

BRIEFING PARA LA REALIZACIÓN DE UN ESTUDIO DE ESTRATEGIA PARA LA VALORIZACIÓN DE LOS VINOS A GRANEL ESPAÑOLES

SOBRE LA ORGANIZACIÓN INTERPROFESIONAL DEL VINO DE ESPAÑA

La Organización Interprofesional del Vino de España, OIVE, constituida el 30 de julio de 2014, con estatutos depositados en el Registro del Ministerio del Interior, adquiriendo personalidad jurídica al amparo de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación, fue reconocida como organización interprofesional agroalimentaria del sector del vino por Orden AAA/2502/2014, de 23 de diciembre, conforme establece la Ley 38/1994, de 30 de diciembre.

La Organización Interprofesional del Vino de España, OIVE, propuso la extensión de norma al conjunto del sector, con aportación económica obligatoria para realizar actividades de promoción del vino en el mercado interior, de mejora de la cadena de valor vitivinícola y de impulso a programas y estudios de investigación, desarrollo e innovación tecnológica, durante el período comprendido desde el 1 de agosto de 2016 y el 31 de julio de 2019.

Tal extensión de norma fue aprobada por Orden AAA/124/2016, de 14 de julio y el acuerdo extendido por ella afecta a las materias relacionadas en las letras a), b), d), f) e i) del artículo 3 de la Ley 38/1994, de 30 de diciembre y abarca tres campañas vitivinícolas: 2016/2017, 2017/2018 y 2018/2019, siendo las acciones a realizar de interés económico general para todo el sector, ya que producirán un efecto económico positivo de incremento de la demanda, beneficiando por igual a los agentes económicos integrados en la organización interprofesional y a los que no pertenecen a esta.

EL PROYECTO

Entre los fines de la extensión de norma referida, en el artículo 3.3. de la Orden, se establece el desarrollo de acciones para la mejora de la cadena de valor vitivinícola que comprende la elaboración de estudios para el mejor acceso a mercados exteriores, como a los que se refiere el presente proyecto.

Las exportaciones de vino a granel (envases de capacidad > 2l.) en el mercado internacional en el año 2000 representaban 20 millones de hectolitros y 1.145 millones de euros de facturación. Conforme los últimos datos anuales disponibles (2017) este específico mercado ha alcanzado los 39,6 millones de hectolitros y supera los 2.000 millones de euros de facturación. Esto supone el 37% del comercio mundial de vino en volumen y el 33,6% en valor.

En España, la exportación de vino a granel ha pasado de 4 millones de hectólitros y 197 millones de euros en el año 2000, a alcanzar los 12,6 millones de Hl y los 588 millones de euros de ingresos en el año 2017, según el Informe 2017 sobre exportaciones de OEMV.

Nuestro país es una de las mayores potencias exportadoras de graneles a nivel internacional. Las exportaciones españolas del vino a granel suponen un 44,3% del volumen total de productos

vitivinícolas exportados. Sin embargo, en ingresos suponen un 18,4% del total de exportaciones de productos vitivinícolas. Los precios medios de nuestras producciones vendidas a granel son uno de los más bajos del panorama internacional.

Esto revela el hecho ya sabido del potencial de España en el mundo del vino y la oportunidad para el crecimiento del valor añadido de este segmento de mercado, que a menudo tiende a generalizarse como si se tratara de un producto uniforme y sin diferenciación.

Bajo el genérico “vino a granel” – que sólo alude al volumen del recipiente – podemos encontrar toda tipología de vino y de calidades, que se puede segmentar y categorizar, para establecer diferenciaciones en los mismos a la hora de su comercialización.

Queremos analizar el mercado mundial de vino a granel, conocer su evolución, tendencias y perspectiva de futuro, la oferta y la demanda, las distintas tipologías que ofrece, los elementos diferenciadores de los mismos y su destino final. Los movimientos de vino a granel en los mercados interiores de los diferentes países no son fácilmente cuantificables ni identificables, así como su destino final (base para otros productos, mezclas, vino tranquilo envasado, IGP, ...).

Con el análisis se trata de trazar una posible estrategia para las distintas subcategorías que integran los “vinos a granel” españoles para la mejora de su valor añadido tanto desde un punto de vista económico (mejora del precio medio) como de imagen (vino de España).

Este proyecto se enmarca en el seno de OIVE dentro de un enfoque más global de cara a la mejora del funcionamiento de la cadena de valor del vino y como parte de un ejercicio de definición de una estrategia a largo plazo del sector del vino en España que incluya la situación del vino y viñedo y defina la ambición del sector a 15-20 años.

Objetivos:

Diagnóstico y definición de una estrategia a medio y largo plazo para la categorización de los vinos a granel que España oferta al mercado internacional, con el objetivo de incrementar su valor añadido y la mejora de su imagen.

El documento de estrategia que se desarrolle deberá estar basado en un análisis profuso y detallado del panorama mundial de la oferta y demanda de vino a granel, con perspectivas de evolución futura.

Aspectos a incluir en la propuesta:

Para poder cubrir los objetivos que se presentan en el anterior apartado, consideramos necesaria la realización de:

1. Una segmentación/categorización de la categoría de vinos a granel del estudio (varietales, IGP, ecológico...) a nivel internacional
2. Un análisis de la evolución del sector y los mercados para presentar la posición y trayectoria de la oferta de cada uno de los países productores, con especial hincapié en España. Perspectivas

de la producción en los próximos años y análisis del posible incremento de la producción de este tipo de producto según países. Determinación de la oferta y demanda global y su tendencia. Causas del incremento mundial de la demanda de vino a granel. Perspectivas de futuro

3. Estudio de los destinos de las distintas categorías de vino a granel en los mercados finales.
4. Estudio de los canales de venta tradicionales y de las ferias especializadas en vinos a granel en el mercado internacional.
5. Estudio de los cambios de tendencias en los tipos de vino a granel ofertados a nivel mundial.
6. Análisis de la relevancia de los vinos varietales y otras categorías en las ventas de vinos a granel. Estudio de la situación actual del mercado de graneles y perspectivas de futuro con desglose de las variedades de mayor comercialización y mayor valor en el mercado.
7. Situación de las subcategorías que se integran en el vino a granel español identificando sus rangos medios de precios, sus destinos geográficos, sus usos finales, su previsión de crecimiento en el mercado internacional y su posicionamiento frente a competidores directos.

El estudio debe comprender un estudio cuantitativo de los aspectos anteriormente descritos, un estudio cualitativo que abarque a los grandes “players” nacionales e internacionales; el análisis estratégico con las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades para los vinos españoles de esta categoría; y la formulación de la posible estrategia de futuro para cada segmento identificado o para aquellos que convenga desarrollar.

Resultados:

El resultado final del estudio deberá incluir en su coste los siguientes elementos:

- Un informe final completo con toda la información y detalles, datos e información anexada que se deriven de la realización del estudio. Un resumen / presentación del informe para su exposición pública (de una hora de duración aproximada), en formato Power Point.
- Una hoja resumen de los resultados del estudio con una extensión aproximada de dos páginas en formato Word.

Criterios de adjudicación:

De acuerdo con las normas internas de la Interprofesional, las propuestas realizadas se analizarán y valorarán tomando en consideración, en especial, los siguientes criterios:

- la experiencia y conocimientos contrastables en el sector vitivinícola a nivel tanto nacional como del mercado a nivel internacional.
- capacidad y recursos (humanos y técnicos) para interpretar y hacer análisis de las operaciones internacionales de los vinos a granel y su distinta tipología.
- el entendimiento de los objetivos del proyecto y la calidad de la oferta presentada

- los plazos de ejecución previstos
- el precio y forma de pago propuestos
- las mejoras propuestas a las condiciones establecidas (que deberán ser hechas explícitas en apartado separado)

Las empresas que concurran al concurso deberán acreditar su capacidad, así como su independencia en relación a intereses públicos y privados concretos respecto a la materia a estudiar.

La selección se efectuará por la Comisión Técnica de OIVE, formada por un representante de cada organización miembro.

- Deberán detallarse en las credenciales la realización de estudios similares y su capacidad para desarrollar este proyecto, con descripción del equipo que se encargará del proyecto
- Metodología, fases del proyecto y calendario de ejecución, con detalle de los entregables en cada fase.

Presupuesto orientativo:

Para la ejecución del proyecto que se describe, la Interprofesional dispone de un presupuesto máximo de 25.000 €.

Formas de actuación de los institutos que contraten con la Interprofesional:

- Todos los datos obtenidos con la investigación serán propiedad de la Interprofesional , no pudiendo ser empleados por la ENTIDAD o EMPRESA ADJUDICATARIA para ningún otro fin, ni ser entregados a persona ajena a la Interprofesional, salvo por su expreso consentimiento por escrito
- Independientemente de la modalidad de pago que se acuerde, el derecho al pago final por parte de la ENTIDAD o EMPRESA ADJUDICATARIA surge una vez se haya recibido, a satisfacción de la Interprofesional, la totalidad del estudio encomendado.

Fecha límite y forma de presentación de propuestas:

- Fecha límite de presentación de ofertas: las ofertas que se presenten, en cualquiera de sus formas de envío previstas más abajo, deberán estar disponibles en las oficinas de esta Interprofesional a más tardar el **19 de octubre**, a las 14:00 horas.

- Formas de envío

1. Por correo postal o entrega directa en:

Organización Interprofesional del Vino de España
c/ José Abascal, 44 – 1º
28003 Madrid

2. Por email a la dirección: info@oive.org