

CONCURSOS

Impresiones sobre el 12º Concurso Internacional de Vinos Bacchus



POR JOHN SALVI
Master of Wine

Al ser Bacchus un concurso celebrado en Madrid, será bien conocido para los lectores de La Semana Vitivinícola. De cualquier modo, considero que no es superfluo decir que es un certamen de una importancia inmensa, especialmente para los productores españoles. Muchos de ellos me han señalado en numerosas ocasiones que ganar una medalla en Bacchus, particularmente un Bacchus de Oro o el Gran Bacchus de Oro, tiene un impacto explosivo en las ventas del vino ganador y para el resto de los vinos de la bodega. Esta es, al fin y al cabo, la meta final y la razón de ser de las medallas de los concursos y sus resultados comerciales nunca serán suficientemente destacados en estos tiempos difíciles.

Bacchus es un concurso maduro y en 2014 (del 14 al 18 de marzo) celebró su duodécima edición. Nació como un certamen bienal, pero tras la "muerte" de los Premios Zarcillo (en el norte de España) (este certamen se ha reactivado de nuevo, pero con una escala

Ganadores del Gran Bacchus de Oro 2014

Anselmann Weissburgunder Trocken 2013
Weingut Werner Anselmann (Alemania)

Cueva de la Culpa 2011
Bodegas Murviedro (D.O.P. Utiel-Requena)

Dehesa del Carrizal Petit Verdot 2010
Dehesa del Carrizal (D.O. Pago Dehesa del Carrizal)

Dilemure Devin 2012
Karpatska Perla (Eslovaquia)

Müller Thurgau-Meskorj Zber 2013
Vino Matysak (Eslovaquia)

Pedro Ximénez Tradición
Bodegas Tradición (D.O.P. Jerez)

Vall Sanzo Vendimia Seleccionada 2011
Rodríguez Sanzo (D.O.P. Ribera del Duero)

Volteo Verdejo-Sauvignon Blanc 2013
Bodegas Ramón Bilbao (V.T. Castilla y León)

Ysios Reserva 2007
Pernod Ricard (D.O. Ca. Rioja)

@ Consulta el palmarés completo y más información sobre Bacchus 2014 en www.sevi.net

mucho menor), decidió convertirse en cita anual y hoy es, sin duda, el referente y el con-

EMBACAL

Soluciones a sus necesidades de embalaje
Especializados en bodegas de vino
Bag-in-Box y máquinas llenadoras
Estucheña y cajas para botellas, genéricas y personalizadas
Soluciones de marcaje y codificación

www.embacal.com
EMBALAJES CALAHORRA S.L.
Pol. Ind. Tejerías Norte c/ Estacada nº 9
Tel: 941 135659 y 941 152983
Fax: 941 145220
e-mail: embacal@embacal.com
www.embacal.com
26500 CALAHORRA

Exportaciones de vino de los EE.UU. 1994-2013

| Año | Volumen | | Valor | | \$/l | |
|------|----------------|--------|-------|--------|------|--------|
| | Mil. de litros | % Var. | M\$ | % Var. | | % Var. |
| 1994 | 133,4 | -- | 196 | -- | 1,47 | -- |
| 1995 | 147,0 | 10,2% | 241 | 23,0% | 1,64 | 11,6% |
| 1996 | 179,7 | 22,2% | 326 | 35,3% | 1,81 | 10,7% |
| 1997 | 227,1 | 26,4% | 425 | 30,4% | 1,87 | 3,2% |
| 1998 | 272,0 | 19,8% | 537 | 26,4% | 1,97 | 5,5% |
| 1999 | 290,6 | 6,8% | 560 | 4,3% | 1,93 | -2,4% |
| 2000 | 294,2 | 1,2% | 547 | -2,3% | 1,86 | -3,5% |
| 2001 | 303,9 | 3,3% | 541 | -1,1% | 1,78 | -4,3% |
| 2002 | 282,1 | -7,2% | 549 | 1,5% | 1,95 | 9,3% |
| 2003 | 349,2 | 23,8% | 621 | 13,1% | 1,78 | -8,6% |
| 2004 | 461,3 | 32,1% | 809 | 30,3% | 1,75 | -1,4% |
| 2005 | 388,2 | -15,8% | 674 | -16,7% | 1,74 | -1,0% |
| 2006 | 404,5 | 4,2% | 876 | 30,0% | 2,17 | 24,7% |
| 2007 | 455,0 | 12,5% | 955 | 9,0% | 2,10 | -3,1% |
| 2008 | 490,9 | 7,9% | 1.008 | 5,5% | 2,05 | -2,2% |
| 2009 | 417,7 | -14,9% | 912 | -9,5% | 2,18 | 6,3% |
| 2010 | 407,3 | -2,5% | 1.064 | 16,7% | 2,61 | 19,6% |
| 2011 | 421,2 | 3,4% | 1.295 | 21,7% | 3,07 | 17,7% |
| 2012 | 404,8 | -3,9% | 1.336 | 3,2% | 3,30 | 7,3% |
| 2013 | 435,2 | 7,5% | 1.555 | 16,4% | 3,57 | 8,3% |

Fuente: Wine Institute y Global Trade Information Services, con datos del US Dept. of Commerce. Los datos de 2010 a 2013 ya no incluyen el vino reexportado.

dólares por litro, con una revalorización del 8,3% frente a 2012 y que también marca la cotización más elevada de las estadísticas históricas.

El presidente del Wine Institute, Robert P. Koch destaca que California es el Estado responsable del 90% de las exportaciones de EE.UU. Además, manifiesta que California exporta ya aproximadamente una quinta parte del vino que produce. El objetivo que se marca es alcanzar una cifra de 2.000 millones de dólares exportados al cierre de 2020.

Por mercados, el principal cliente del vino estadounidense es la Unión Europea. Según los datos analizados, los envíos a este destino suponen el 56,21% del volumen total exportado y un 39,71% del valor obtenido, con 244,64 millones de litros y 617,25 millones de dólares. Sin embargo, el precio medio alcanzado por el vino estadounidense en la UE está bastante alejado de la media y se sitúa en 2,52 dólares por litro (con una revalorización, eso sí, del 21,04%).

Según Wine Institute, en Europa se vive una tendencia de "renovado interés" por el vino californiano en particular y por el estadounidense en general.

A continuación se encuentra Canadá. Al vecino del norte, los EE.UU. le exportaron durante 2013 un 11% más de vino y consiguieron un 12% más de dólares con las ventas. A Canadá fueron 72,76 millones de litros (el 16,72% del total) y de allí se obtuvieron unos reembolsos de 453,57 millones de dólares (el 29% del total obtenido por EE.UU. durante 2013). Además, este mercado registra uno de los precios medios más elevados, con 6,23 dólares por litro.

Como tercer destino figura Japón, aunque con tendencias negativas durante 2013. Así, a este mercado fueron 29,43 millones de litros de vino estadounidense (-0,77%), por un valor de 101,6 millones de dólares (-7,34%). Los japoneses, por tanto, disminuyeron el precio medio al que adquirieron el vino de EE.UU. en un 6,62%, hasta 3,45 \$/litro. Hong Kong y China ocupan la cuarta y la quinta plaza (se intercambian lugares según se trate de dólares o de litros).

Evolución histórica

Como hemos visto al inicio del artículo, 2013 ha sido un año de récords para la exportación de vino de EE.UU.: el mayor valor conseguido en la historia y el precio medio más elevado. En volumen ha sido un año bueno, en el que se ha recuperado con creces el terreno perdido a lo largo de 2012.

La evolución del sector vitivinícola de EE.UU. en el exterior ha sido fulgurante y los 435,2 millones de litros de vino situados fronteras en 2013 afuera suponen un 226,24% de crecimiento respecto al dato de 1994; y una variación positiva del 24,63% si se toma como referencia el dato a cierre de 2003, hace justo una década.

En cuanto al valor, los cuatro últimos ejercicios han presentado datos muy positivos, con incrementos acumulados. Los reembolsos de 2013 suponen una evolución del 693,34% frente a los 196 millones de dólares obtenidos por el vino estadounidense en 1994. Desde 2007 la exportación se situó en la órbita de los 1.000 millones de dólares y ahora el objetivo es alcanzar los 2.000 millones de dólares con la exportación. Las cifras demuestran que van por el buen camino para conseguirlo.