
Antonio Cabral Chamorro ()*

*Una aproximación a la crisis
de la vid y del vino en el marco
de Jerez: el caso de Trebujena (**)*

1. INTRODUCCIÓN

La vendimia de 1988 terminó sin que los viticultores llegasen a conocer el precio de las uvas. El Consejo Regulador, organismo que tradicionalmente venía fijando el precio del kilo de uva, ante el enfrentamiento entre los cosecheros-viticultores y los comerciantes-exportadores optó por inhibirse y remitir a un acuerdo directo, «interprofesional» en lenguaje europeo, entre las partes implicadas: exportadores y cosecheros.

Las reuniones «interprofesionales» se suceden todos los años a lo largo de los meses de agosto y septiembre con los resultados de todos conocidos. Durante meses el nerviosismo se apodera de los viticultores cooperativistas y viticultores independientes.

Esta historia –enfrentamiento de productores de uva y comerciantes de vino– es tan antigua como la propia viña y el vino en el Marco.

(*) Profesor agregado del IB «La Merced» de Jerez de la Fra.

(**) Estos «papeles» fueron escritos originariamente para contribuir a elaborar un programa de los pequeños y medianos viticultores de la zona.

– Agricultura y Sociedad, n.º 57 (octubre-diciembre, 1990).

En el siglo XIX el punto de fricción lo constituyó los «vinos forasteros»: los exportadores-comerciantes siempre partidarios de su entrada libre en las bodegas; los cosecheros siempre partidarios de su absoluta prohibición. A finales del siglo XIX, son los «alcoholes industriales» el centro de la polémica: los exportadores dispuestos siempre a utilizarlos en el encabezamiento de los vinos; los cosecheros enemigos apasionados. A principios de nuestro siglo XX los intereses de unos y otros –cosecheros y comerciantes– confluyen y se manifiestan en torno a delimitar o no una «zona productora» del «jerez». Los comerciantes-exportadores tan sólo piden una «marca colectiva» para los vinos de Jerez, es decir que nadie pueda utilizar el nombre de «jerez» en bebida alguna que no haya salido de una bodega jerezana. Los cosecheros-viticultores van mucho más allá y piden protección al nombre de «jerez», pero también una delimitación de zona que impida que vinos que no son de Jerez –vinos del Condado, Sevilla o Córdoba– entren en las bodegas jerezanas y posteriormente sean exportados como auténticos vinos de Jerez.

Hoy, resuelto el problema de los *vinos forasteros* y de los *alcoholes alemanes*, el enfrentamiento entre los productores y los comerciantes se viene manifestando en el asunto de los *excedentes de vinos*. Adelantemos ya que si subsisten intereses encontrados entre los productores y los comerciantes también existen contradicciones entre los grandes cosecheros y los pequeños y medianos.

Las soluciones, hoy como ayer, son encontradas y, sean cuales sean las que se tomen, de lo que no debe de caber duda alguna es que éstas afectarán de un modo fundamental a Trebujena y a sus viticultores.

Los viticultores de Trebujena no pueden quedar marginados de las soluciones dada la importancia de la viña y el vino en la localidad.

De la importancia de la viña y el vino en Trebujena, de los excedentes de vinos y de sus posibles soluciones nos proponemos hablar en los epígrafes que siguen.

2. IMPORTANCIA DE LA VIÑA Y EL VINO EN TREBUJENA

Llevar a cabo un análisis económico y social de la viña y el vino en Trebujena requeriría, en primer lugar, disponer de un balance, siquiera aproximativo, de las principales magnitudes económicas de las dos cooperativas vitivinícolas de la localidad: *Virgen de Palomares* y *Albariza*.

No obstante de los pocos estudios generales que sobre el Marco existen, nos disponemos a reflejar toda la información al respecto.

La superficie ocupada por la vid en Trebujena es un 26% sobre el total de la superficie labrada, lo que sitúa a Trebujena en tercer lugar, por detrás de Chiclana y Chipiona, en cuanto a la intensidad de plantaciones de viñedos dentro del Marco.

Más significativo aún es el número de *agricultores censados*: 674. De éstos 415 –61,1%– sólo poseen viñas y 199 –29,5%– poseen viñas y al mismo tiempo tierra. Tan sólo 60 propietarios –8,9%– no tienen viñas. En resumen: el 91% de los propietarios agrícolas de Trebujena son, en mayor o menor medida, cosecheros de uvas.

Los párrafos anteriores muestran la importancia de la viña entre los propietarios. Esta incidencia no tiene por qué manifestarse en el *conjunto de la población*. Para abordar este aspecto proponemos el siguiente ejercicio:

El número de viticultores-propietarios es en Trebujena de 614. Supongamos que prácticamente la totalidad de ellos son cabezas de familias. Supongamos también que una casa de familia está compuesta por el padre, la madre y tres hijos. Obtenemos así el coeficiente 5 –cinco personas por hogar–. Multiplicando el coeficiente 5 por el número de viticultores censados –614 x 5– obtenemos un total de 3.070 personas afectadas directamente por la viña.

A los mismos resultados llegamos al multiplicar el coeficiente 5 por el número de socios de las dos cooperativas vitivinícolas de la localidad.

Por último, y con esto terminamos el ejercicio, si relacionamos el número de personas implicadas en la viña –3.070– y el total de habitantes de Trebujena –6.187– se obtiene un porcentaje de población cercano al 50%, que en mayor o menor medida tienen en la viña y el vino una fuente de ingreso.

Importancia económica y social e importancia cultural. La viña y el vino han conformado el «alma» del trebujenero en mayor medida que cualquier otro elemento, sea cual sea éste. Recuerdos infantiles y juveniles, vivencias cotidianas, alegrías y sinsabores, tienen por marco un pago, una viña, un lagar, una bodega... La red urbana del pueblo –en el nombre de sus calles, cepa, palomino, etc., en las bodegas diseminadas, etc.– o las mismas fiestas locales –concurso del racimo, racimo de oro– rezuman viña y vino.

Mostrada la importancia de la viña y el vino en Trebujena pasemos ya al análisis de la situación actual.

3. LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA VIÑA Y EL VINO Y SUS ORÍGENES

Detrás de la expansión de la vitivinicultura del marco en la década de los sesenta y setenta está el aumento del nivel de vida europeo y, en particular, del británico.

Las exportaciones de sherry experimentan en estos años un crecimiento como no tenía lugar desde el segundo tercio del siglo XIX:

- En 1960 se exportó 66.400 botas de 500 litros.
- En 1970 se exportó 145.000 botas de 500 litros.

Los años 1971 y 1972 son años también de crecimiento. Los años 1973 y 1974 son años de recesión brusca de las exportaciones de vinos. En 1975 comienza de nuevo un auge sostenido que terminó en 1979, año en que se exportó la fabulosa cifra de 300.000 botas.

Un crecimiento tan espectacular y sostenido a lo largo de 20 años acabó con cualquier prudencia en las plantaciones de

viñedos. Los propios exportadores estimularon sin límites las plantaciones. Nadie de los llamados a hacerlo (Consejo Regulador o Gobierno) alertó de los posibles y seguros riesgos. La especulación sin fin en las viñas y los vinos, en las décadas de los sesenta y setenta, enterró cualquier viso de racionalidad.

En estos años se plantan vides en pueblos y lugares que nunca antes conocieron las viñas. Al mismo tiempo, las vides vuelven a los viejos pagos de donde fueron exterminadas a finales del XIX por la filoxera. Socialmente, estos años van a significar el fortalecimiento de los grandes viticultores.

Las expectativas de los viticultores y de los exportadores no se cumplieron. Las 300.000 botas exportadas en 1979 no se volverían a alcanzar jamás.

Todos fueron empujados a tomar medidas: los exportadores forzaron su reconversión modernizando sus bodegas, siempre asociada a la reducción de la mano de obra; los cosecheros empleadores de mano de obra aumentaron su control sobre los trabajadores y, por último, tanto los grandes cosecheros como los pequeños descubrieron *los excedentes de vino*, que este año, se calculan en 100.000 botas, el 30% de la cosecha.

Los excedentes de vinos, los excesos de oferta, he aquí la explicación mágica con que los «sabios economistas» explican a los sufridos cooperativistas las dificultades del presente. El pequeño viticultor ante tanta «ciencia» calla y espera, a la par que va ya balbuceando los principios de la economía liberal. La única posible según los sacerdotes de esta nueva (?) religión.

Pero los excedentes de vinos, los excesos de oferta, no han llovido del cielo, sino que son obra de actores sociales concretos y no todos han tenido la misma responsabilidad en la creación de los excedentes de vinos. Por tanto no debiera ser de recibo que la carga de los costos se distribuya equitativamente.

A demostrar que los viticultores de Trebujena no son los responsables de los excedentes de vino van destinados los epígrafes que siguen.

Los excedentes de vinos los ocasionan una producción de mosto por encima de la venta de vinos; pero también puede decirse que los excedentes los crea una venta de vino por debajo de la producción de mosto. En el primer caso los responsables son los cosecheros de uvas. En el segundo son responsables los exportadores.

Partamos, por ahora, de que los excedentes es sólo *un problema de producción*.

La producción de mosto puede aumentar de dos únicas maneras: bien incrementando las superficies plantadas de viñedos, bien incrementando los rendimientos. Ambos fenómenos se dieron en el marco de Jerez.

3.1. Incremento de las superficies

El aumento de las superficies es notorio, como pone de manifiesto el cuadro 1.

CUADRO 1
Evolución de las superficies de viñedos
entre los años 1963 y 1980 en hectáreas

	1963	1980	Incremento en %
Jerez	2.518	12.257	387
El Puerto de Santa María	247	1.486	507
Sanlúcar	1.486	2.483	67
Chipiona	848	1.219	44
Trebujena	433	985	127
TOTAL MARCO	7.666	22.416	205

Fuente: Marco del Viñedo de Jerez, Cádiz, 1986, p. 56

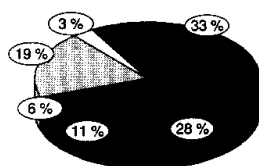
El incremento de las plantaciones de viñedos en el conjunto del marco es de un 205%, es decir, setenta y ocho -78- puntos por encima del incremento porcentual de Trebujena.

Los datos absolutos son aún más expresivos. Jerez ha pasado de tener 2.518 hectáreas a 12.257. El municipio jerezano ha plantado más viñedos en el conjunto de pueblos del Marco.

El avance de Jerez respecto a los demás pueblos del Marco quedan perfectamente recogido en los gráficos circulares que mostramos (véase gráfico 1).

GRAFICO 1
EVOLUCION DE LA DISTRIBUCION DE LAS VIÑAS
EN LOS MUNICIPIOS DEL MARCO DE JEREZ
ENTRE 1963/4 Y 1980

SUP-TOTAL EN 1963-64: 7.670 ha



JEREZ 2.520 ha

EL PUERTO 250 ha

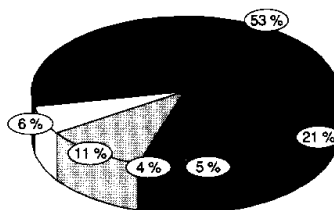
SANLUCAR 1.490 ha

TREBUJENA 430 ha

CHIPIONA 850 ha

OTROS MUNICIPIOS 2.130 ha

SUP-TOTAL EN 1980: 23.420 ha



JEREZ 12.260 ha

EL PUERTO 1.480 ha

SANLUCAR 2.490 ha

TREBUJENA 980 ha

CHIPIONA 1.220 ha

OTROS MUNICIPIOS 4.990 ha

Fuente: Marco del Viñedo de Jerez, Cádiz, 1986, p. 59.

Todos los municipios descienden su participación relativa a excepción de Jerez y El Puerto de Santa María. Jerez avanza 20 puntos y El Puerto de Santa María 3 puntos. *Trebujena* desciende 2 puntos.

3.2. Incremento de los rendimientos

En el Reglamento del Consejo Regulador, en su artículo 8, se especifica que la producción «máxima admitida será de 80 hectólitros en la zona de Jerez superior y de 100 hectólitros en el resto de la zona de producción». En este mismo artículo y apartado se señala que en «determinadas campañas» el Consejo podrá modificar estos límites máximos, y más adelante refiere que cuando el mosto producido exceda los límites permitidos, éste «no podrá ser utilizado en la elaboración de vinos protegidos».

En la vendimia de 1988 el Consejo Regulador autorizó un incremento de un 25% sobre los rendimientos máximos autorizados. Es decir, hasta 100 hectólitros por hectárea en la zona del Jerez superior y hasta 125 hectólitros por hectárea para las viñas de la zona de producción.

¿A quién estaba el Consejo beneficiando con su política? El cuadro 2 que ofrecemos a continuación nos aclara este particular.

CUADRO 2
Rendimiento en los municipios del Marco de Jerez
de una hectárea de viñedo

	Hectólitros/hectárea
Sanlúcar	107
Jerez	101
Chiclana	82
Trebujena	77
Chipiona	50

Fuente: Elaboración propia a partir de J. Collado Casal, *El Marketing en la exportación del Jerez*, Universidad de Málaga, Málaga, 1980, pp. 330-331.

La respuesta a nuestra pregunta es diáfana: el Consejo permite un incremento de un 25% en los rendimientos máximos autorizados para los viticultores de *Jerez y Sanlúcar*.

Los viñedos de Trebujena están en el peor caso si el Consejo autoriza un incremento de los rendimientos: un 36% por debajo del rendimiento permitido, y, un 61% en caso de que el Consejo no autorice incremento de los rendimientos.

Resumamos: los viticultores de Trebujena en absoluto son responsables de los excedentes de mosto. Los incrementos de superficie plantada de viñedos y los rendimientos han sido, en el primer caso muy moderados, y, en el segundo, los rendimientos, están muy por debajo de los límites autorizados por el Consejo Regulador.

La conclusión que se desprende es de una lógica aplastante: dado que los viticultores de Trebujena no son los responsables de la creación de los excedentes de vinos en el Marco, no corresponde a ellos cargar con los costes de la eliminación de éstos.

4. LAS POSIBLES SALIDAS A LA SITUACIÓN ACTUAL

Sostener que los excedentes de vino lo han producido «otros» y que por tanto no corresponde a los viticultores de Trebujena cargar con las consecuencias debe ser una *primera e infranqueable línea de defensa de todos los cooperativistas de Trebujena*. Este hecho, sin embargo, no debe estar reñido con la búsqueda de soluciones globales para el conjunto del marco.

A las soluciones globales que pueden tomarse va destinado a este último epígrafe.

Los excedentes de mosto son el problema. Bien, los excedentes pueden eliminarse por tres únicas vías: reducción de los mostos producidos por los cosecheros-viticultores, incremento de la demanda de vinos en los mercados tradicionales

y captura de otros nuevos y, por último, encontrando nuevas posibilidades a los mostos.

Las tres vías son posibles a un mismo tiempo y ninguna de ellas tiene por qué dañar los intereses de los pequeños y medianos viticultores.

4.1. Reducción de los mostos producidos por los viticultores

La reducción de los mostos producidos ha sido la única vía que ha privilegiado tanto el Gobierno como los exportadores de vino.

En fomentar el arranque de viñedos, con subvenciones que iban desde 50.000 ptas. a 150.000, y en financiar los almacenados de vinos en manos de los exportadores consistió fundamentalmente el «Plan de reestructuración del Marco de Jerez».

El «Plan» estuvo vigente hasta 1986 y hoy podemos darlo por fracasado, como ha puesto de manifiesto la cosecha de 1988 y 1990.

Tras el fracaso del «Plan» hoy vuelve a plantearse el arranque de viñedos como solución a los excedentes de vino. En este sentido conviene hacer unas puntualizaciones críticas.

Arrancar viñedos no es rechazable por principio. Ahora bien, creemos que ha de llevarse a cabo bajo determinadas condiciones técnicas y sociales.

En primer lugar debe de tenerse en cuenta, sobre todo cuando estamos ante unas viñas que producen vinos de reconocida calidad y prestigio, los *tipos de suelos*. Prímese el arranque de viñedos en los suelos de *arena y barro*, nunca en los suelos de *albariza*. De las albarizas se obtienen los más exquisitos «jereces», a no ser que se nos diga que 150 años de tradición es pura propaganda para los incautos consumidores británicos (vid. gráfico 2).

En segundo lugar, el arranque de viñedos debe contemplar las posibilidades que puedan existir para otros cultivos alternativos.

Por último, y en tercer lugar, un plan de arranque de viñedos debe tener presente el tipo de viticultor: mediano, pequeño y grande.

La viña constituye en determinados pueblos del marco (sobre esta cuestión no podemos entretenernos en esta ocasión) y en particular en Trebujena, un *cultivo social* (vid. gráfico 3).

La rentabilidad económica de una explotación vitícola es muy superior a la de una explotación agrícola. Pequeñas y medianas explotaciones vitícolas de 5 o más aranzadas de viñas sostienen a una familia y otras ínfimas explotaciones de 0,5 o más aranzadas constituyen un aporte económico esencial para los numerosos braceros-propietarios.

En el caso de que estos grupos, medianos, pequeños e ínfimos propietarios, fuesen obligados a arrancar las vides, caerían en la ruina económica y moral más espantosa.

Muy distinto es el caso de los grandes propietarios de 20, 50 y más aranzadas de viñas. Por lo general son al mismo tiempo propietarios de inmensas superficies de tierra de sembradura. A éstos el arranque de los viñedos no les supone en ningún caso la ruina económica ni, por supuesto, la moral. Disponen de unos ingresos independientes de la explotación vitícola. De otro lado, las superficies arrancadas de viñas pueden dedicarlas de nuevo a sembradura y hacerlas rentables. Ciertamente perderían un capital —las cepas arrancadas—, pero en esto pudiera ayudarles el Gobierno socialista que tanta generosidad demuestra con las dificultades de los bancos —léase banca catalana— o de los astilleros.

En resumen, de considerar los tipos de suelos, alternativas de cultivos y actores sociales, Trebujena sería uno de los pueblos menos llamados a arrancar viñedos: la casi totalidad de sus viñas se desarrollan —sigo el catastro— sobre suelos de albariza, suelos que son los más adecuados para los vinos de calidad y, al mismo tiempo, los menos aptos para cualquier

cultivo que no sea la vid y el olivo. Y, finalmente, en pocos pueblos tiene la vid la importancia social que tiene en Trebujena, como en parte pusimos de manifiesto en el capítulo 1. Compárese si están en igual situación los demás pueblos del Marco.

4.2. El incremento de la demanda en los mercados tradicionales y la captura de nuevos mercados

Un aumento del consumo en los mercados de vinos «maduros» –Inglaterra, Alemania, Holanda y Países Nórdicos–; una mayor penetración en los mercados «jóvenes» –USA por ejemplo– y la captura de «nuevos» mercados –japonés– es posible y constituye una *segunda vía de eliminar los excedentes de vinos*.

Los exportadores jerezanos consideran a los mercados de vinos saturados o imposibles de conquistar. Van más allá y afirman que el consumo de «jerez» ha tocado techo; que el único mercado en expansión es el de los vinos blancos de mesa. Para ellos es mérito sostenerse en la actual situación.

Aquí sostendremos que es posible avanzar en el mercado del vino a condición de tener una política comercial adecuada que atañe a los *Exportadores, Consejo Regulador y Gobierno* y al paso buscaremos una vez más responsabilidades.

Los exportadores deben abandonar la competencia «a la baja» que se hacen en los mercados internacionales del vino. Esta competencia deteriora la calidad de los vinos y facilita que otros vinos nacionales –Montilla o Condado– e internacionales –francés o italiano– cabalguen sobre el prestigio de los sherrys jerezanos. Los exportadores deben hacer un mayor esfuerzo publicitario de sus marcas conocidas y potenciar otras para que comiencen a serlo. Los exportadores deben de hacer un serio esfuerzo por librarse, de una vez, de la tutela de los intermediarios y estar en el mercado con voz y presencia propias. Por último, y esto merece subrayarse,

deben dar a conocer en el mercado exterior los vinos finos y olorosos secos, que son los más difíciles de imitar.

No existen mercados saturados. Ni siquiera el británico, como veremos a continuación.

El 40% de las exportaciones de vino de Jerez se dirigen a Gran Bretaña. El mercado británico puede estar saturado de vino, pero no de vino de Jerez. Los sherrys jerezanos pueden dar un salto importante en el mercado inglés a expensas de un competidor desleal: los british-sherry.

El british-sherry, como gusta decir a los exportadores jerezanos, «ni es british ni es sherry». Se trata tan sólo de un producto que determinados empresarios fabrican a base de importaciones de concentrados de mosto que hidratan posteriormente.

Hace años, del total de sherry consumido en Gran Bretaña, un 67% era sherry jerezano y un 33% sherry británico. Hoy los falsos sherrys han avanzado hasta un 50%.

Una campaña, prolongada, tenaz y bien orientada, sostenida por los exportadores jerezanos y el Consejo Regulador puede hacer cambiar la correlación a favor del Jerez.

No parece que ésta fuera la preocupación de los comerciantes de vinos en estos últimos años, de ahí su *responsabilidad*. Los exportadores jerezanos esperaron tranquilamente que la entrada de España en el Mercado Común viniera a modificar sin su esfuerzo la situación. No ha sido este el caso, de ahí la *responsabilidad del Gobierno*. Expliquémoslo.

La legislación comunitaria protege las «Denominaciones de vinos de Origen». En 1972, año en que Inglaterra se integró en la Comunidad, ésta fue obligada a respetar las «denominaciones» de los vinos franceses, italianos o alemanes. Los exportadores pensaron que, tras el ingreso de España en la Comunidad, una vez más, Inglaterra sería obligada a respetar las denominaciones de origen, en este caso las españolas. Los británicos, creyeron los exportadores, no podrían uti-

lizar ya las denominaciones British-Sherry, Irish-Sherry y Ciprus-Sherry.

Para empezar, quien entraba esta vez en el Mercado Común no era Inglaterra sino España y fue ésta la obligada a aceptar que los británicos seguirían utilizando el vocablo *sherry* hasta 1995 (art. 129 del Tratado de Adhesión). Ese año se volverá a ver la cuestión.

¿Cómo fue posible esta dejación por parte del Gobierno socialista? Todo lo explican las marrullerías y prisas del Gobierno.

Ha sido el presidente de Osborne el que ha declarado: «... hemos entrado en la CEE con demasiadas prisas porque hemos llamado con apresuramiento». El Gobierno socialista engañó a todo el Marco de Jerez como efectivamente recordó el presidente del Consejo Regulador, Antonio Barbadillo, en reciente entrevista en la prensa. El Gobierno –declara Barbadillo– prometió durante las negociaciones que por el «british» «no pasaba» y a «última hora pasó».

Los socialistas tenían prisa por entrar al Mercado Común, querían entrar a toda costa aun hipotecando el futuro del vino del Marco. Sus prisas no eran por razones de Estado (?) sino por razones electorales: se aproximaba el referéndum de la OTAN y para ganarlo –con «violentación de las conciencias» en expresión de Manuel Sacristán Luzón– una de las bazas era ofrecer a los votantes la panacea europea.

La responsabilidad del Gobierno no se agota con el tratado de adhesión. Responsabilidad suya es también la firma de tratados bilaterales, acuerdos, etc., con otros Gobiernos que faciliten la entrada de nuestros vinos o el respeto a la denominación «sherry», que pasa por ser una de las más usurpadas en el mundo.

4.3. Nuevos destinos para los mostos del Marco

Aquí caben dos nuevas posibilidades. Una caería dentro de la normativa de la denominación de origen: los concentra-

dos de mosto; y la otra ya fuera: vinos blancos de mesa, mostos, etc. Detengámonos brevemente en ello.

a) *Los concentrados de mosto*

Sobre el total de hectólitros de vino exportados, el Consejo Regulador, desde su creación, viene dando cuenta oportuna. Sin embargo, éste no informa sobre un aspecto que creemos fundamental: el tipo de vino exportado.

Los vinos de Jerez pueden clasificarse en los siguientes tres grandes tipos generales:

- Secos: fino, amontillado, oloroso y manzanilla.
- Dulces: Pedro Ximénez, Moscatel y «cabeceos».
- Semidulces o Medium: resultan de la combinación de un seco y un dulce.

¿En qué proporción se exportan estos tipos de vinos? A partir de los datos que proporciona García de Quevedo y Collado Casal y agrupando los «dulces» y «abocados» en un solo apartado hemos obtenido el cuadro 3.

CUADRO 3

Vinos exportados atendiendo al tipo (1970-1980)

	1970	1980
Dulce y abocado	90%	83%
Secos	10%	17%

Fuente: García de Quevedo y Collado Casal.

La importancia de los «dulces» y «semidulces» no necesita mayor explicitación.

Sobre el papel pudiera pensarse que los actuales vinos «semidulces» o «abocados» o «medium» se obtienen de mezclar un «seco» con «Moscatel» o un Pedro Ximénez.

Esto dice la teoría, pero lo que se hace es más prosaico: para obtener un «abocado» o un «dulce» se le agrega al vino seco concentrado de mosto hoy, y hace algunos años almíbar.

Para los cosecheros, la construcción de una planta de concentrados de mosto en la zona terminaría con los excedentes de vino. Hace falta algo más; se necesita una revisión del Reglamento de la Denominación de Origen Jerez-Xérès-Sherry que prohíba utilizar en los vinos del Marco concentrados de vino de otras zonas.

Reivindicar esta medida es racional, es trabajar a favor de las actuales tendencias en legislación vitivinícola. En el caso que Jerez obtenga una Denominación de Origen «calificada» ésta le obligará a que sus vecinos sólo contengan ingredientes naturales de la zona.

b) *Los vinos de mesa y el «mosto»*

Empecemos por afirmar que ambas soluciones no son tales. Y las consideramos abocadas al más rotundo fracaso a medio plazo.

Respecto a los *vinos blancos de mesa*, cierto que las actuales tendencias del gusto y de la moda indican un futuro prometedor para estos vinos. El problema reside en que no de cualquier «variedad» de uva puede obtenerse y, desde luego, la uva palomina es de todas quizás la menos indicada.

La uva palomina se ha impuesto en la comarca por obtenerse de ella un vino «neutro», sin sabor ni color. El color y sabor de los jereces jerezanos vienen de la crianza bajo flor. Esta cualidad de la uva palomina para la vinificación de un «jerez» es la menos indicada para obtener un vino de mesa. No decimos que de Jerez no puedan obtenerse vinos de mesa de calidad, pero desde luego será imprescindible para quie-

nes quieran arriesgarse por este camino, un cambio en el «cepaje».

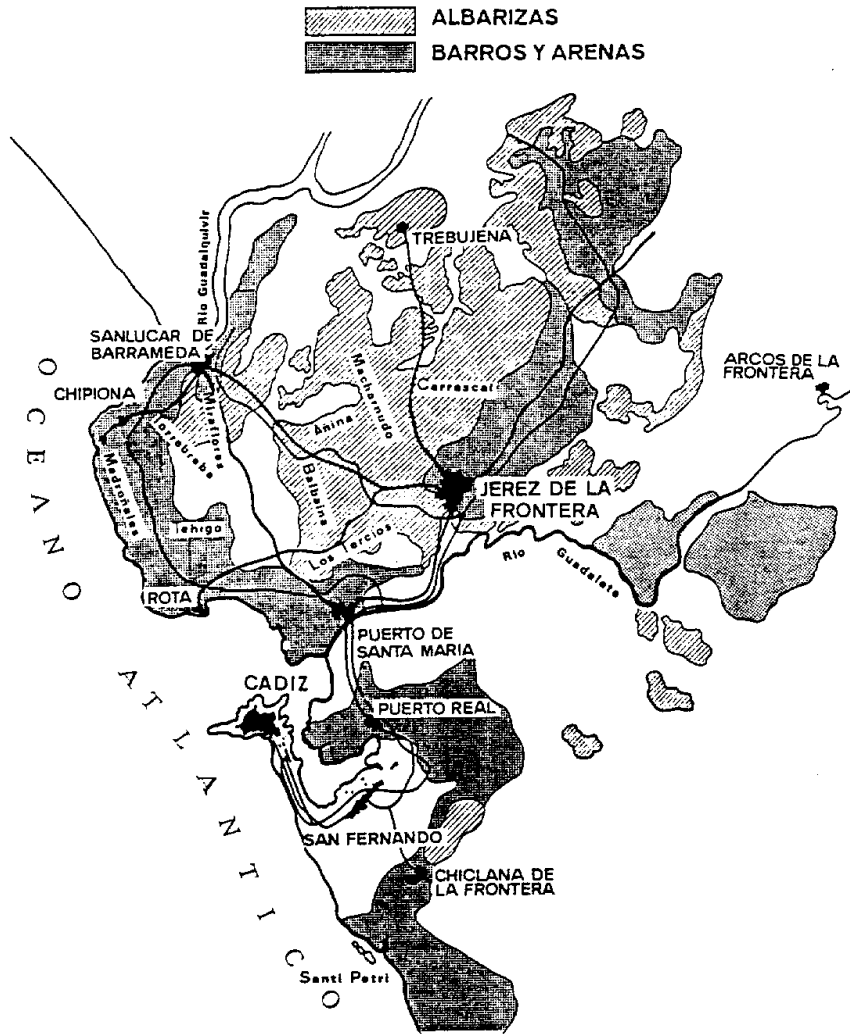
Respecto al mosto, y con esto ya terminamos, no existe ningún problema técnico. Aquí el problema es de mercado, de marketing.

Nada indica que el mosto tenga alguna posibilidad de introducirse en el actual mercado del vino, muy competitivo e inclinado claramente hacia los vinos de calidad y prestigio. El mercado de mosto se encuentra reducido a la propia zona productora de los mismos y asociado a un determinado ambiente. Los mayores consumidores de mosto son las tascas y ventas domingueras, y éstas saben dónde surtirse de mosto a los mejores precios y condiciones.

¿Explíquenos cómo piensan introducirse los mostos embotellados de Trebujena y a qué precio en las tascas y ventas domingueras de Jerez, Sanlúcar o Chipiona? ¿Explíquenos cómo un producto tan asociado a la taberna lo van a consumir en un restaurante de primera clase? ¿Explíquenos cómo piensan convencer a los consumidores que un producto tan barato es exquisito? ¿Díganos qué presupuesto previsto hay para hacer publicidad? Y así podíamos continuar hasta el infinito, pero, por ahora, con lo dicho basta.

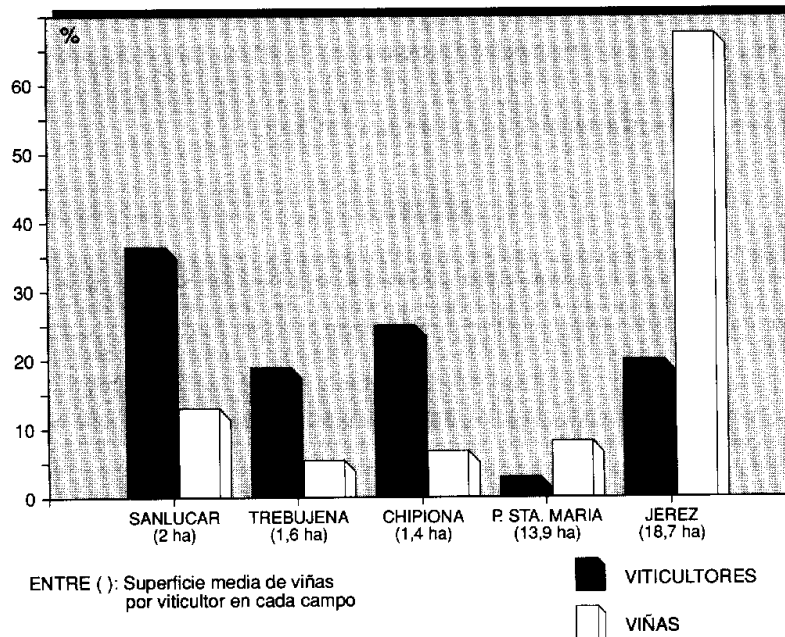
No queremos terminar sin al menos apuntar que nos encontramos entre quienes abogan por una posible modificación del Reglamento del Consejo Regulador. Nada se opone técnicamente a que Trebujena pase a engrosar la zona del Jerez superior. Pero esto exigiría un nuevo artículo.

GRAFICO 2
 ZONA DE PRODUCCION DEL «JEREZ-XERES-SHERRY»



Fuente: García de Quevedo, *op. cit.*, p. 21

GRAFICO 3
DISTRIBUCION DE LAS VIÑAS Y DEL NUMERO
DE VITICULTORES SEGUN LOS MUNICIPIOS
DE LA ZONA DE ESTUDIO



Fuente: Marco del Viñedo de Jerez, Cádiz, 1986, p. 55.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBISÚ, L. M. y ARBONA, P. (1986): *La política vitivinícola en España y en la Comunidad Europea*, Madrid.
- CABRAL CHAMORRO, A. (1987): «Observaciones sobre la regulación y ordenación del mercado del vino en Jerez de la Frontera 1850-1935», en *Agricultura y Sociedad*, n.º 44, Madrid, pp. 171-197.
- CADENAS MARÍN, A. y PARRA RODRÍGUEZ, F. (1982): «La viticultura española y la CEE», en *Agricultura y Sociedad*, n.º 22, pp. 95-129, Madrid.
- 1980: Catastro vitícola y vinícola, Denominación de Origen Jerez-Xérèx-Sherry y Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda.
- COLLADO CASAL, J. (1980): *El marketing en la exportación del «Jerez»*, Málaga.

CONSEJO REGULADOR DE LA DENOMINACIÓN DE ORIGEN JEREZ-XÉRÈS-SHERRY (1985): *Estadísticas*, Jerez de la Frontera.

GARCÍA DE QUEVEDO, J. (1970): *La economía del Jerez*, Jerez de la Frontera.

MARTÍNEZ ROMÁN, P. (1986): *El marco de la Comunidad Económica Europea, el marco de Jerez y la adhesión*, Jerez de la Frontera.

VV.AA. (1986): *Marco del Viñedo de Jerez*, Cádiz.

RESUMEN

El objeto de este trabajo es analizar, desde Trebujena, la crisis vitivinícola jerezana. Arranca con una introducción histórica que pone de manifiesto las contradicciones permanentes entre los productores de uvas y los vendedores de vino a lo largo de los siglos XIX y XX. Pasa posteriormente a mostrar la importancia económica, social y cultural de la viña y del vino en Trebujena. Considera la actual crisis vinícola tanto una crisis de oferta –excedentes– como de demanda –ventas–. En el primer caso se sostiene que los viticultores de Trebujena no son los responsables ni por las plantaciones de viñedos ni por los rendimientos, y en el segundo se responsabiliza a los exportadores y al Gobierno. En cuarto lugar estudia las posibles soluciones que se concretan en arranque de viñedos, concentrados de mosto y búsqueda de nuevos mercados. Y finalmente, se muestra el escepticismo respecto a los vinos de mesa y mostos embotellados.

RÉSUMÉ

Ce travail se propose d'analyser, à partir du cas de Trebujena, la crise vinicole de Jerez. Il y est présenté, en premier lieu, une introduction historique mettant en évidence les contradictions permanentes entre les producteurs de raisins et les vendeurs de vin tout au long des XIX^{ème} et XX^{ème} siècles. Il est ensuite montré l'importance économique, sociale et culturelle de la vigne et du vin à Trebujena. La crise vinicole actuelle apparaît aussi bien comme une crise de l'offre –excédents– que de la demande –ventes–. Il est affirmé que, dans le premier cas, les viticulteurs de Trebujena n'en sont pas les responsables, ni quant aux superficies plantées en vigne ni quant aux rendements, et que, dans le second cas, la responsabilité en revient aux exportateurs et au gouvernement. En quatrième lieu, il est étudié les solutions éventuelles, et plus concrètement, l'arrachage de vignes, le moût de raisin concentré et la recherche de nouveaux marchés. Il est finalement considéré avec scepticisme le vins de table et le moût embouteillé.

SUMMARY

It is the purpose of this paper to analyse the wine-growing crisis in Jerez as seen in Trebujena. It begins with a historical introduction which demonstrates the permanent contradictions between grape growers and wine sellers throughout the 19th and 20th centuries, and goes on to show the economic, social and cultural importance of vines and wine in Trebujena. It considers the present wine-growing crisis to involve both supply –surplus– and demand –sales–. In the former case, it claims it is not the grape growers of Trebujena who are responsible for either the vine areas or the output, and in the latter it blames the exporters and the government. In the fourth place, it studies the possible solutions which consist in uprooting vineyards, concentrated grape musts and in finding new markets. Finally, it expresses its scepticism on the subject of table wines and bottled must.