «*Strada del Prosecco*» en 1966, finalmente, tres años más tarde, se reconoce la Denominación de Origen Prosecco DOC para los 15 municipios que hoy la conforman.

Este territorio pionero consigue además ser el primer «*Distretto Spumantistico*» de Italia. Pero la denominación no se quedó aquí, sino que además en el 2004 se creó el que hoy en día es uno de los motores de la Denominación, un motor que hace mejorar año tras año el funcionamiento de la denominación se trata del «*Centro Studi di Distretto*¹⁷».

Sería en el 2009, con un cambio en la regulación de las Denominaciones, cuando llegó la actual y definitiva DOCG, la Denominación de Origen Controlada y Garantizada del Prosecco de Conegliano-Valdobbiadene (Consorzio di Tutela del Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG, 2018b).

¹⁵ Dedicada a la conservación del germoplasma vitícola además de la mejora genética y fisiológica de la vid y gestiona el registro nacional italiano de la vid.

¹⁶ Nace para evitar el abandono de los viñedos y del patrimonio vitivinícola después de la guerra. Hoy en día su objetivo es el desarrollo y la promoción del patrimonio de la denominación.

¹⁷ Tiene el objetivo de conocer mejor la denominación y las relaciones dentro del distrito de Conegliano-Valdobbiadene. Junto al CIRVE publican de forma el Rapporto annuale o Informe anual presentando la situación económica de la denominación.

8.2. LA PRODUCCIÓN.

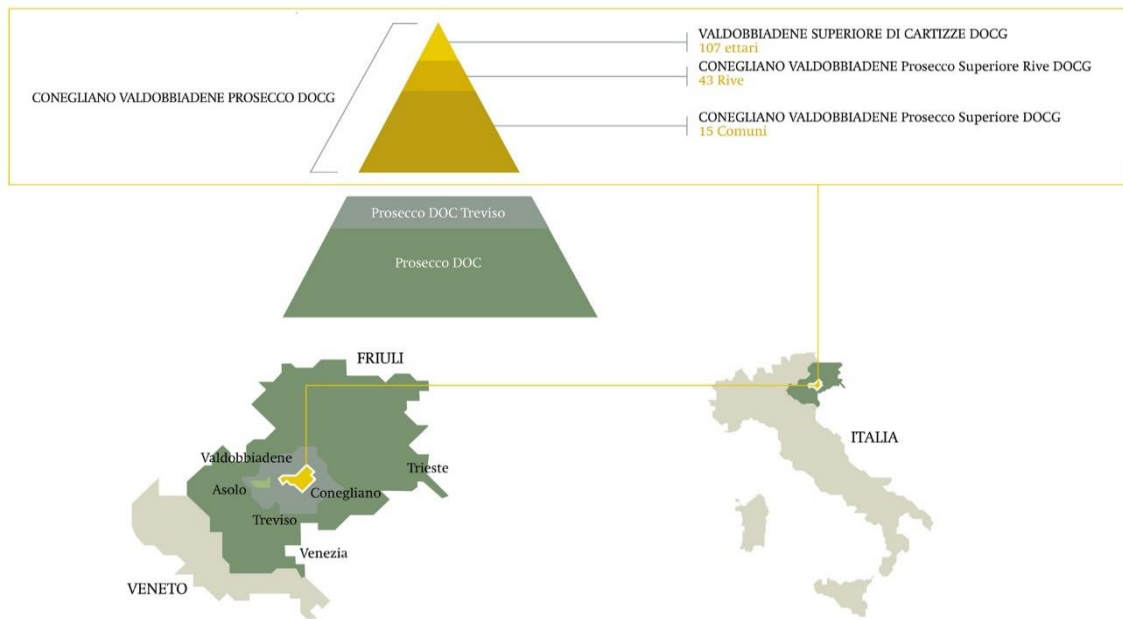
El 96% de la producción en el distrito de Conegliano-Valdobbiadene es Prosecco *Spumante*¹⁸, por lo que tanto el Prosecco *tanquillo*¹⁹ como el Prosecco *frizzante*²⁰ representan una parte muy reducida de la producción, un 0.1% y un 4% respectivamente. Dentro del Prosecco *Spumante* encontramos otras dos variedades o tipos diferentes de Prosecco. Uno de ellos es el *Prosecco Superiore di Cartizze* que se produce en las cercanías de la localidad de Valdobbiadene y el otro es el *Prosecco Superiore Rive* ambos vinos ocupan el escalafón más alto de la pirámide de las denominaciones de vino italianas y su producción es también muy reducida, tan solo un 1.6% de *Cartizze* y un 2.1% de *Rive* sobre la producción total (Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano, 2017).

Tanto el *Cartizze* como el *Rive* cuentan con sus propios disciplinares de producción ya que ambos vinos tienen características diferentes a las del Prosecco común que les sitúan por encima en la pirámide antes señalada. Por ejemplo, el *Cartizze*, producido en la zona de igual nombre muy cercana de la localidad de Valdobbiadene, es el que cuenta con mejores condiciones tanto climatológicas como de calidad del terreno para la producción de Prosecco y el *Rive* que se caracteriza por ser cultivado en las colinas más empinadas y cuya vendimia debe ser realizada sola y exclusivamente a mano. (Ministero dell'Istruzione dell'Università e della Ricerca, 2009).

¹⁸ Según la normativa europea es el vino obtenido mediante la primera o segunda fermentación de uva fresca, mosto o vino y que al destapar la botella tiene un evidente desarrollo de burbujas debido al gas carbónico generado exclusivamente durante la fermentación.

¹⁹ Aquel sin desarrollo de burbujas por tanto sin gas carbónico.

²⁰ Tanto el vino frizzante como el spumante cuentan con burbujas, la principal diferencia recae en la elaboración; el vino frizzante debe tener una presión comprendida entre 1 y 2.5 bar mientras que en el spumante la presión debe ser como mínimo de 3 bar.

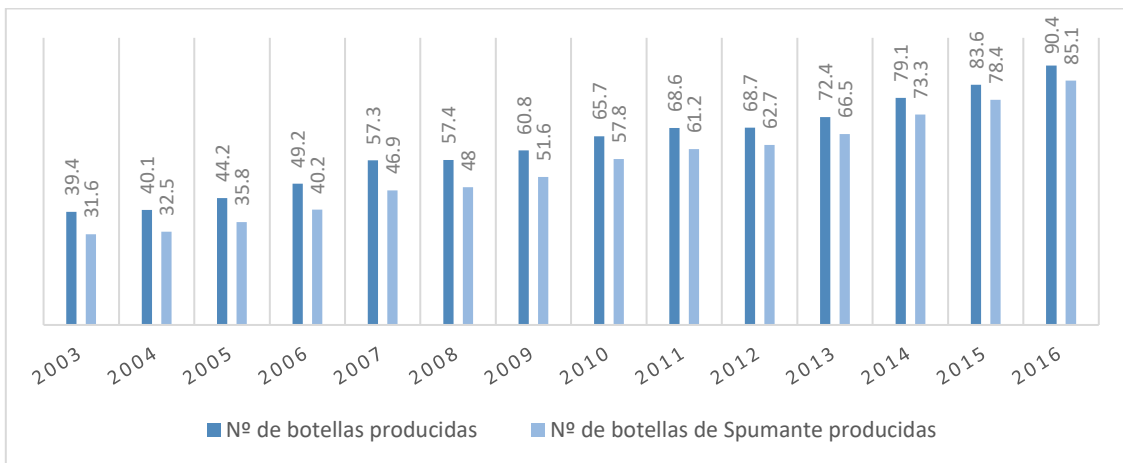
Figura 8.2: Pirámide de las denominaciones del Prosecco.

Fuente: Consorzio di tutela Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG (2018c).

En 2016, el distrito de Conegliano-Valdobbiadene alcanzó su máximo de botellas producidas, 85.2 millones entre *Prosecco Superiore*, *Superiore di Cartizze* y *Superiore Rive*. Teniendo en cuenta las variedades de Prosecco tranquilo y Prosecco frizzante, la producción total alcanzó los 90.4 millones de botellas con un valor de la producción de 492.5 millones de euros. Los resultados en los últimos años han sido realmente buenos con una producción siempre creciente y, lo que es más importante un valor de la producción que crece con tasas aún mayores. Si en el 2016 el volumen de producción crecía un 8% el valor lo hacía en un 11%.

En el Gráfico 8.1 podemos observar la evolución de la producción de Prosecco en el distrito de Conegliano-Valdobbiadene. La producción de Prosecco ha crecido de forma constante a un ritmo del 6% anual hasta alcanzar su máximo en el 2016. Además, en este mismo gráfico podemos comprobar cómo la producción de Prosecco *Spumante* ha ido adquiriendo más importancia a lo largo de los últimos años, creciendo más de un 7% de media anual, pasando de representar el 82% de la producción total en el 2003 hasta representar el 96% en el 2016 (Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano, 2017).

Gráfico 8.1: Producción de Prosecco. Millones de botellas. 2003-2016.

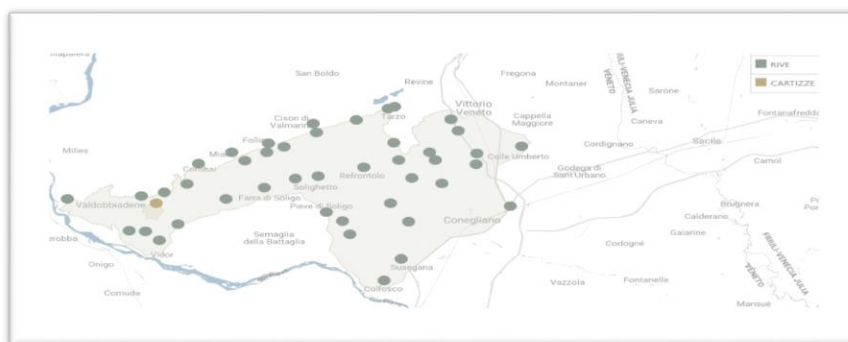


Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano (2017).

8.3. EL TERRITORIO.

En el año 2016 la superficie adscrita a la denominación Conegliano-Valdobbiadene DOCG era de 7.549 hectáreas en total, de estas tan solo 320 se encuentran bajo la denominación *Rive* y 107 bajo *Cartizze*. El territorio bajo la denominación se extiende por 15 localidades desde Conegliano hasta Valdobbiadene pasando por: San Vendemiano, Colle Umberto, Vittorio Veneto, Tarzo, Cison di Valmarino, San Pietro di Felleto, Refrontolo, Susegana, Pieve di Soligo, Farra di Soligo, Follina, Miane, Vidor (Consorzio di Tutela del Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG, 2018c).

Figura 8.3: Territorio de la denominación.



Fuente: Consorzio di Tutela Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG (2018c).

Como cabe esperar la mayor parte del cultivo en el territorio es de la tipología de uva «*Glera*», aunque como se explicó con anterioridad, históricamente en esta zona predominaba el cultivo de otros tipos de uva y no sería hasta la llegada del Prosecco cuando tanto esta zona como la provincia de Treviso se centran en el cultivo de «*Glera*». (Colombo, 2014).

8.4. LA INDUSTRIA DEL PROSECCO EN CONEGLIANO-VALDOBBIADENE.

8.4.1. La cadena de producción.

En este apartado trataremos de explicar cómo se organizan los diferentes agentes que participan en la producción de Prosecco en el distrito de Conegliano-Valdobbiadene. Primero explicaremos las distintas fases del proceso productivo y después veremos cómo se organizan los agentes a lo largo de la cadena de producción.

El proceso de producción del Prosecco se realiza a través del Método Italiano o Charmat. En este proceso, después del cultivo de la uva, la vendimia se lleva a cabo entre septiembre y octubre, a continuación, la uva es llevada a la *cantina* o bodega para ser prensada. Una vez prensada la uva se obtiene el mosto de uva que se conserva en una cuba de acero inoxidable dejándolo reposar durante al menos 10 horas para su decantación. Más tarde, al mosto decantado se le añaden fermentos autóctonos naturales especialmente seleccionados y se deja fermentar durante al menos 10 días, de este proceso se obtiene la primera fermentación alcohólica. Una vez finalizada la primera fermentación se obtiene el vino base listo para la toma de espuma, en este momento, antes de la toma de espuma el Prosecco se denomina *Prosecco tranquillo*, que realmente ya podría ser comercializado. Durante el proceso de la toma de espuma se añade al vino base o *Prosecco tranquillo* fermentos naturales y azúcares con el objetivo de aumentar el volumen alcohólico y generar anhídrido carbónico o burbujas. Cuanto más lentamente se formen las burbujas mayor calidad tendrá el Prosecco, normalmente este proceso dura entre 40 y 50 días. Una vez finalizado el proceso de toma de espuma el Prosecco está listo para ser embotellado y comercializado. (Masotina, 2017; Ministero dell’Istruzione dell’Università e della Ricerca, 2009)

Podemos dividir el sistema productivo del distrito de Conegliano-Valdobbiadene en dos grandes grupos: las formas de organización integradas y las no integradas.

Las formas de organización integradas se caracterizan por una integración vertical, es decir, realizan la mayor parte sino la totalidad del proceso productivo desde el cultivo de la uva en el viñedo hasta la toma de espuma²¹ o el embotellamiento y comercialización del producto final. Podemos encontrar esta forma de organización de dos maneras diferentes: los vitivinicultores y las «*Cantine sociali*»²². Los vitivinicultores realizan todo el proceso productivo del Prosecco con viñedos en propiedad y representan cerca del 13% de la producción total en el distrito de Conegliano-Valdobbiadene. Por otra parte, las *Cantine sociali* funcionan como cooperativas y realizan de igual forma todo el proceso productivo con la uva procedente de los viñedos que son propiedad de los socios, estas contribuyen al 25% de la producción total de Conegliano-Valdobbiadene (Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano, 2017).

Las formas no integradas realizan tan solo parte de este sistema productivo. Normalmente estas últimas son «*case spumantistiche*» que se centran en la toma de espuma. Aun así, estas formas no integradas se pueden dividir en dos grupos: aquellas que no realizan la toma de espuma y que están especializadas en el cultivo de la uva o la producción del vino base y aquellas especializadas en la toma de espuma y/o el embotellamiento que como señalábamos antes son más numerosas y tienen mayor peso dentro de la economía del distrito de Conegliano-Valdobbiadene. Los embotelladores y *case spumantistiche* producen de forma conjunta más del 60% de la producción de Prosecco de Conegliano-Valdobbiadene. Como se puede intuir existe un mercado interno dentro del distrito de Conegliano-Valdobbiadene en el cual se intercambia tanto uva como vino base para abastecer a las formas no integradas. Según el informe anual realizado por el *Consorzio di Tutela* entre un 25% y un 35% de la uva producida es intercambiada en este mercado interno (Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano, 2017).

En el 2016, el distrito de Conegliano-Valdobbiadene contaba con 3.387 viticultores, número que ha venido aumentando debido, sobre todo, al aumento de la superficie adscrita a la denominación. Además, existen 433 empresas dedicadas a la transformación de la

²¹ Se trata de la gasificación del vino mediante la segunda fermentación natural del vino.

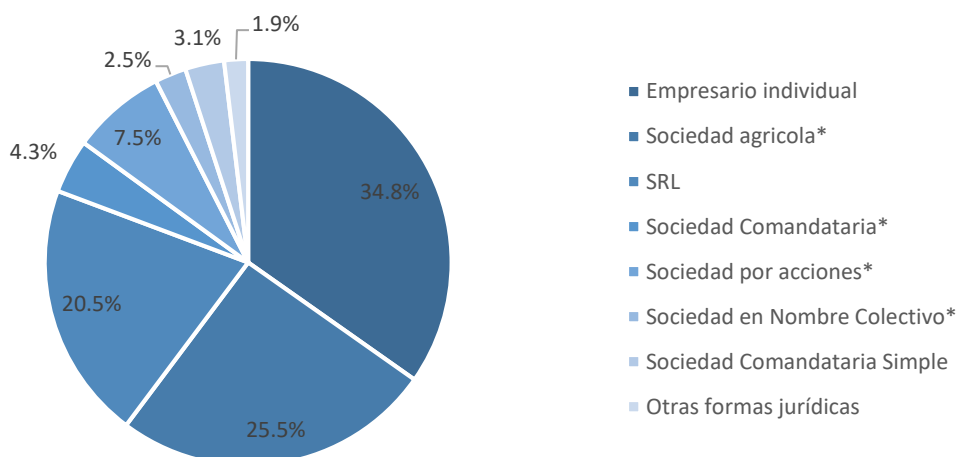
²² Funcionan como cooperativas recogiendo la uva en propiedad de los socios y produciendo el Prosecco de forma conjunta.

uva en vino y 181 *case spumantistiche* dedicadas a la toma de espuma (Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano, 2017).

8.4.2. Las empresas.

Dentro del distrito encontramos diferentes formas jurídicas, aunque predominan las Sociedades Individuales, las Sociedades Agrícolas²³ y las Sociedades de Responsabilidad Limitada. El resto de las formas jurídicas está también presente, pero en menor medida (Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano, 2017).

Gráfico 8.2: Formas jurídicas en el distrito de Conegliano-Valdobbiadene.



Nota: Se han utilizado las formas mercantiles previstas en la legislación italiana.

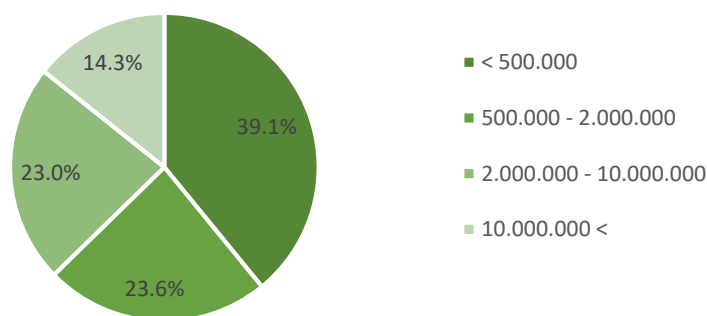
Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano (2017).

Por otra parte, en función de su facturación encontramos una distribución bastante heterogénea en cuanto al número de empresas, además, las empresas con mayor nivel de facturación, en menor número, facturan más que el resto de las empresas más pequeñas.

²³ Las sociedades agrícolas son, según la legislación italiana, el conjunto de bienes organizativos del emprendedor agrícola para el desarrollo de la actividad de empresa agrícola.

Las empresas muy grandes, que representan un 14.3% del total de empresas, facturan más del 88% de total facturado mientras que las empresas grandes, el 23% de las empresas, un 5%, las medianas, el 23,3% de las empresas, un 4.5% y las pequeñas, el 39.1% de las empresas, tan solo un 2% (Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano, 2017).

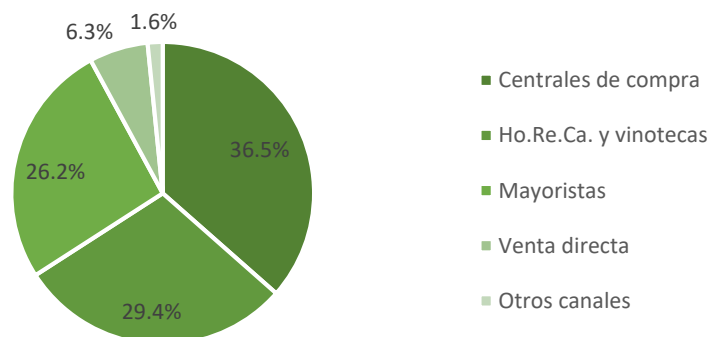
Gráfico 8.3: Distribución de empresas en función de su facturación. Porcentajes. 2016.



Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano (2017).

8.4.3. La distribución en Italia.

Gráfico 8.4: Distribución de la distribución según canal utilizado. Porcentajes. 2016.



Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano (2017).

Las centrales de compra²⁴ con el principal canal utilizado por los productores del Prosecco de Conegliano-Valdobbiadene para la distribución de su producto dentro del territorio italiano. Tras ellas, se colocan el canal Ho.Re.Ca. y los mayoristas. La venta directa y el resto de los canales de distribución representan un porcentaje mucho más pequeño dentro de la distribución del Prosecco de la denominación (Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano, 2017).

Ho.Re.Ca. y vinotecas.

Aunque no es el canal que más volumen de Prosecco distribuye, es el líder en Italia si tenemos en cuenta el valor de las boellas que negocia, como podemos comprobar en el Gráfico 8.4. Gracias a un precio medio de 6.9 euros por botella, mueve en valor, 100 millones de euros frente a los 86 que gestionan las Centrales de compra. Casi la totalidad de las empresas del distrito de Conegliano-Valdobbiadene, el 84%, utilizan este canal para distribuir su Prosecco (Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano, 2017).

Centrales de compra.

A través de las centrales de compra las pequeñas y medianas empresas se aseguran el abastecimiento de bienes y servicios de forma más ventajosa que si se dirigieran directamente al proveedor. (Distribuzione Moderna Magazine, 2018).

Como se mencionaba anteriormente, este es el canal que más volumen de botellas distribuye en el mercado italiano, el 36.5% del total, con 18 millones de botellas frente a los 14.5 que se distribuyen mediante el canal Ho.Re.Ca. y vinotecas. No obstante, a pesar de ser el canal que distribuye el mayor número de botellas de Prosecco, debido al bajo valor de las botellas que gestionan, 4.78 euros de media por botella, este canal es el segundo en importancia para las empresas de Conegliano-Valdobbiadene. Cabe señalar

²⁴ A través de las Centrales de compra las pequeñas y medianas empresas son capaces de asegurarse el abastecimiento de bienes y servicios a un precio más ventajoso respecto al que obtendrían de forma individual por parte del proveedor.

que la mayor parte de las botellas que se distribuyen a través de las Centrales de compra, el 75%, luego encuentran desemboque en la GDO. Este canal se caracteriza, además, por abastecerse generalmente de las empresas más grandes del distrito de Conegliano-Valdobbiadene (Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano, 2017).

Mayoristas.

Como sucedía con las Centrales de compra, los mayoristas se abastecen principalmente de las empresas grandes y muy grandes, es por ello por lo que este canal distribuye un número elevado de botellas de Prosecco de Conegliano-Valdobbiadene, el 26.2% como se puede apreciar en el Gráfico 8.4, alrededor de 13 millones de botellas. El precio de las botellas distribuidas por los mayoristas ronda los 5.2 euros, debido a esto el valor de las ventas a través de este canal es más reducido, entorno a los 67 millones de euros (Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano, 2017).

Venta directa.

El 90% de las empresas ofrecen la posibilidad de comprar su Prosecco directamente en la bodega, aunque el volumen que se distribuye mediante venta directa es muy reducido, entorno al 6%, comparado con los otros canales, alrededor de 3 millones de botellas por un valor de 20 millones de euros. Sin embargo, este canal resulta muy importante para las pequeñas empresas que llegan a distribuir el 21% de su producción gracias a la venta directa (Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano, 2017).

Otros canales.

Tan solo el 17% de las empresas utiliza e-commerce, y generalmente son empresas pequeñas. El volumen de botellas distribuidas es muy reducido, en torno a 780.000, tan

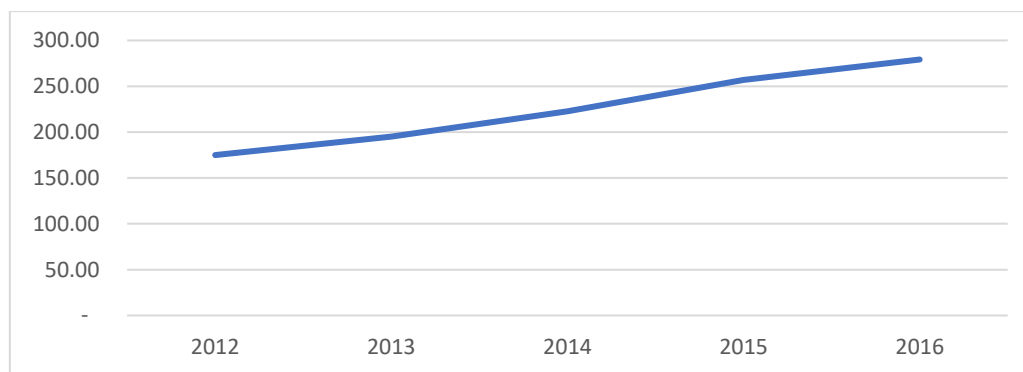
solo el 1.6% del total de botellas distribuidas, aunque se han visto tendencias muy interesantes con un crecimiento muy alto (165% n 2016) en los últimos años. (Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano, 2017).

8.5. EL MERCADO EN ITALIA.

El mercado italiano es el principal destino del Prosecco de Conegliano-Valdobbiadene, pues en 2016 absorbió casi el 60% de la producción total (véase Gráfico 8.7), alrededor de 49.4 millones de botellas. La gran mayoría de las empresas tiene como principal mercado el italiano, pues pocas son las que únicamente exportan su Prosecco. No obstante, para todas ellas el mercado extranjero ha ido adquiriendo mayor importancia a lo largo de los últimos años y desde 2003 puede comprobarse cómo la tendencia es hacia la reducción de la dependencia del mercado interno para orientarse más hacia el mercado exterior (véase Gráfico 8.7).

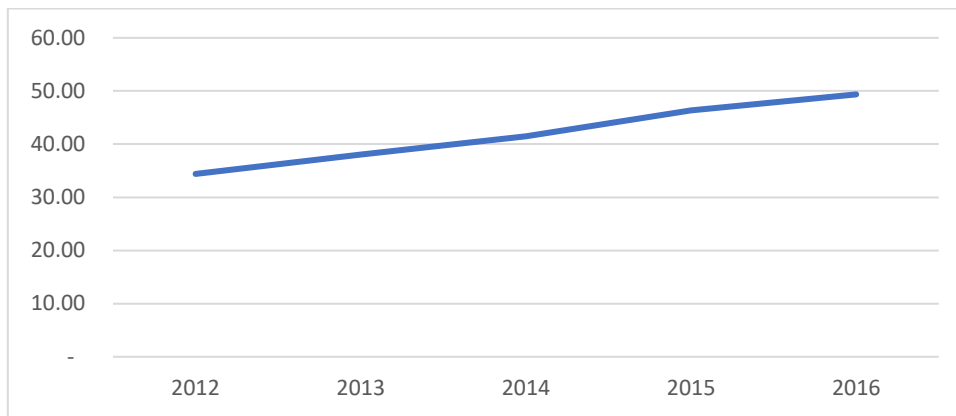
Tanto el volumen como el valor de las ventas internas de Prosecco de Conegliano-Valdobbiadene ha crecido de forma constante y continuada (véanse Gráficos 8.5 y 8.6), a unas tasas del 9.8% y 7.5%, respectivamente. Estos síntomas nos indican la salud de la que goza el Prosecco dentro de sus fronteras y que facilita a las empresas del distrito lanzarse al extranjero (Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano, 2017).

Gráfico 8.5: Valor de las ventas de Prosecco. Italia. Millones euros. 2012-2016.



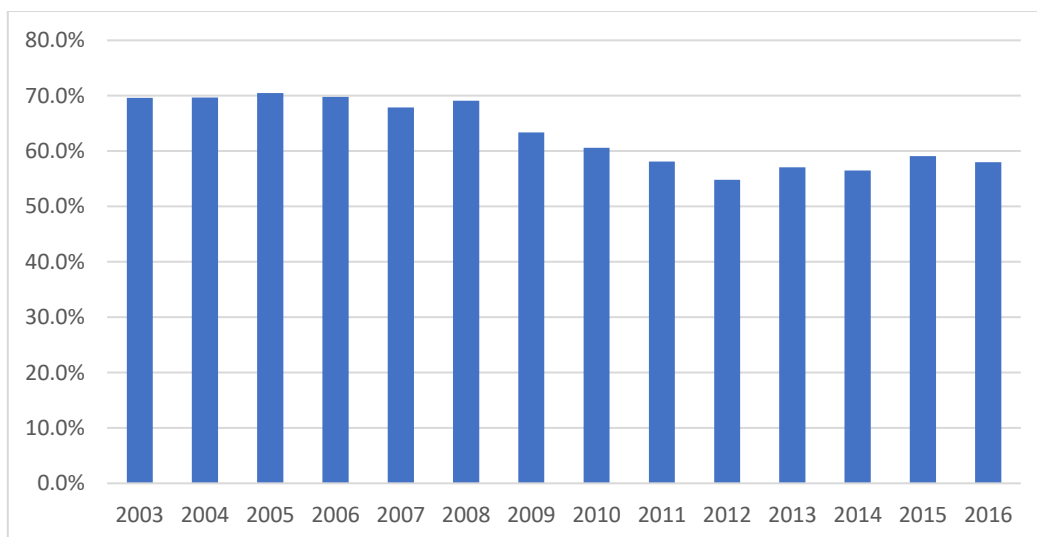
Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano (2017).

Gráfico 8.6: Volumen de ventas de Prosecco. Italia. Millones de botellas. 2012-2016.



Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano (2017).

Gráfico 8.7: Cuota de ventas en Italia. Porcentajes. 2003-2016.

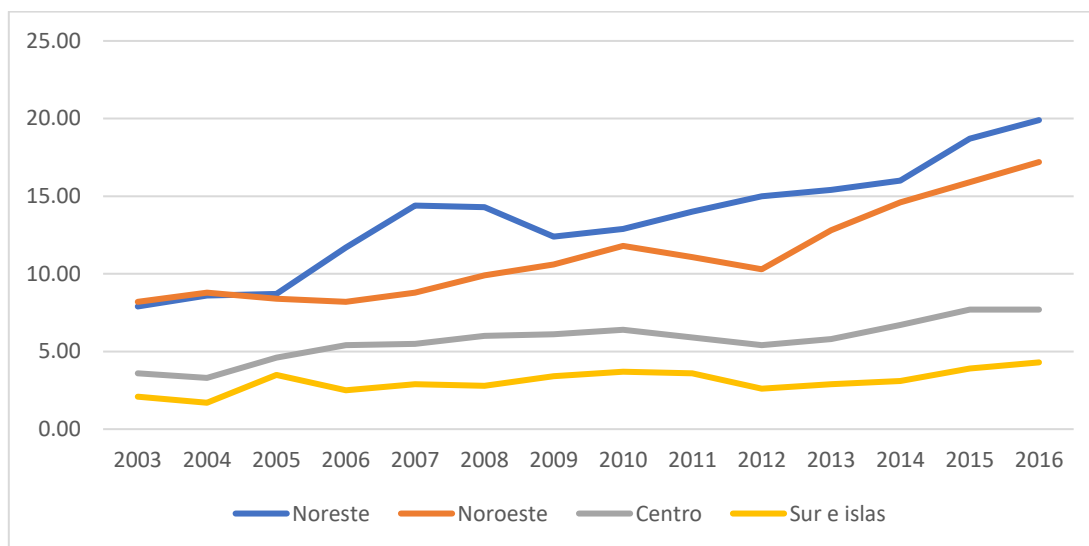


Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano (2017).

Históricamente el noreste italiano es la zona donde el Prosecco encuentra mejor acogida dentro de Italia, seguido muy de cerca por el noroeste. En ambas zonas, el volumen de ventas ha crecido durante los últimos años de forma constante, hasta situarse en el 2016 en 20 millones de botellas de Prosecco Conegliano-Valdobbiadene en el noreste y 17 millones en el noroeste (véase Gráfico 8.8).

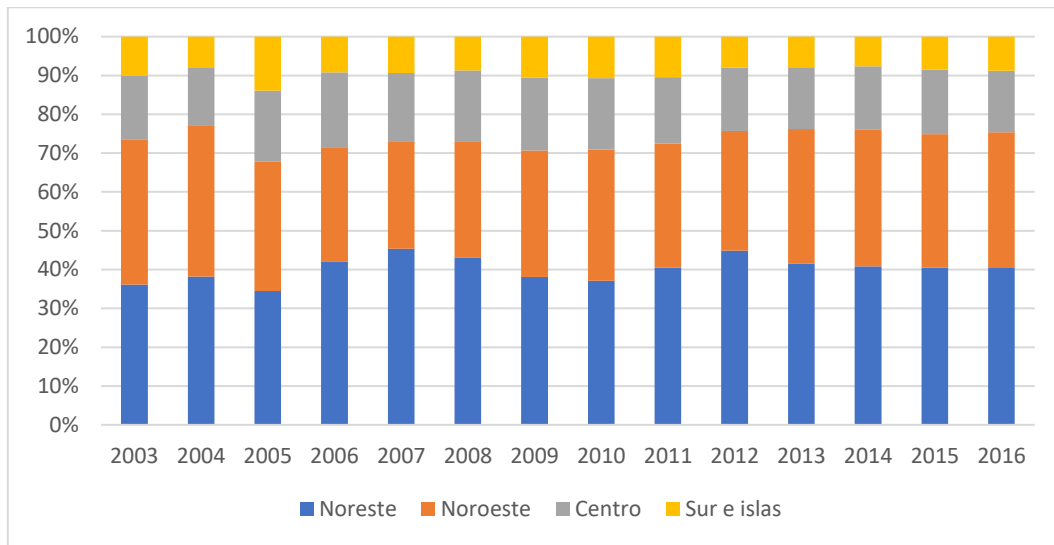
En menor medida, tanto en el centro como en el sur y las islas, las ventas han aumentado desde 2003 hasta llegar a los ocho millones de botellas en el centro de Italia y en torno a los cuatro millones en el sur y las islas. Además, como se puede comprobar en el Gráfico 8.9, el peso de las distintas zonas ha fluctuado desde el 2003 con años en los que, por ejemplo, la zona del noreste absorbía casi el 50% de las ventas y otros en las que no superaba en el 35%. Sin embargo, se puede apreciar cómo a partir de 2012 la cuota de ventas se estabiliza en todas las zonas: el noreste en torno al 40%, el noroeste cerca del 35%, el centro sobre el 15% y, finalmente, el sur y las islas alrededor del 10% (Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano, 2017).

Gráfico 8.8: Ventas de Prosecco en Italia según regiones. Millones de botellas. 2003-2016.



Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano (2017).

Gráfico 8.9: Distribución regional de las ventas de Prosecco en Italia. Porcentajes. 2003.2016.



Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano (2017).

9. EL IMPACTO DE LA DOCG CONEGLIANO-VALDOBBIADENE EN LOS MERCADO EXTERIORES.

En este apartado, para realizar un análisis de la situación del mercado exterior de la Denominación Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG siempre que sea posible, analizaremos los períodos 2004-2009 y 2010-2016 de manera independiente, correspondiéndose el primero con el período de funcionamiento real de la misma.

En primer lugar, analizaremos tres variables para observar si su comportamiento se ha modificado en los dos subperíodos (antes de la DOCG 2004-2009 y durante la DOCG 2010-2016) objeto del análisis. Las variables a analizar serán: número de botellas exportadas, el valor de las exportaciones y el número de empresas exportadoras. A continuación, reproduciremos el análisis distinguiendo los diferentes mercados en los que opera la Denominación, y, finalmente trataremos la posición frente a los competidores. Para diferenciar los mercados exteriores seguiremos la división presentada en los informes de la Denominación: Mercado tradicional, Mercado estratégico y Nuevos importadores.

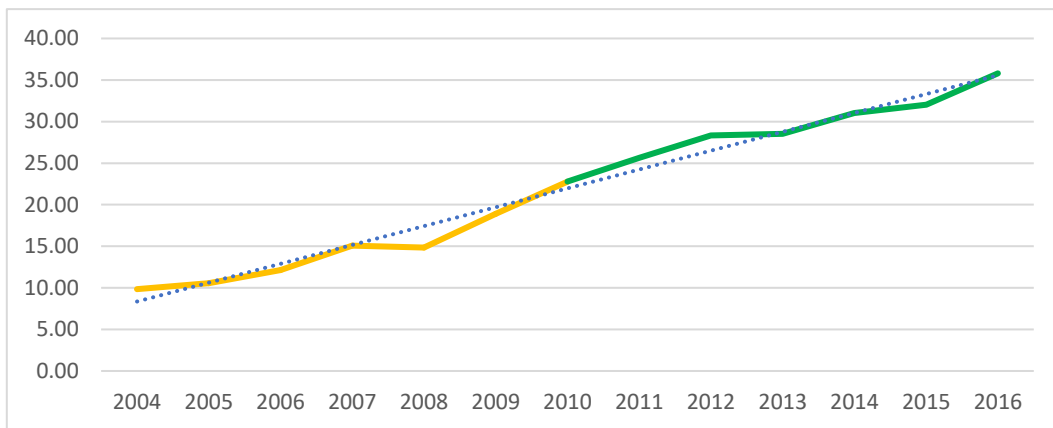
Cabe señalar que cuando analicemos el valor de las exportaciones los datos referentes al período anterior a la DOCG serán estimados ya que en los informes económicos de la Denominación anteriores al 2010 no se considera el valor de las exportaciones. El procedimiento mediante el cual se han promediado los datos es el siguiente: primero se han tenido en cuenta el número de botellas exportadas, considerando las botellas standard de 0.75 litros, y después el precio medio de la botella (0.75l) para cada uno de los años.

9.1. VOLUMEN DE EXPORTACIONES.

Como se puede observar en el Gráfico 9.1, a lo largo de toda la franja temporal, observamos un crecimiento constante, alrededor del 11.4% de crecimiento medio anual, con tan solo dos años de estabilidad, en el 2008 y en el 2013. Por otra parte, la tasa de crecimiento es más acusada durante el primer período, 13.9%, para después desacelerarse durante el período de la DOCG con una tasa de crecimiento medio de cerca del 7.8%. Por tanto, podemos decir que el crecimiento en el número de botellas exportadas durante el

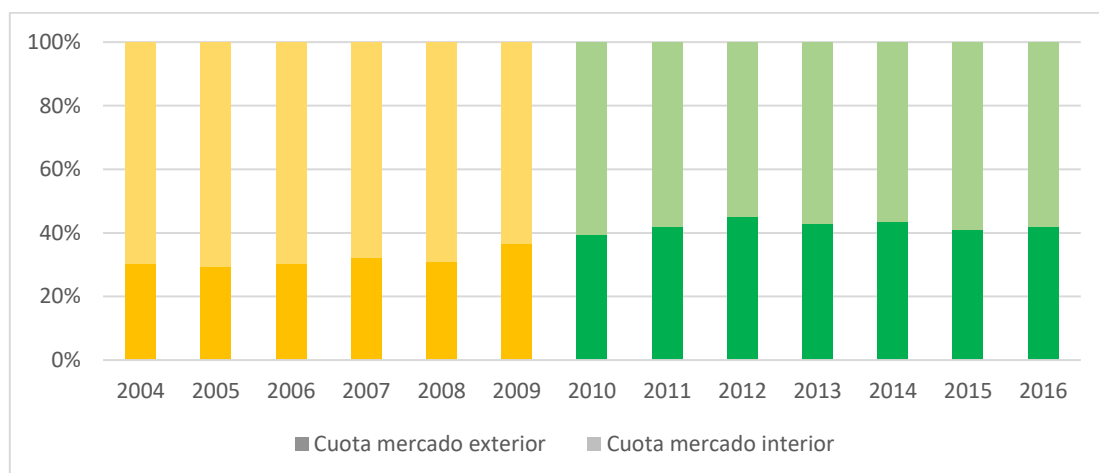
período anterior a la DOCG fue mayor que durante el período de la DOCG. Sin embargo, el mercado exterior cobra mayor importancia durante el periodo de la DOCG para la Denominación ya que la cuota de las exportaciones se sitúa al final del segundo periodo entorno al 42% sobre el total de botellas vendidas, acercándose a la paridad con el mercado interior. Mientras en el primer período la cuota media de las exportaciones sobre el total vendido era del 32%, en el segundo período fue del 42.3%. El mercado exterior ha incrementado su importancia en las ventas del Prosecco de la denominación desde el 2009, año antes del cambio a la DOCG, un 15% (véase Gráfico 9.2).

Gráfico 9.1: Volumen exportaciones. Millones botellas. 2004-2016.



Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia-Conegliano (2017).

Gráfico 9.2: Distribución de las ventas entre el mercado interior y el exterior. Porcentajes. 2004-2016.

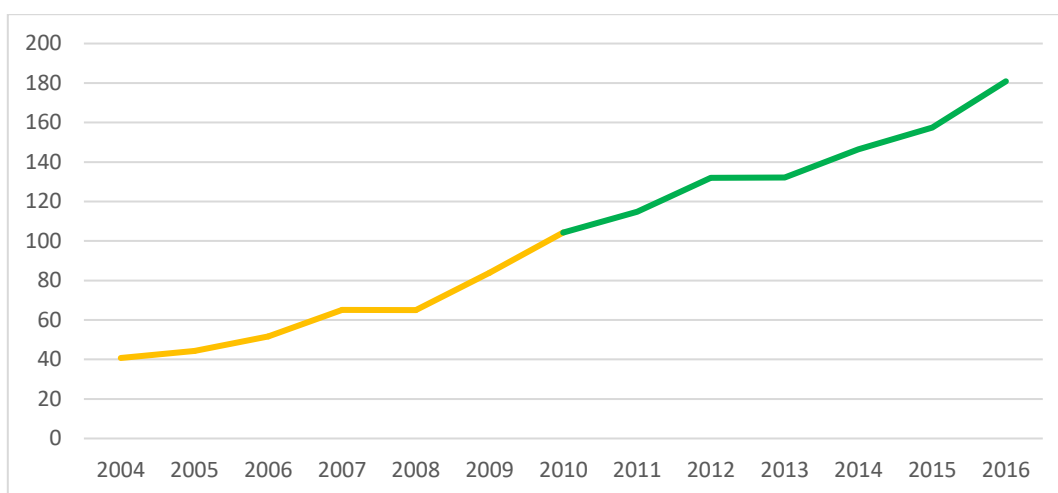


Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia-Conegliano (2017).

9.2. VALOR DE LAS EXPORTACIONES.

Reproduciendo los resultados del análisis anterior con respecto al volumen, el valor de las exportaciones de la Denominación ha seguido una tendencia creciente en ambos períodos, antes y durante la DOCG, pero en el primer período el crecimiento medio ha sido mayor, con una tasa media anual del 15.5%, que, en el segundo período, con un 9.6%.

Gráfico 9.3: Valor de las exportaciones. Millones de euros. 2004-2016.



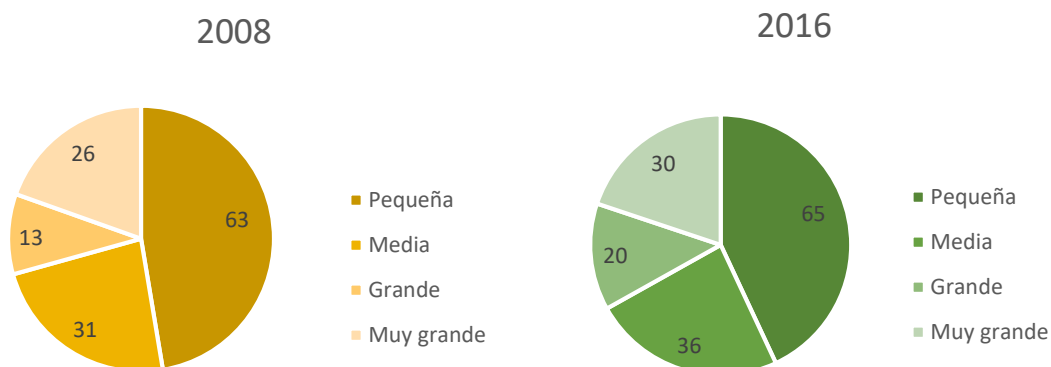
Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia – Conegliano (2017).

9.3. NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS.

Como se puede observar en el Gráfico 9.4 el número de empresas exportadoras ha aumentado, pasando de un total de 133 en 2008, antes de la DOCG, a las 151 empresas en 2016, durante el periodo de la DOCG. El aumento del número de empresas se ha producido como consecuencia del aumento en las exportaciones. Si relacionamos el aumento del número de botellas exportadas desde el 2008, 21 millones, y el aumento del número de empresas, 18 empresas vemos cómo por cada millón de más de botellas exportadas una empresa comienza a exportar. Además, las exportaciones de la Denominación están muy concentradas en las empresas con mayor facturación, las cuatro

primeras empresas por cifra de ventas realizan el 30% de las exportaciones mientras que las 4 siguientes realizan el 10%, y el 60% restante de las exportaciones es destinado por las 143 empresas con menor facturación.

Gráfico 9.4: Empresas exportadoras de la Denominación Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG. Número de empresas. 2008-2016.



Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia – Conegliano (2017).

9.4. LOS MERCADOS INTERNACIONALES.

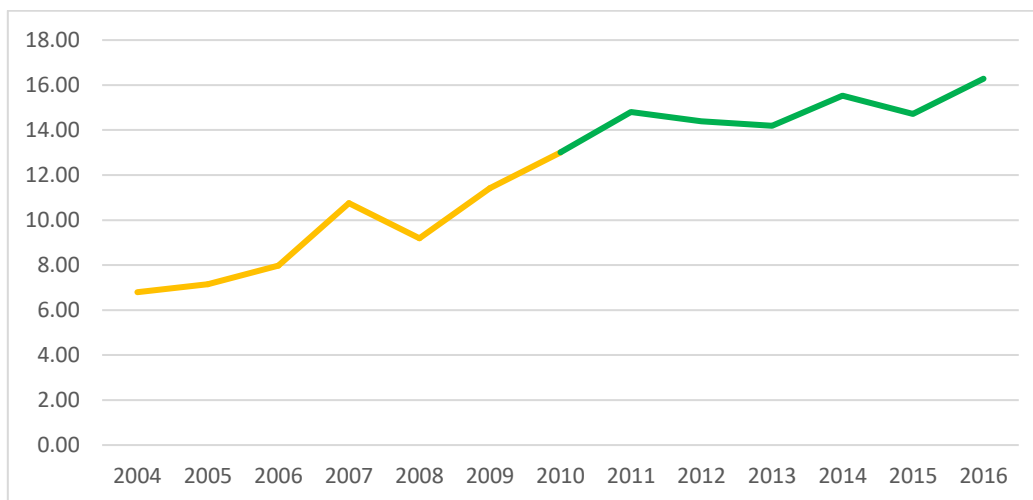
9.4.1. El Mercado Tradicional.

El Mercado tradicional de la Denominación Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG está formado por tres países que son históricamente la base de su mercado internacional: Alemania, Austria y Suiza. En el periodo 2004-2016 han absorbido de media casi el 60% de las botellas exportadas por la Denominación.

En el Gráfico 9.5 podemos ver la evolución de las exportaciones hacia el Mercado tradicional. Si analizamos toda la franja de tiempo podemos ver un crecimiento continuado salvo en años concretos, 2013, 2015 y, de forma más acusada, en 2008, cuando se observan caídas en el número de exportaciones. El crecimiento medio anual entre 2004 y 2016 ronda el 8%, si bien podemos distinguir dos subperiodos con crecimientos muy distintos: con anterioridad a la DOCG (2004-2009, en amarillo) las

exportaciones crecieron a un promedio del 11% mientras que en el período posterior al reconocimiento de la DOCG (2010-2016, en verde) crecieron al 3.8% anual.

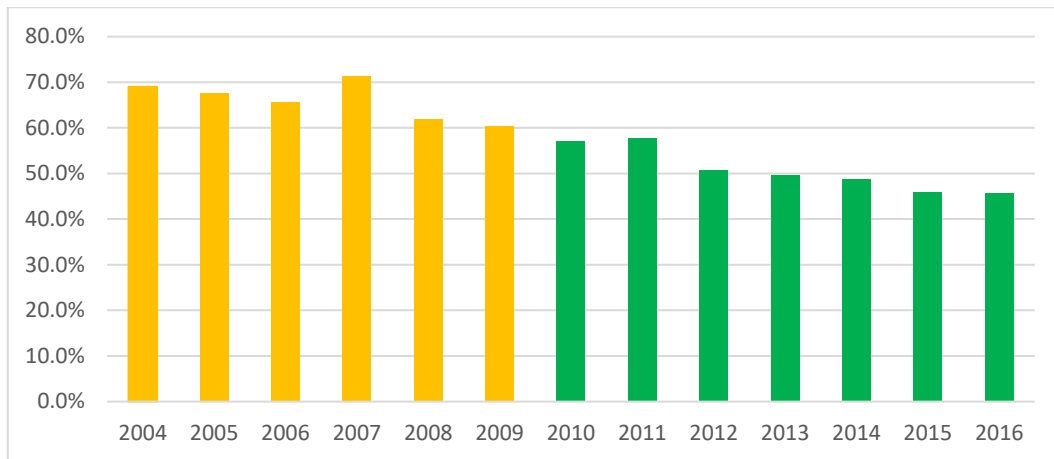
Gráfico 9.5: Exportaciones al mercado tradicional. Millones de botellas. 2004-2016.



Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano (2017).

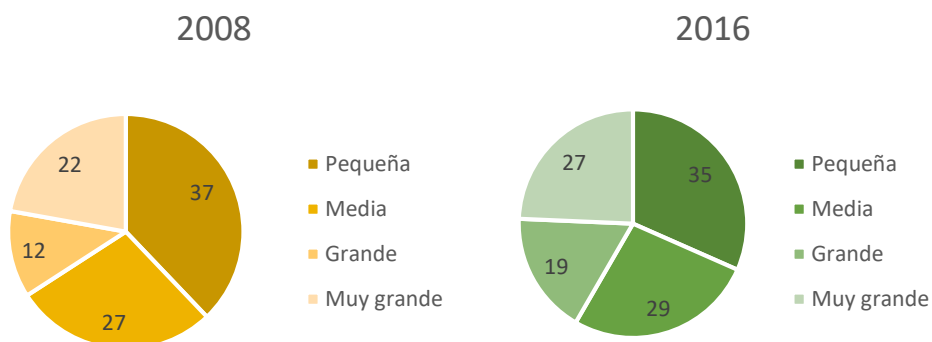
Cuando analizamos la cuota de exportaciones que representa el Mercado tradicional sobre el total de las exportaciones de la Denominación vemos cómo paulatinamente, esta se va reduciendo haciéndolo de forma más pronunciada durante el segundo período (a un ritmo medio del -2.6% en el primer período frente a un -3.7% en el segundo). Si relacionamos el Gráfico 9.6 con el anterior podemos anticipar que, en los otros dos mercados, Mercado estratégico y Nuevos importadores, o al menos en uno de ellos, el número de exportaciones habrá crecido de forma considerable. Tanto como para que, en este primer mercado, en el que las exportaciones han aumentado en un 138% (2004-2016), la cuota de las exportaciones se haya visto reducida en un 26% (2004-2016).

Gráfico 9.6: Cuota de las exportaciones al Mercado tradicional sobre el total. Porcentajes. 2004-2016.



Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano (2017).

Gráfico 9.7: Número de empresas que exportan al Mercado tradicional. 2008-2016.



Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia – Conegliano (2017).

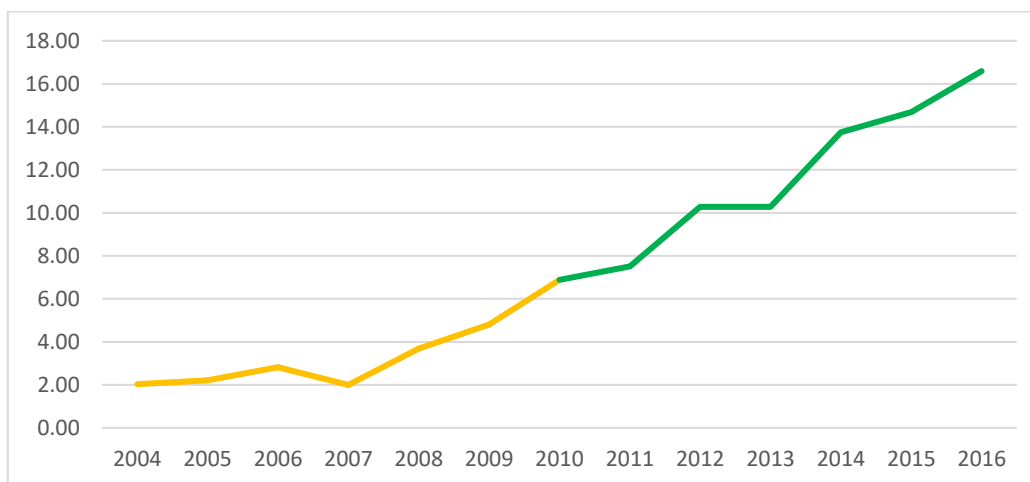
A pesar de que estos tres mercados son mercados ya consolidados podemos observar cómo el número de empresas ha aumentado moderadamente, sobre todo las de mayor tamaño, pasando de las 98 en 2008 a las 110 empresas en 2016.

9.4.2. El Mercado Estratégico.

El mercado estratégico internacional del Prosecco de Conegliano-Valdobbiadene según se reconoce por la DOCG, está formado por 33 países: Reino Unido, Benelux, EE. UU., Canadá, Rusia, países centroeuropeos y bálticos (Letonia, Lituania, Estonia, Polonia, República Checa y República Eslovaca), países del Adriático y del Danubio (Grecia, Croacia, Rumania, Ucrania, Hungría, Bulgaria, Eslovenia, Serbia, Montenegro, Albania, Moldavia, Bosnia-Herzegovina, Macedonia y Kosovo) y otros países de la Unión Europea (España, Francia, Portugal, Irlanda, Chipre y Malta además de Liechtenstein y la Ciudad del Vaticano).

Estos países se caracterizan porque la entrada del Prosecco en sus respectivos mercados ha sido más tardía y la cuota de exportaciones que representan, de forma conjunta, para la Denominación es más reducida; por tanto, tienen menor peso en el mercado internacional del Prosecco de Conegliano-Valdobbiadene, aunque, como veremos a continuación, alguno de ellos sí que es muy relevantes para sus exportaciones y ocupan una parte importante de las mismas.

Como se puede observar en el Gráfico 9.8 el número de botellas exportadas al Mercado estratégico ha crecido de forma considerable y continuada desde el 2007, dos años antes del cambio de Denominación. Durante toda la franja temporal no hay ningún año en el que haya una disminución en las botellas exportadas salvo en el 2007, durante el período antes de la DOCG. Las tasas de crecimiento en ambos períodos, 2004-2009 (antes de la DOCG, en amarillo) y 2010-2016 (con la DOCG, en verde) superan a las del Mercado tradicional, 18.5% de crecimiento anual en el primer período frente al 11% en el Mercado tradicional y 15.8% en el segundo período frente al 3.8% del Mercado tradicional. Como sucedía en el Mercado tradicional la tasa de crecimiento medio anual en el primer período es mayor que en el segundo, ya con la DOCG, 18.5% en el primero frente al 15.8% del segundo. De esta forma encontramos explicación a lo que anteriormente anticipábamos, si la cuota de exportaciones del Mercado tradicional se reduce, a pesar del aumento de las exportaciones, es porque las exportaciones hacia el Mercado estratégico crecen a un ritmo mayor.

Gráfico 9.8: Exportaciones al mercado estratégico. Millones de botellas. 2004-2016.

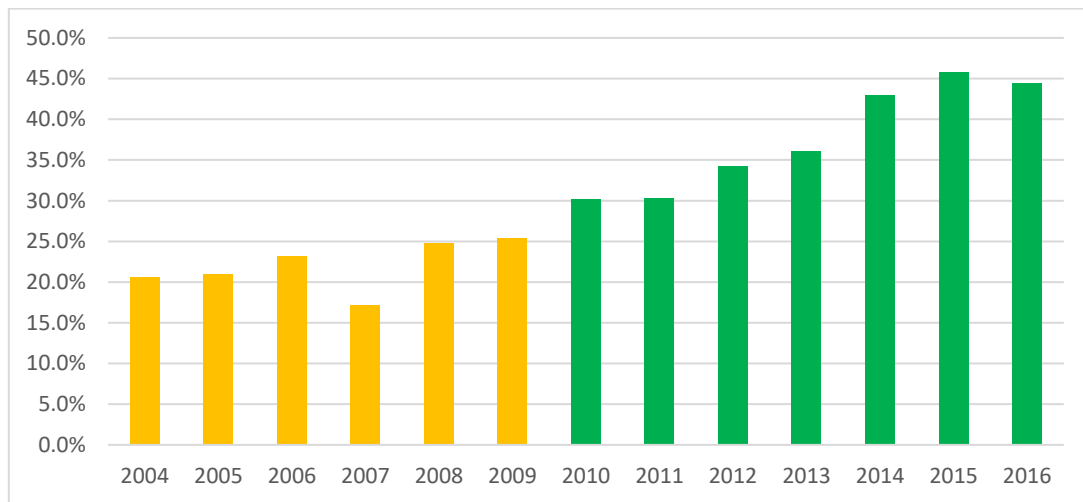
Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia – Conegliano (2017).

Al contrario de lo que ocurría en el Mercado tradicional, la cuota de las exportaciones del Mercado estratégico crece de manera constante durante ambos períodos, pasando del 20.6% en 2004 al 44.4% en 2016. Este dato es bastante relevante, porque si tenemos en cuenta que en el Mercado tradicional la cuota de exportaciones en 2016 fue del 45.6%, ambos mercados llegan a tener un peso en las exportaciones casi idéntico en el último año analizado. No obstante, no debemos olvidar que mientras el Mercado tradicional está formado por tan solo tres países, el estratégico, sin embargo, está formado por 33. En los Gráficos 9.10 y 9.11 podemos observar la cuota de exportaciones que representan cada uno de los mercados de forma individual. En estos Gráficos podemos comprobar cómo países como el Reino Unido o el Benelux han cobrado gran importancia en el mercado internacional del Prosecco de Conegliano-Valdobbiadene en detrimento de los dos mercados más grandes: Alemania y Suiza.

Es curioso comprobar cómo se ha reducido la cuota de exportaciones de los dos primeros mercados, Alemania y Suiza, que pasan de una cuota del 33.1% al 20.7% y del 31.9% al 19.9% respectivamente. Las razones en cada uno de los mercados son distintas ya que, mientras en Alemania en el primer período las exportaciones crecían al 14% de media anual en el segundo lo hacían con una tasa negativa del 1%, esto nos indica que la reducción en la cuota se debe en parte al crecimiento del Mercado estratégico y en parte la disminución de las exportaciones hacia Alemania. Sin embargo, el caso de Suiza es

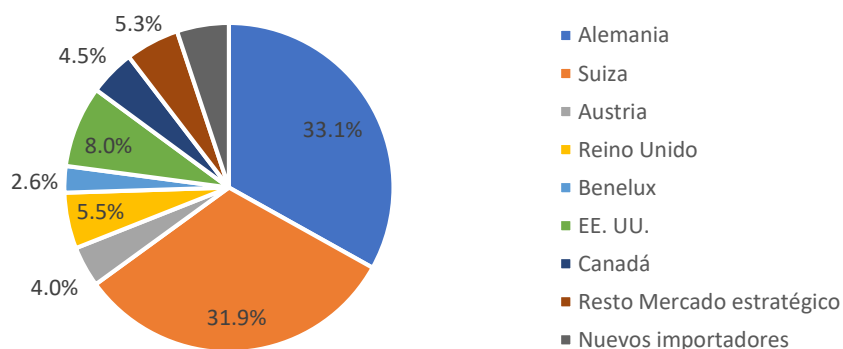
distinto, en este caso el crecimiento medio anual del segundo período es mayor que el del primero, 12.6% y 3.1% respectivamente, esto nos indica que la reducción en la cuota de las exportaciones se debe fundamentalmente al crecimiento del Mercado estratégico.

Gráfico 9.9: Cuota de exportaciones del Mercado estratégico sobre el total. Porcentajes. 2004-2016.



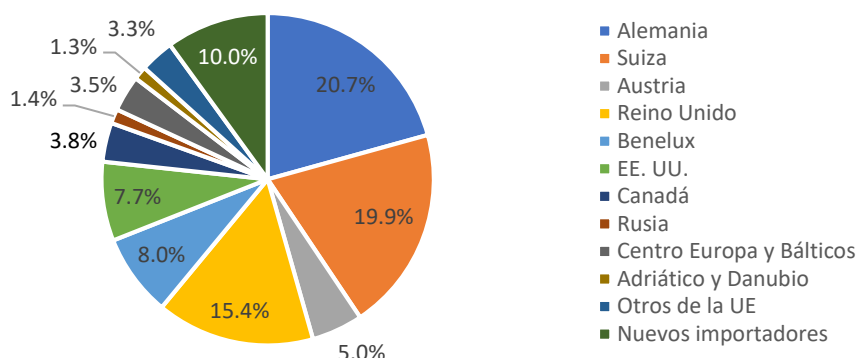
Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia – Conegliano (2017).

Gráfico 9.10: Distribución por países de las exportaciones al Mercado estratégico. Porcentajes. 2008.



Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia – Conegliano (2017).

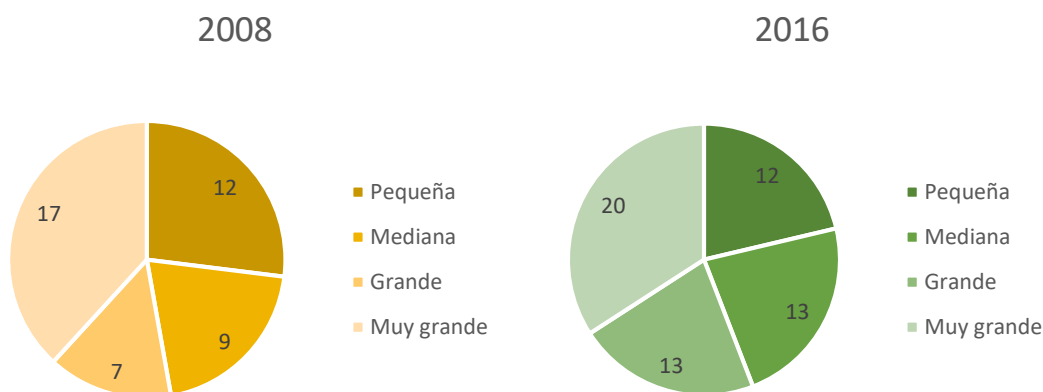
Gráfico 9.11: Distribución por países de las exportaciones al Mercado estratégico. Porcentajes. 2016.



Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia – Conegliano (2017).

Como podemos comprobar en el Gráfico 9.12, en ocho años, el número de empresas que exportan al Mercado estratégico ha aumentado en un 30%, pasando de las 45 a las 58 empresas. Según su tamaño, el aumento se hace muy patente en las medianas y grandes empresas, mientras que las pequeñas se mantienen y las muy grandes aumentan, aunque en menor medida que las medianas o las grandes.

Gráfico 9.12: Número de empresas que exportan al Mercado estratégico. 2008-2016.



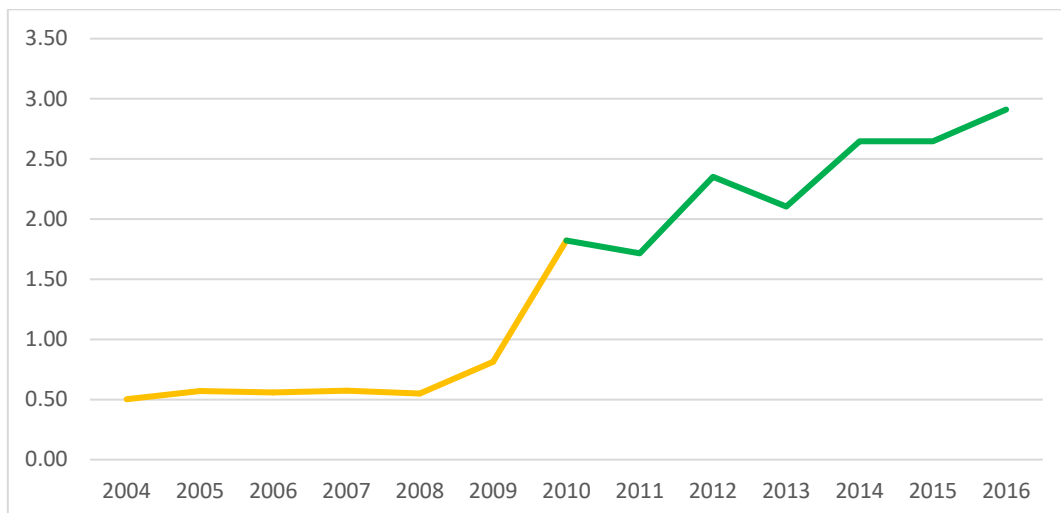
Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia – Conegliano (2017).

9.4.3. Nuevos Importadores.

El Mercado de los nuevos importadores, está formado por aquellos mercados en los cuales la entrada del Prosecco de Conegliano-Valdobbiadene es muy reciente. Dentro de los nuevos importadores encontramos 62 países: Australia, Nueva Zelanda, Escandinavia, Japón, países de América Latina (México, República Dominicana, Bermudas, Colombia, Trinidad y Tobago, Chile, Paraguay, Jamaica, Venezuela, Barbados, Islas Vírgenes, Islas Caimán, Bahamas, Panamá, Costa Rica, Perú, Honduras, Uruguay, Guatemala, Argentina, Ecuador, Islas Turcas y Caicos, Haití, El Salvador, Bolivia, Nicaragua, Caribe Neerlandés, Surinam, Guam, Guayana y Cuba), el sudeste asiático (Singapur, Tailandia, Malasia, Vietnam, Filipinas, Camboya, Indonesia, Laos, Timor Oriental, Brunei y Birmania), China, Hong Kong, Brasil y otros países africanos y asiáticos (Taiwán, Corea del Sur, Kazajistán, Sri Lanka, Azerbaiyán, Georgia, Armenia, Turkmenistán, Kirguizistán, Uzbekistán y Nepal).

Observando el crecimiento de las exportaciones de este mercado en el primer período analizado, hasta 2009, podemos observar cómo el número de botellas exportadas ha permanecido muy estable y tan solo se aprecia un aumento en el último año. En el segundo período, se pueden apreciar fluctuaciones a lo largo de toda la franja de tiempo con varios picos del número de botellas exportadas. Al contrario de lo que sucedía en los dos primeros casos, Mercado tradicional y Mercado estratégico, el crecimiento es más acusado en el segundo período. En el caso de los Nuevos importadores, el crecimiento medio en el primer período fue del 10% mientras que en el segundo período del 20%. Este mercado también ha sido responsable, junto con el Mercado estratégico, de la reducción en la cuota de las exportaciones del Mercado tradicional, debido a que la tasa de crecimiento durante el segundo período fue mayor en el Mercado de los nuevos importadores (20%) que en el Mercado tradicional (3.8%).

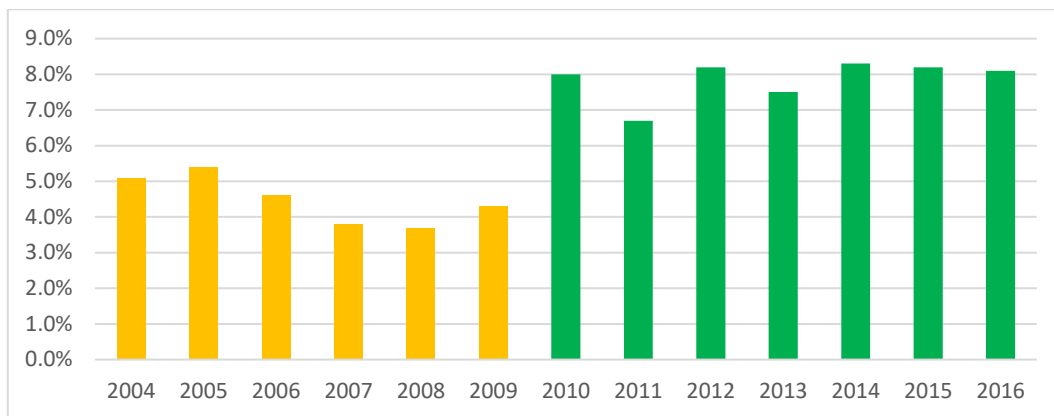
Gráfico 9.13: Exportaciones a los Nuevos importadores. Millones de botellas. 2004-2016.



Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia – Conegliano (2017).

En cuanto al análisis de la cuota de exportaciones reflejada en el Gráfico 9.14, se puede apreciar un claro cambio de tendencia entre el primer y segundo período. Mientras que en el primer período la cuota media ronda el 4.5%, en el segundo es del 8%. Esto es consecuencia de un aumento del número de botellas exportadas del 124% entre 2009 y 2010, pasando de apenas un millón a casi dos millones de botellas. Aun así, el Mercado de los nuevos importadores aún ocupa una posición menos importante, para el Prosecco de Conegliano-Valdobbiadene, que la de los otros mercados. El conjunto del Mercado de los nuevos importadores tiene una cuota de exportaciones similar a la del Benelux o EE. UU., cuarto y quinto mercado para el Prosecco de Conegliano-Valdobbiadene, dato que refleja la baja importancia que tiene para la Denominación este mercado si tenemos en cuenta que está formado por 62 países.

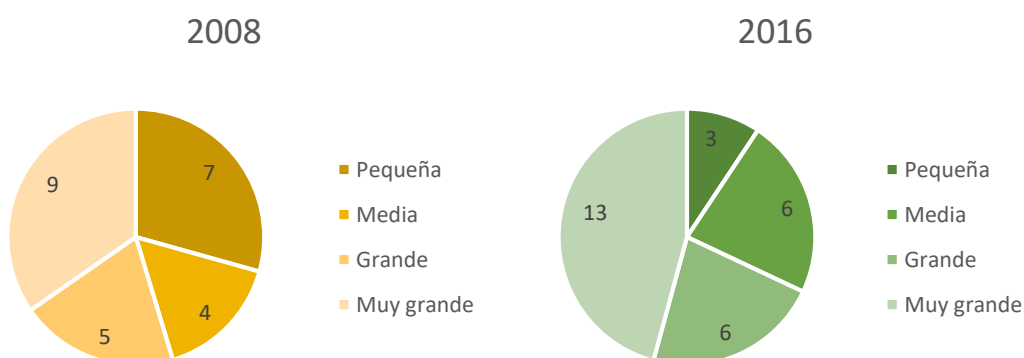
Gráfico 9.14: Cuota de las exportaciones al Mercado de los nuevos importadores sobre el total. Porcentajes. 2004-2016.



Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia-Conegliano (2017).

El número de empresas que operan en el Mercado de los nuevos importadores se ha mantenido prácticamente inalterado, pues únicamente se ha pasado de las 25 a las 28 empresas en 8 años. Sin embargo, si observamos el tipo de empresas podemos comprobar que efectivamente se ha producido un cambio. El número de empresas muy grandes que realizan exportaciones a los países del Mercado de los nuevos importadores ha aumentado en detrimento de las pequeñas empresas, que han reducido su presencia (véase Gráfico 9.15).

Gráfico 9.15: Número de empresas que exportan al Mercado de los nuevos importadores. 2008-2016.



Fuente: Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia – Conegliano (2017).

La siguiente tabla representa el aumento de las exportaciones en los mercados anteriormente analizados. Se puede comprobar como el Mercado estratégico es el mercado que más aumentó casi cuadruplicando el número de exportaciones en términos absolutos y, en términos relativos, representando el 63% del aumento total. Por otra parte, el Mercado tradicional aumentó su exportaciones en un 40% contribuyendo al 26% del aumento total. Por último, los Nuevos importadores que prácticamente cuadruplican sus exportaciones sin embargo, su contribución al aumento total de exportaciones es mucho menor que los otros mercados.

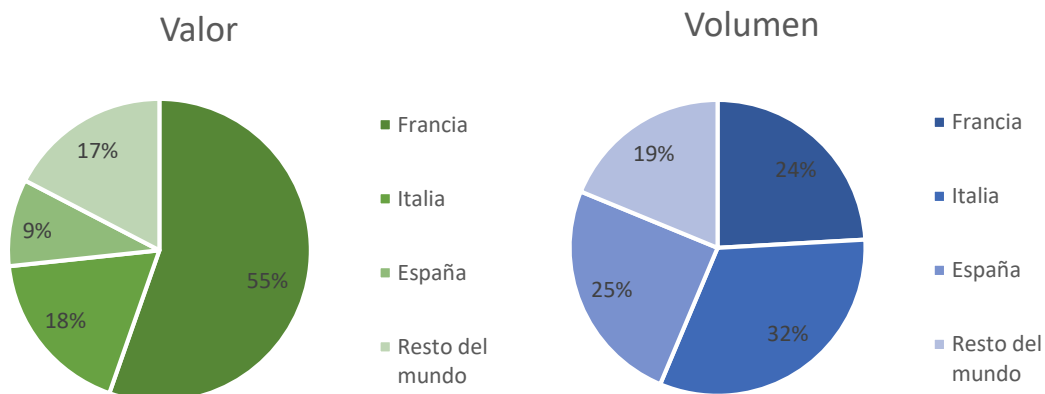
Tabla 9.1: Aumento de las exportaciones. Millones de botellas. 2008. 2016.

	Mercado tradicional	Mercado estratégico	Nuevos importadores	
Antes DOCG	11.4	4.8	0.8	
Durante DOCG	16.3	16.6	2.9	Aumento total
Aumento	4.9	11.8	2.1	18.7
Participación en el aumento	26%	63%	11%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia – Conegliano (2017).

9.5. POSICIÓN FRENTE A LOS COMPETIDORES EXTERIORES.

Como podemos comprobar en el Gráfico 9.16 Francia y España son los principales competidores en el mercado del vino espumoso. En el caso de España encontramos como principal competidor el Cava mientras que en Francia hablamos del Champagne como el principal competidor. Además, el Champagne representa en torno al 90% del valor vino espumoso francés exportado y el Cava cerca del 70% del valor del espumoso español. Por otra parte, el Prosecco representa alrededor del 60% del valor del vino espumoso italiano exportado. (Observatorio Español del Mercado del Vino, 2017).

Gráfico 9.16: Cuota de exportaciones de vino por países. Porcentajes. 2012-2016.

Fuente: UN Comtrade (2018a).

En este apartado, utilizaremos los datos obtenidos a partir del *Corriere Vinicolo* para el análisis de los competidores, estos datos hacen referencia principalmente al período en el cual comienza a funcionar la Denominación DOCG, aunque se hará referencia a series de datos más amplias siempre que sea posible.

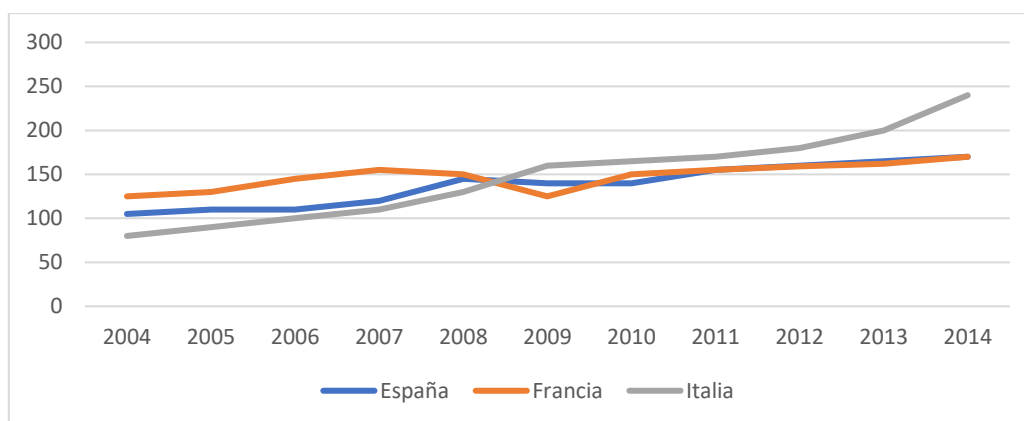
De igual forma, no se ha podido obtener datos para el análisis de la situación frente a los competidores de la Denominación Conegliano-Valdobbiadene de forma específica. Por esta razón los datos analizados en este apartado harán referencia a las tres denominaciones productoras de Prosecco: Prosecco DOC, Asolo Prosecco DOCG y Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG. Esta circunstancia podría distorsionar el análisis desde el punto de vista de nuestra Denominación, pero debemos tener en cuenta que las tres denominaciones anteriormente mencionadas trabajan de forma conjunta a la hora de promocionarse en el extranjero, es decir, cuando el Prosecco sale de las fronteras italianas deja de ser tres productos diferentes para convertirse en un solo producto. Por este motivo, creemos que el análisis de la situación frente a los dos principales competidores, Cava y Champagne, no se verá perturbado si se analiza el Prosecco como un único producto.

Asimismo, creemos conveniente señalar que hay grandes diferencias en el peso de cada una de las Denominaciones. La denominación Prosecco DOC es responsable de casi el 80% de la producción de Prosecco mientras que la denominación Conegliano-

Valdobbiadene Prosecco DOCG es responsable del 20% y la Asolo Prosecco DOCG de menos del 1%.

En el Gráfico 9.17 podemos observar la tendencia del volumen de exportaciones de los tres mayores competidores a nivel mundial. Francia, con una tendencia estable y exportaciones en torno a los 150 millones de litros anuales de vino espumoso exportado, sufrió, en 2009 y de igual forma que España, una caída en las exportaciones como consecuencia de la crisis económica. Los espumosos españoles, a pesar de haber sufrido las consecuencias de la crisis, lo hacen de manera más moderada y consiguen alcanzar a Francia en cuanto a volumen de exportaciones en 2011. El vino espumoso italiano es el que mejor ha sobrellevado la crisis, tras un período de crecimiento discreto (2008-2009) consigue cambiar la situación y situarse como el primer país exportador de espumoso a partir del 2009.

Gráfico 9.17: Exportaciones de vino espumoso. España, Francia e Italia. Millones de litros. 2004-2014.

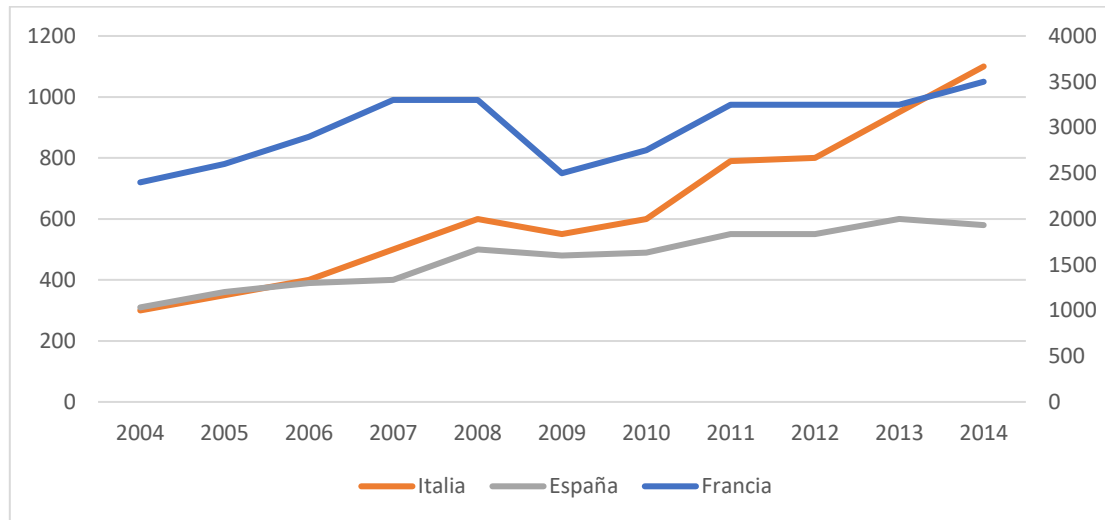


Fuente: UN Comtrade (2018a).

En cuanto al valor de las exportaciones, Francia ha sido históricamente y lo sigue siendo a día de hoy el líder indiscutible. La razón es el precio sus espumosos; mientras que las botellas de vino espumoso italianas o españolas no superan los 4.6 dólares/unidad Francia consigue posicionar las suyas entre los 18 y los 25 dólares. En este Gráfico 9.18 se puede observar una tendencia paralela a la del volumen de las exportaciones donde Francia y España sufren las consecuencias de la crisis de manera más acusada que Italia. Además,

se puede ver cómo Italia sale reforzada de la crisis y se sitúa como segundo competidor en valor de las exportaciones.

Gráfico 9.18: Exportaciones de vino espumoso. España, Francia e Italia. Millones de dólares. 2004-2014.

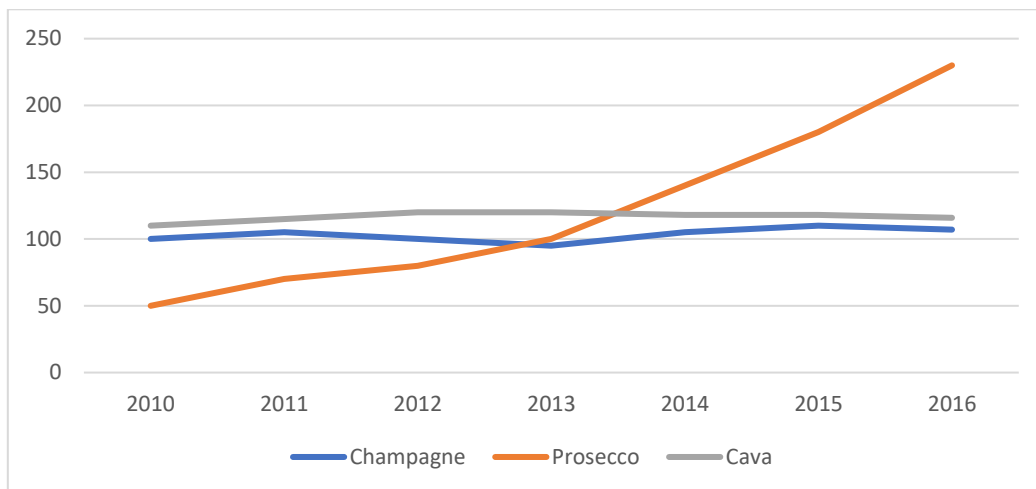


Nota: Francia en el eje derecho.

Fuente: UN Comtrade (2018a).

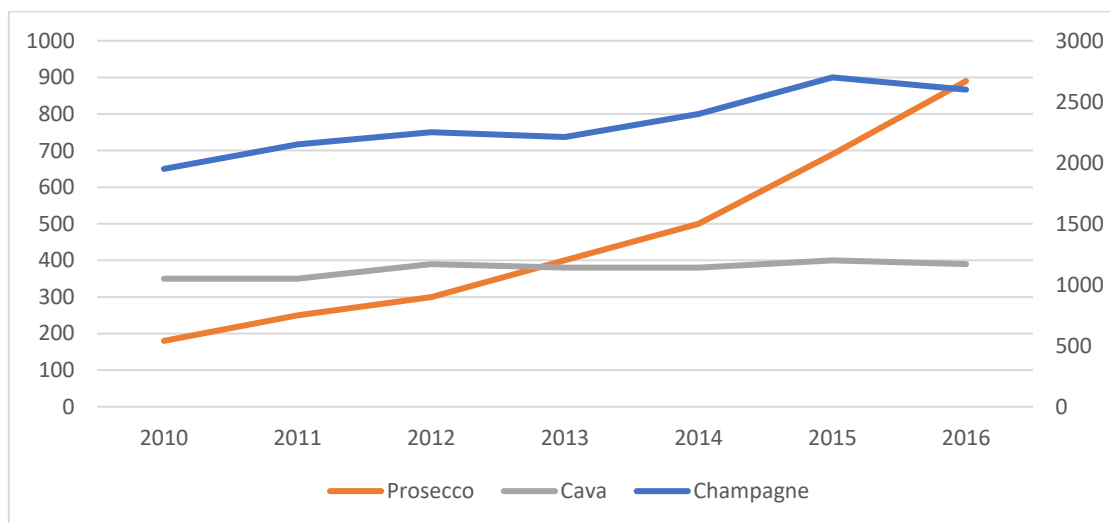
En el Gráfico 9.19 podemos ver cómo tanto las exportaciones de Cava como de Champagne se han mantenido estables a lo largo de todo el período. Sin embargo, las exportaciones de Prosecco han mantenido una tendencia creciente hasta situarse como líder en solitario de exportaciones en volumen. La situación cuando hablamos del valor de las exportaciones, Gráfico 9.20, es diferente ya que el Champagne casi triplica en valor al Prosecco y supera en 7 veces al Cava. Tanto el Champagne como el Prosecco han mantenido una tendencia creciente del valor de sus exportaciones, pero el crecimiento medio del Prosecco ha sido mayor en el período 2010-2017 con un 23% mientras que el valor de las exportaciones del Champagne ha crecido a un ritmo del 4.6% anual. Cabe señalar la diferencia de precio medio del Prosecco y del Champagne, más de 18 euros de diferencia, en el período 2010-2016, separaron al vino francés (22.6 euros) del italiano (3.7 euros). (Il Corriere Vinicolo, 2017a).

Gráfico 9.19: Exportaciones en volumen. Champagne, Cava, Prosecco. Millones de litros. 2010-2016.



Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2017a).

Gráfico 9.20: Exportaciones en valor. Champagne, Cava y Prosecco. Millones de euros. 2010-2016.

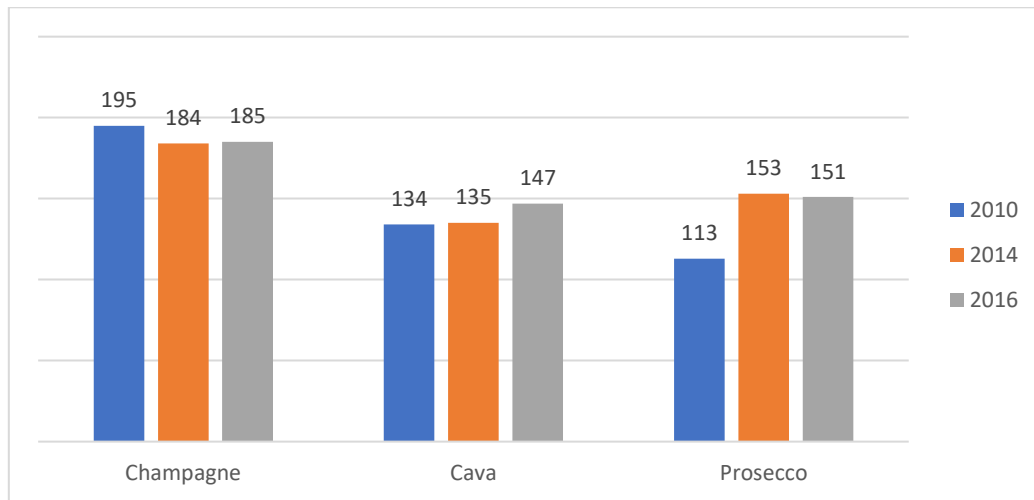


Nota: Champagne en el eje derecho.

Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2017a).

En cuanto a la presencia en los diferentes mercados, el Champagne sigue siendo el vino espumoso más extendido y reconocido en el mundo. Pero podemos comprobar cómo tanto el Prosecco como el Cava han conseguido situar su espumoso en más destinos desde el 2010, recortando las diferencias con el Champagne (véase Gráfico 9.21).

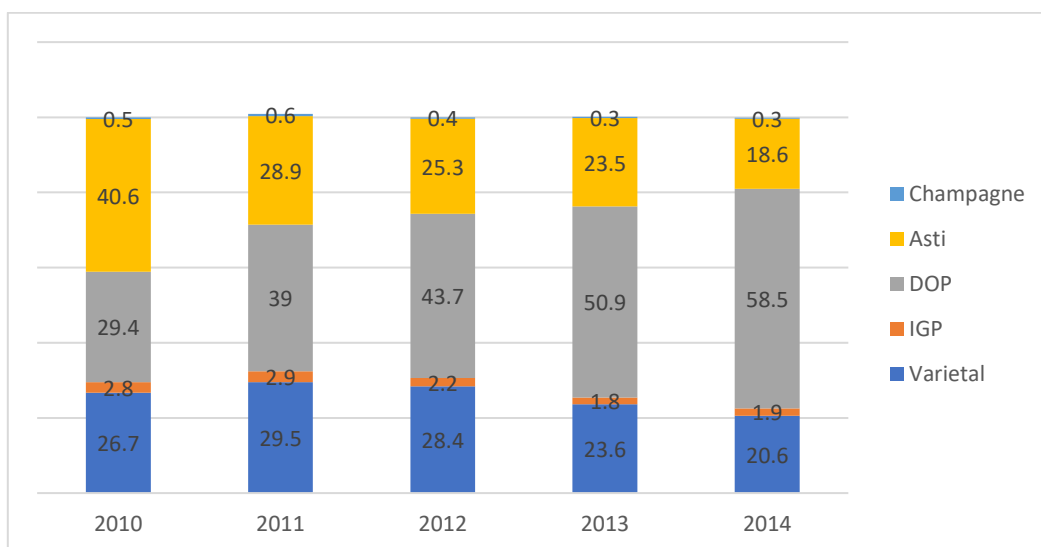
Gráfico 9.21: Evolución del número de destinos de las exportaciones. Champagne, Cava y Prosecco. 2010, 2014, 2016.



Fuente: Il Corriere Vinicolo (2017a).

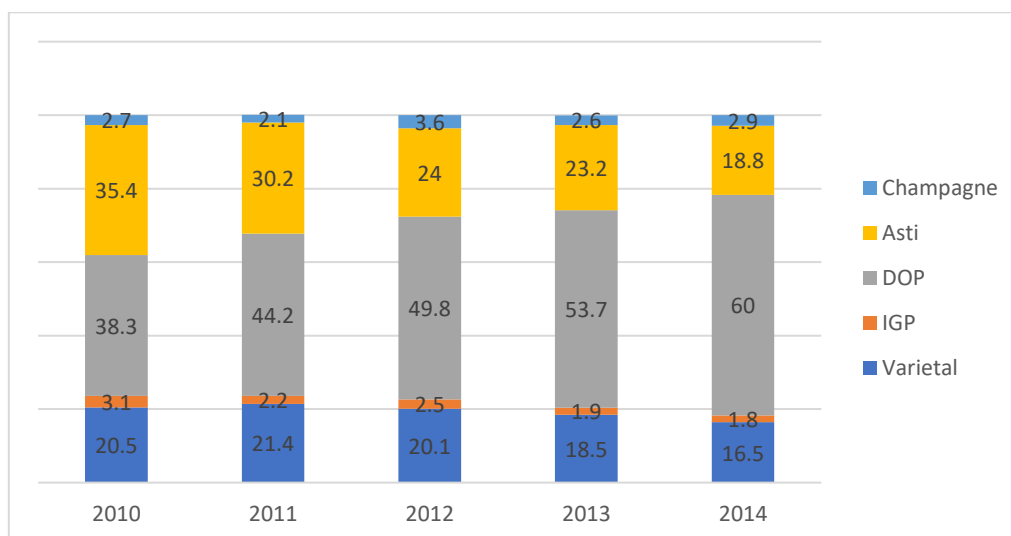
En los siguientes gráficos podemos observar cómo ha evolucionado la posición de los diferentes vinos espumosos italianos dentro del total de exportaciones de vino espumoso. Se puede comprobar cómo los vinos DOP, en su mayoría Prosecco, más del 80%, han aumentado su cuota tanto en valor como en volumen en detrimento del resto de vinos.

Gráfico 9.22: Cuota de las exportaciones en volumen por tipo de vino espumoso. Porcentajes. 2010-2014.



Fuente: Il Corriere Vinicolo (2015).

Gráfico 9.23: Cuota de las exportaciones en valor por tipo de vino espumoso. Porcentajes. 2010-2014.



Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2015).

A continuación, vamos a analizar cómo ha evolucionado la posición del Prosecco frente al Cava y al Champagne en los tres mercados de mayor importancia tanto por el valor como por el volumen de las importaciones. Estos tres mercados son: Alemania, Reino Unido y EE. UU (véase Anexo 1).

Alemania

Las importaciones de vino espumoso alemanas se han mantenido entre los 60 y los 100 millones de litros en el período 2004-2015, con una tasa de crecimiento negativa del 2.4% en el volumen de vino importado. La tasa de crecimiento del valor de esas importaciones para ese mismo período ha sido, sin embargo, positiva de forma discreta con un 0.4% de crecimiento. El mercado de vino espumoso alemán es un mercado maduro, no podemos esperar tendencias tan llamativas como en los dos siguientes mercados (véase Anexo 1).

En el mercado alemán el líder en volumen es el Cava desde el año 2012 aunque no es mucha la diferencia que lo separa del Champagne o del Prosecco. Cuando hablamos del valor de las importaciones Francia, como venimos viendo a lo largo de los apartados anteriores, es el primer clasificado doblando a sus competidores.

A pesar de que Alemania es uno de los principales mercados para el Prosecco en este caso no es el líder ni en volumen ni en valor y la tendencia es hacia la reducción de las exportaciones. Esto podría contradecir la situación que veíamos en apartados anteriores haciendo referencia a la Denominación Conegliano-Valdobbiadene Prosecco D.O.C.G., pero debemos tener en cuenta que los datos aquí presentados hacen referencia al conjunto de los vinos espumosos italianos. (véase Anexo 2).

Reino Unido

El mercado inglés ha experimentado una tendencia creciente tanto del volumen como del valor de las importaciones de vino espumoso a lo largo de los últimos años. En concreto, a partir del año 2013 vemos un crecimiento más acusado del valor y del volumen de las importaciones de espumoso. No es coincidencia que desde el 2013 el Prosecco pase a ser el vino espumoso más importado para el Reino Unido. El Champagne que, como se podía suponer, es el líder en valor de las importaciones del mercado inglés, aunque ha experimentado una disminución en la cuota de estas en beneficio del Prosecco que ha ganado 17 puntos porcentuales en 7 años. Este mercado es otro de los grandes destinos para el Prosecco del Conegliano-Valdobbiadene y se puede comprobar, con la información presentada en apartados anteriores, que la actuación de esta Denominación va de la mano con la del Prosecco en términos generales.

El Prosecco se ha convertido en el líder del mercado en volumen y recorta diferencias con el Champagne en cuanto al valor mejorando de esta forma su posición. (véase Anexo 3).

EE. UU.

Estados Unidos ha pasado de importar 40 millones de litros de vino espumoso en 2004 a 100 millones en 2015. Esto se traduce en un 8% de crecimiento medio anual, de igual forma, el valor de esas importaciones ha aumentado a un ritmo del 4.5%.

Desde el 2009 Italia se convirtió en el país primer para las importaciones de vino estadounidenses hasta situarse 30 millones de litros por encima de sus competidores en el 2016. Estas importaciones de vino espumoso son fundamentalmente de Prosecco, la

diferencia que separa al Prosecco del Cava o del Champagne en el mercado americano es, en el 2016, de 30 millones de litros (véase Anexo 4). Tanto el Cava como el Champagne ha realizado actuaciones paralelas manteniéndose en los 15 millones de litros desde el 2010.

Gracias al aumento del valor de las importaciones americanas los tres competidores han mejorado su cuota en el valor de las importaciones. Es, sin embargo, el espumoso italiano el que ha sufrido un crecimiento medio más acusado cerca del 13% mientras el valor de las importaciones de Champagne ha aumentado de media un 10.4% y el Cava un 5.4%. (véase Anexo 4).

CONCLUSIONES.

Como hemos visto a lo largo del trabajo el mercado del vino espumoso es un mercado en crecimiento, pues es el vino que más crece en consumo. Además, es la segunda bebida alcohólica que más ha crecido en los últimos años solo por detrás de la sidra todo ello a pesar del claro dominio de la cerveza.

En cuanto a las exportaciones mundiales de vino hemos podido comprobar cómo tres son los países que lideran el mercado de forma indiscutible, siendo Francia el líder en el valor de las exportaciones de forma muy clara mientras que Italia se ha convertido, en los últimos años, en el líder mundial de las exportaciones en volumen.

Por otra parte, los importadores de vino espumoso a nivel mundial están muy consolidados, con grandes referentes como son: Alemania, EE. UU. o Reino Unido. También hemos comprobado cómo aparecen nuevos mercados con tenencias muy interesantes para los exportadores de espumoso como es el caso de Japón, China o Singapur.

Pasando al caso concreto del Prosecco y sobre todo a la Denominación que nos ocupa, hemos visto cómo en líneas generales el Prosecco ha conseguido en los últimos años hacerse un hueco entre los grandes vinos espumosos situándose como el primer vino en volumen de exportaciones y recortando diferencias en el valor de las mismas con el líder histórico, Francia con su Champagne, a pesar de ello la diferencia entre Champagne y Prosecco sigue siendo considerable.

En cuanto a la denominación Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG, hemos podido observar cómo la tendencia de las ventas desde el 2009 es hacia el mercado exterior, en el 2016 las diferencias entre el mercado externo y el interno se habían reducido en gran medida hasta el punto de situarse casi en paridad. Por tanto, en esta Denominación, desde el año 2009, el mercado externo ha adquirido gran importancia y podemos prever que lo seguirá haciendo en los próximos años.

Sin embargo, también hemos podido comprobar cómo en los principales mercados del Prosecco de Conegliano-Valdobbiadene, el Mercado tradicional y el Mercado estratégico, la tendencia del crecimiento fue mayor en el primer subperíodo de análisis (previo al reconocimientode la DOCG) que en el segundo, aunque cabe señalar que el aumento total

en las exportaciones en el segundo período fue considerable si tenemos en cuenta la dificultad de mantener un ritmo de crecimiento importante en mercados que ya son maduros. En el Mercado de los nuevos importadores se observa un crecimiento mayor durante el segundo período en consecuencia de la novedad del mercado.

Analizando la cuota de las exportaciones de Prosecco de Conegliano-Valdobbiadene hacia los diferentes mercados, han ido cobrando importancia los mercados más recientes como es el caso del Mercado estratégico y el Mercado de los nuevos importadores en detrimento del Mercado tradicional, que a pesar de la reducción en la cuota de las exportaciones aumentó el número de botellas importadas durante el segundo período, en dos de los tres mercados que lo forman (Suiza y Austria aumentaron sus importaciones y Alemania las redujo). Los responsables de la mayor parte del aumento en las exportaciones han sido los mercados en los cuales la Denominación ya operaba, en concreto el Mercado estratégico, y no en los que se ha comenzado a operar después del 2009 a pesar del aumento considerable en los nuevos destinos del Prosecco de Conegliano-Valdobbiadene.

Podemos concluir que, a pesar de que la tasa de crecimiento del volumen de las exportaciones ha sido inferior durante el período de la DOCG estas han adquirido mayor importancia para la Denominación de la que tenían antes de la DOCG.

BIBLIOGRAFÍA.

- Area Studi Mediobanca. (2017). *Indagine sul settore vinicolo*. Recuperado a partir de https://www.mbres.it/sites/default/files/resources/download_it/Indagine_vini_2017.pdf
- Bosticco, G. (2017). In partenza per gli Usa: 3 anni di promozione “a tu per tu” con trade e consumatori. *Il Corriere Vinicolo*, 90(13), 24. Recuperado a partir de <http://www.uiv.it/download-pdf/?id=7pd0NvTF1Q1Ik0haCuDn1w%3D%3D>
- Caviglia, P. (2017a). La tutela delle denominazioni d’origine e delle indicazioni geografiche. En *Manuale di diritto vitivinicolo*. (pp. 287-382). Roma: Unione Italiana Vini.
- Caviglia, P. (2017b). La vite e il vino nel quadro della disciplina agricola europea. En *Manuale di diritto vitivinicolo*. (pp. 25-52). Roma: Unione Italiana Vini.
- Centro Interdipartimentale per la Ricerca in Viticoltura ed Enologia - Conegliano. (2017). *Il Distretto del Conegliano Valdobbiadene - Rapporto Annuale 2017*. Recuperado a partir de http://www.prosecco.it/wp-content/uploads/2015/06/coneglianovaldobbiadene_rapporto-economico-2017.pdf
- Colombo, F. (2014). *Prosecco. Patrimonio del Nordest*. Trieste: Luglio.
- Comisión Europea. Dirección General de Agricultura y Desarrollo Rural. (2018). *DG Agri dashboard*. Recuperado a partir de https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/dashboards/wine-dashboard_en.pdf
- Consorzio di Tutela del Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG. (2018a). Area produttori. Recuperado a partir de <http://www.prosecco.it/it/consorzio/area-produttori-5/>
- Consorzio di Tutela del Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG. (2018b). Territorio. La Storia. Recuperado a partir de <http://www.prosecco.it/it/territorio/la-storia/>
- Consorzio di Tutela del Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene Prosecco DOCG. (2018c). Territorio. Recuperado 25 de mayo de 2018, a partir de

<http://www.prosecco.it/it/territorio/>

Distribuzione Moderna Magazine. (2018). Centrali d'Acquisto e Gruppi distributivi alimentari in Italia, 2018. *Distribuzione Moderna Magazine*. Recuperado a partir de <http://distribuzionemoderna-lemmon.softecsapa.net/distribuzione-moderna/lemmon/media/attachments/files/206d/f7d5/-120/a-43/80-8/abd-/0fdc/51c4/37e2/original/Guida-Centrali-2018.pdf?1519640480>

Gatti, R. (2017, diciembre 14). Consumi E Tendenze Degli Spumanti Per Le Feste Di Fine Anno 2017. *WineTaste*. Recuperado a partir de <http://www.winetaste.it/consumi-e-tendenze-degli-spumanti-per-le-feste-di-fine-anno-2017/>

Il Corriere Vinicolo. (2014). Speciale Spumanti. *Il Corriere Vinicolo*, 87(8). Recuperado a partir de http://www.uiv.it/wp-content/uploads/2014/03/cv_08_2014.pdf

Il Corriere Vinicolo. (2015). Sparkling fever. *Il Corriere Vinicolo*, (12). Recuperado a partir de <http://www.uiv.it/download-pdf/?id=VGwXBPWpy4mg1zYyIIBdQw%3D%3D>

Il Corriere Vinicolo. (2016). Dossier Spumanti - Buble Power. *Il Corriere Vinicolo*, 89(13). Recuperado a partir de <http://www.uiv.it/download-pdf/?id=a%2BVJKAFJzsaA12FOZC9m%2FQ%3D%3D>

Il Corriere Vinicolo. (2017a). Dossier Spumanti. *Il Corriere Vinicolo*, 90(13). Recuperado a partir de <http://www.uiv.it/download-pdf/?id=7pd0NvTF1Q1Ik0haCuDn1w%3D%3D>

Il Corriere Vinicolo. (2017b). Il Vino in Cifre. *Il Corriere Vinicolo*, 90(1). Recuperado a partir de <http://www.uiv.it/download-pdf/?id=YpT6mZgSHEDnlysHiKzoAw%3D%3D>

Il Corriere Vinicolo. (2018a). Dossier Spumanti. *Il Corriere Vinicolo*, 91(14). Recuperado a partir de <http://www.uiv.it/download-pdf/?id=s7tKbZJZJ4iDkIy6emqg2A%3D%3D>

Il Corriere Vinicolo. (2018b). Il Vino in Cifre. *Il Corriere Vinicolo*, 91(1). Recuperado a partir de <http://www.uiv.it/download->

pdf/?id=1YQBtV37uyWeXbe9OtQ1fw%3D%3D

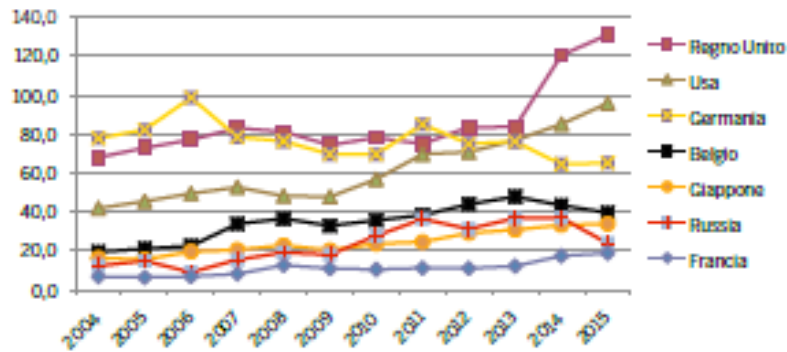
- International Organisation of Vine and Wine. (2017a). *2017 World Vitiviniculture Situation*. Recuperado a partir de <http://www.oiv.int/public/medias/5479/oiv-en-bilan-2017.pdf>
- International Organisation of Vine and Wine. (2017b). Point de conjoncture vitivinicole mondiale. Recuperado a partir de <http://www.oiv.int/public/medias/5679/conf-rence-de-presse-oiv-octobre-2017.pdf>
- International Organisation of Vine and Wine. (2018). *Elements de conjoncture mondiale*. Recuperado a partir de <http://www.oiv.int/public/medias/5952/fr-oiv-note-de-conjoncture-avril-2018.pdf>
- ISTAT. (2017). *Il consumo di alcol in Italia*. Recuperado a partir de https://www.istat.it/it/files//2017/04/Consumo_alcol_in_Italia_2016.pdf
- Luigino, B. (2015). Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore Area di produzione. Recuperado a partir de <http://www.benottoprosecco.it/home/la-cantina/il-territorio/doc-docg-e-cartizze/>
- Masotina. (2017, junio 30). Come si produce il prosecco, il vino italiano più bevuto al mondo. [Mensaje en un blog.]. Recuperado a partir de <http://www.masottina.it/blog/come-si-produce-il-prosecco/>
- Massaglia, S. (2013). *I prodotti agroalimentari tipici e la Grande Distribuzione Organizzata*. Torino: CELID Editore.
- Ministero dell'Istruzione dell'Università e della Ricerca. (2009). Riconoscimento della denominazione di origine controllata dei vini «Prosecco», riconoscimento della denominazione di origine controllata e garantita dei vini «Conegliano Valdobbiadene - Prosecco». *Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana*, (173), 35-63. Recuperado a partir de <http://www.gazzettaufficiale.it/eli/gu/2009/07/28/173/sg/pdf>
- Moretti, V. (2017). Un impegno concreto verso bio e sostenibilità. *Il Corriere Vinicolo*, 90(13), 25. Recuperado a partir de <http://www.uiv.it/download-pdf/?id=7pd0NvTF1Q1Ik0haCuDn1w%3D%3D>
- Observatorio Español del Mercado del Vino. (2017). *Champagne, Prosecco y Cava*

- lideran las ventas mundiales de vinos espumosos*. Recuperado a partir de <http://www.oemv.es/sitefiles/class/download.php?id=1995&documento=1&tipo=productos¶metro=&openfile=yes>
- Regione autonoma Friuli Venezia Giulia. (2018a). Mappa interattiva province del Friuli Venezia Giulia. Recuperado 17 de mayo de 2018, a partir de http://autonomielocali.regione.fvg.it/aall/opencms/AALL/Finanza_locale/trasferimenti_agli_enti_locali_2016/comuniProvince/index.jsp
- Regione autonoma Friuli Venezia Giulia. (2018b). Mappa interattiva provincia di Trieste. Recuperado 17 de mayo de 2018, a partir de http://autonomielocali.regione.fvg.it/aall/opencms/AALL/Finanza_locale/trasferimenti_agli_enti_locali_2016/comuniProvince/trasferimenti/comuni_provincia.jsp?id=032
- Rossetti, M. (2017). Primo, consolidare l’Horeca in Italia. All’estero obiettivi mirati. *Il Corriere Vinicolo*, 90(13), 24. Recuperado a partir de <http://www.uiv.it/download-pdf/?id=7pd0NvTF1Q1Ik0haCuDn1w%3D%3D>
- Serena, A. (2017). Grande attenzione a sostenibilità, biodiversità e marketing territoriale. *Il Corriere Vinicolo*, 90(13), 27. Recuperado a partir de <http://www.uiv.it/download-pdf/?id=7pd0NvTF1Q1Ik0haCuDn1w%3D%3D>
- UN Comtrade. (2018a, junio). [Exportaciones vino espumoso] [Base de datos en línea]. Recuperado 20 de junio de 2018, a partir de <https://comtrade.un.org/data/>
- UN Comtrade. (2018b, junio). [Importaciones vino espumoso] [Base de datos en línea]. Recuperado 20 de junio de 2018, a partir de <https://comtrade.un.org/data/>
- Zanette, S. (2017). Sempre più globali, sostenibili e tutelati. *Il Corriere Vinicolo*, 90(13), 27. Recuperado a partir de <http://www.uiv.it/download-pdf/?id=7pd0NvTF1Q1Ik0haCuDn1w%3D%3D>
- Zanoni, E. (2017). “Bollicine di montagna” in crescita virtuosa. *Il Corriere Vinicolo*, 90(13), 27. Recuperado a partir de <http://www.uiv.it/download-pdf/?id=7pd0NvTF1Q1Ik0haCuDn1w%3D%3D>

ANEXOS.

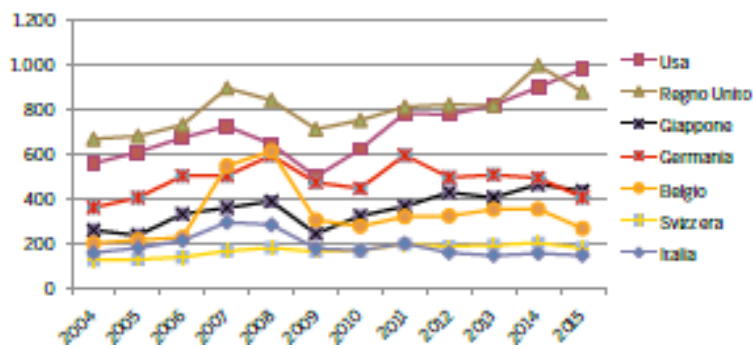
ANEXO 1.

Gráfico 0.1: Evolución de las importaciones de vino espumoso en los principales países. Millones de litros. 2004-2015.



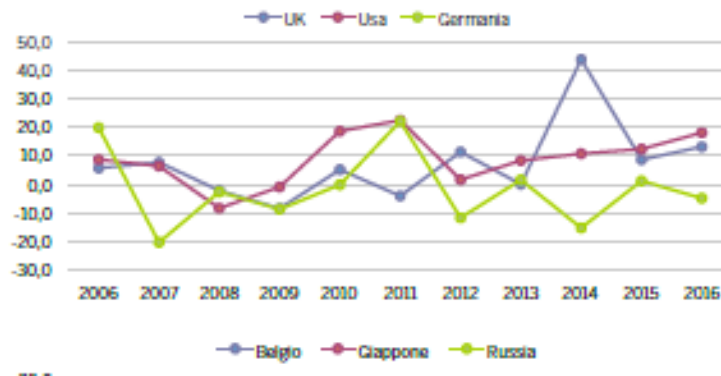
Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2016).

Gráfico 0.2: Evolución de las importaciones de vino espumoso en los principales países. Millones de euros. 2004-2015.



Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2016).

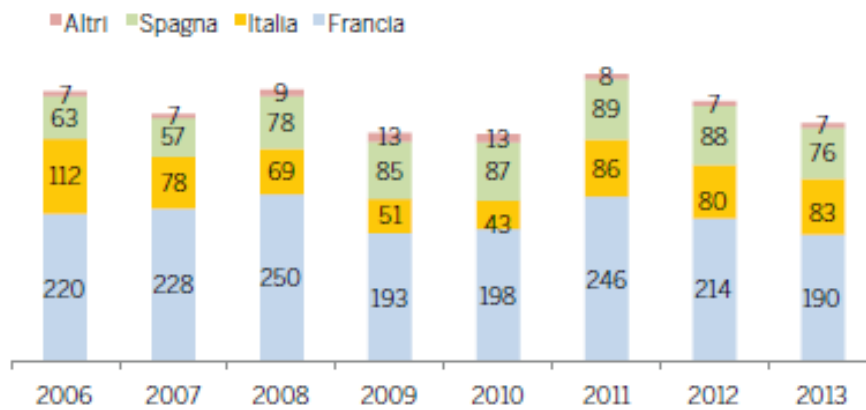
Gráfico 0.3: Evolución del volumen las importaciones de vino espumoso en los tres primeros países. Porcentaje sobre el año anterior. 2006-2016.



Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2017a).

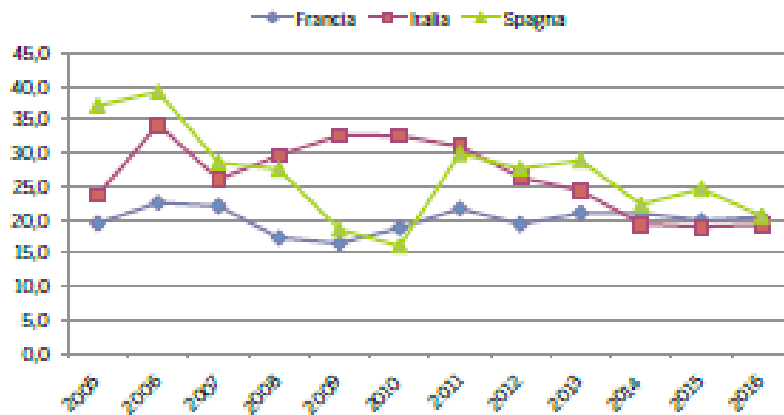
ANEXO 2.

Gráfico 0.4: Evolución del valor de las importaciones alemanas de vino espumoso. Millones euros. 2006-2013.



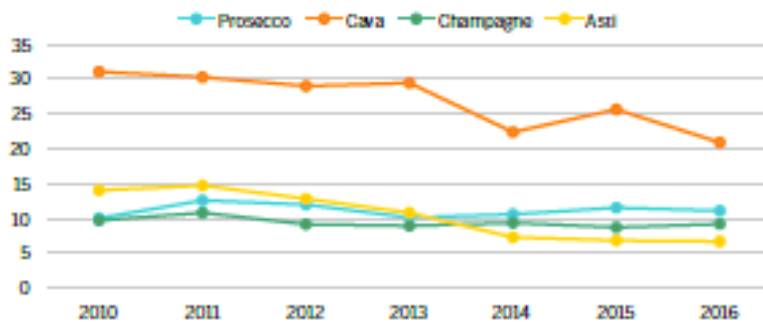
Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2014).

Gráfico 0.5: Evolución de las importaciones alemanas de vino espumoso. Millones de litros. 2005-2016.



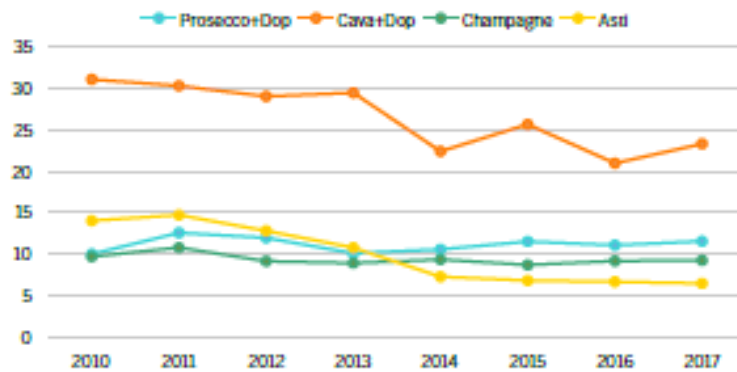
Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2017a).

Gráfico 0.6: Evolución de las importaciones alemanas de los principales vinos espumosos. Millones de litros. 2010-2016.



Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2017a).

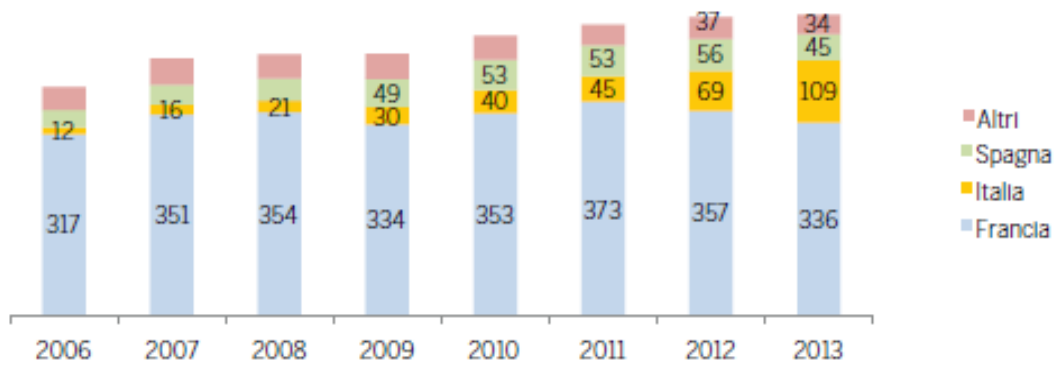
Gráfico 0.7: Evolución de las importaciones alemanas de los principales vinos espumosos. Millones litros. 2010-2017.



Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2018a).

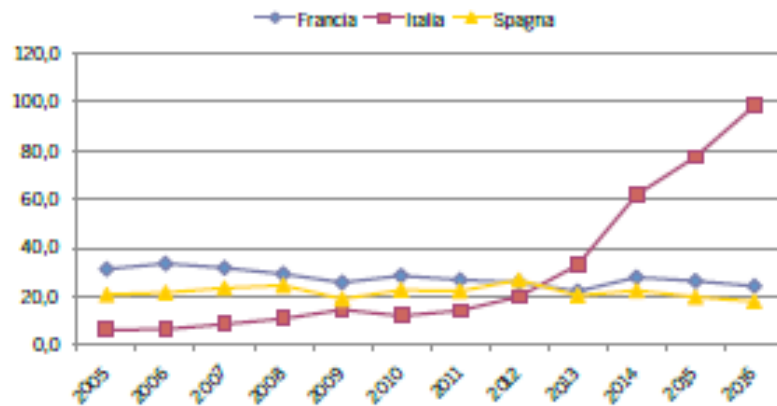
ANEXO 3.

Gráfico 0.8: Evolución del valor de las importaciones inglesas de vino espumoso. Millones libras. 2006-2013.



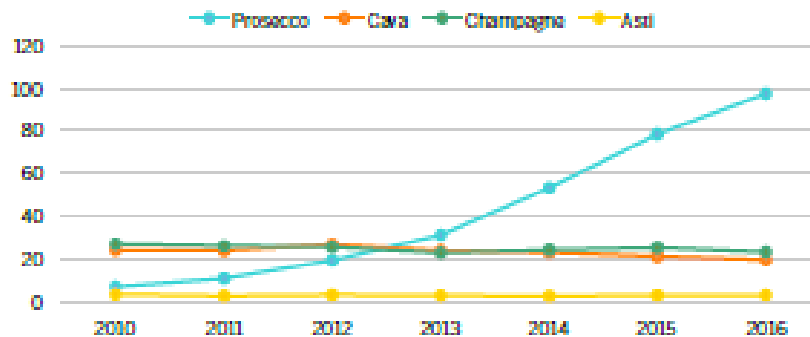
Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2014).

Gráfico 0.9: Evolución de las importaciones inglesas de vino espumoso. Millones de litros. 2005-2016.



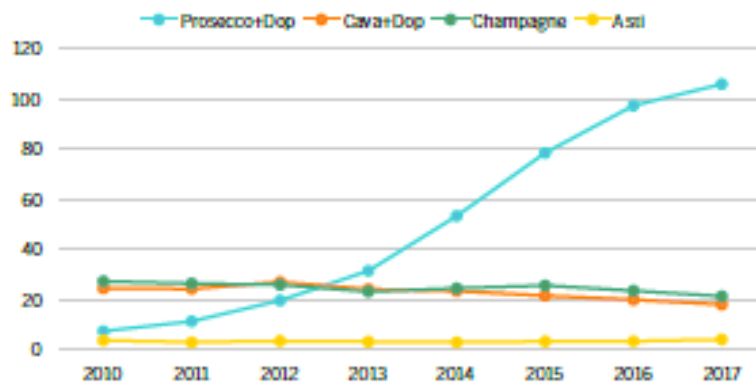
Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2017a).

Gráfico 0.10: Evolución de las importaciones inglesas de los principales vinos espumosos. Millones de litros. 2010-2016.



Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2017a).

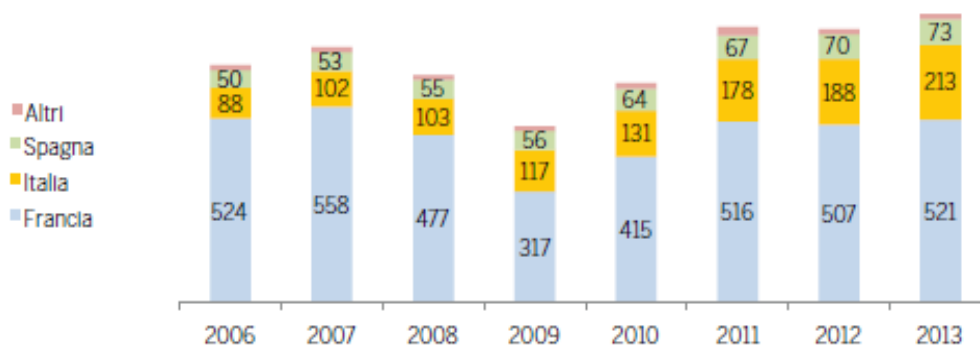
Gráfico 0.11: Evolución de las importaciones inglesas de los principales vinos espumosos. Millones litros. 2010-2017.



Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2018a).

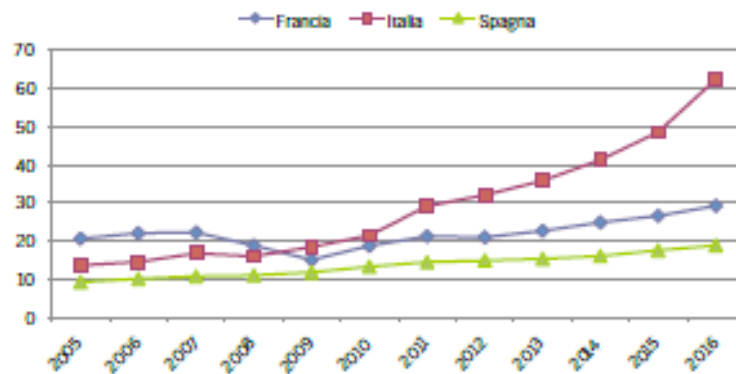
ANEXO 4.

Gráfico 0.12: Evolución del valor de las importaciones estadounidenses de vino espumoso. Millones dólares. 2006-2013.



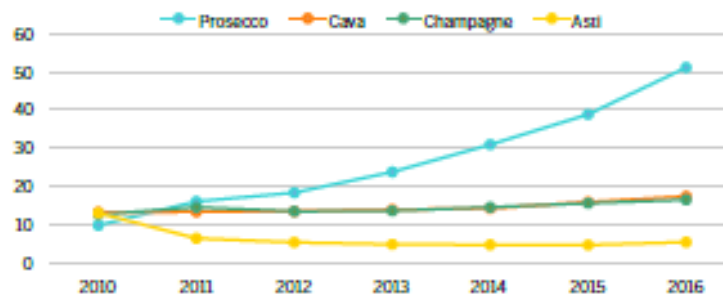
Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2014).

Gráfico 0.13: Evolución de las importaciones estadounidenses de vino espumoso. Millones de litros. 2005-2016.



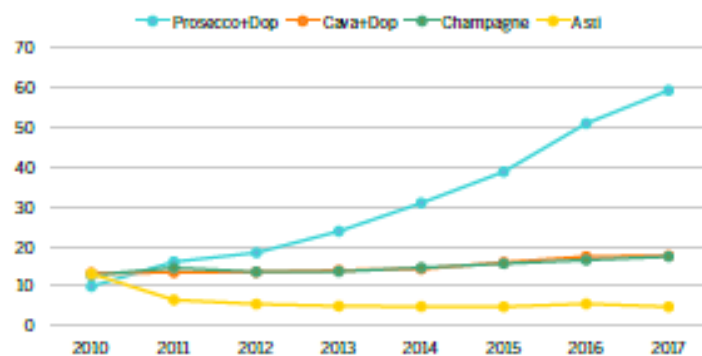
Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2017a).

Gráfico 0.14: Evolución de las importaciones estadounidenses de los principales vinos espumosos. Millones de litros. 2010-2016.



Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2017a).

Gráfico 0.15: Evolución de las importaciones estadounidenses de los principales vinos espumosos. Millones litros. 2010-2017.



Fuente: *Il Corriere Vinicolo* (2018a).