

MAQUINARIA VITIVINICOLA EN PORTUGAL

Agosto 2008

Este informe de feria ha sido realizado por el becario de internacionalización de la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja Carolina Corral Moreno en la Oficina Económica y Comercial de España en Lisboa.

ÍNDICE

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES	2
I. INTRODUCCIÓN	4
1. Definición y características del sector y subsectores relacionados	4
II. ANÁLISIS DE LA OFERTA	9
1. Análisis cuantitativo	9
1.1. Tamaño de la oferta	9
1.2. Análisis de los componentes de la oferta	12
2. Análisis cualitativo	30
2.1. Producción	30
2.2. Obstáculos comerciales	30
III. ANÁLISIS DEL COMERCIO	33
1. Análisis cuantitativo	33
1.1. Canales de distribución	33
1.2. Esquema de la distribución	34
1.3. Principales distribuidores	34
2. Análisis cualitativo	39
2.1. Estrategias de canal	39
2.2. Estrategias para el contacto comercial	40
2.3. Condiciones de acceso	40
2.4. Condiciones de suministro	41
2.5. Promoción y publicidad	41
2.6. Tendencias de la distribución	43
IV. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	44
1. Evaluación del volumen de la demanda	44
1.1. Crecimiento esperado	44
1.2. Tendencias industriales	45
1.3. Tendencias tecnológicas	45
1.4. Tendencias medioambientales	46
2. Estructura del mercado	47
3. Factores asociados a la decisión de compra	49
4. Percepción del producto español	49
V. ANEXOS	50
1. Informes de ferias	50
2. Listado de direcciones de interés	50
3. Bibliografía	65

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES

Como resumen final del mercado de maquinaria vitivinícola en Portugal, y como principales conclusiones orientadas a precisar las oportunidades de negocio para vender maquinaria para la elaboración del vino en Portugal hay que destacar:

Portugal presenta una arraigada cultura del vino, con puntos fuertes en la producción nacional como es la existencia de castas únicas, la gran diversidad de vinos y la mejora en la calidad que el sector ha estado experimentado en los últimos años, gracias a que cada vez son más las bodegas que se preocupan del proceso de la elaboración del vino. En los últimos años ha habido una modernización generalizada de los centros viticultores, introduciendo nuevas técnicas. Aunque como ya aparece en el estudio Portugal es un país de contrastes, debido a que las bodegas del norte (Vino de Oporto) no tienen nada que ver tecnológicamente hablando con las del sur, presentando estas, una baja inversión en I+D, aunque poco a poco esto va cambiando.

La industria del vino en Portugal es una actividad muy desarrollada con un número considerable de productores, por lo que contrasta la poca oferta local de maquinaria vitivinícola. Siendo muy escasa por lo que la mayoría de la maquinaria es importada. El mercado de maquinaria para la elaboración del vino presenta oportunidades de negocio por esa escasa producción local y el reducido número de intermediarios importadores.

Hay que distinguir dos segmentos, dentro de la oferta de maquinaria en Portugal:

- Por un lado están los fabricantes locales de maquinaria o empresas extranjeras que han instalado en Portugal una filial productiva y que suelen dedicarse a la fabricación de equipos con una tecnología no muy compleja y precios más competitivos en comparación con los productos importados. Producción local especializada en la producción de depósitos y barricas.
- El otro segmento presente es la maquinaria importada, con una presencia mayoritaria en las bodegas del país. La tecnología punta y los precios más altos que los de la producción nacional caracterizan esta oferta.

Sin embargo, aunque estemos hablando de dos segmentos diferenciados, hay muchos casos en los que es el mismo agente el que proporciona ambos tipos de productos. De esta forma el fabricante local completa su catálogo de maquinaria ofrecida y se adapta mejor a los requerimientos de las bodegas donde, la cada vez mayor producción de vinos de calidad, exige equipos de tecnología punta en sus instalaciones. Además, los importadores

nacionales se encargan de prestar el servicio de asistencia técnica a estas marcas internacionales

Las marcas extranjeras, predominantemente son las italianas y las españolas, disputándose la primera posición del ranking en importaciones en casi todas las partidas arancelarias analizadas en este estudio. Se puede decir que la maquinaria española en estos dos últimos años está cada vez más presente en las bodegas lusas, restando cuota de importación al producto italiano, que ve como sus ventas bajan en este país año tras año.

Como curiosidad decir que después de haber hablado con expertos en la materia, estos siempre han destacado la maquinaria italiana como la preferida entre los diferentes bodegueros portugueses o agentes/representantes, pero no es exactamente lo que evidencian las estadísticas ya que España ha quitado ese puesto de liderazgo en algunas partidas arancelarias a Italia. Por lo que se concluye que España está cada vez más presente y la tienen cada vez más en cuenta, pero le falla la imagen de marca, siendo los italianos los que mantienen el liderazgo.

Portugal es un mercado altamente competitivo, que actualmente no vive su mejor momento, debido a la gran crisis económica presente en el mundo. Las bodegas no se encuentran en su mejor periodo financiero para invertir en maquinaria, pero Portugal presenta un gran futuro, ya que el sector vino en Portugal es prioritario y primordial. Y en los próximos años, va a verse favorecido por una serie de ayudas provenientes de La Unión Europea.

La percepción que se tiene del producto español es de una peor relación del binomio calidad/precio que la maquinaria producida en Italia. Siendo la maquinaria italiana más innovadora, con mejor diseño y a un precio más competitivo.

La estrategia de penetración en este mercado debe asentarse bajo el binomio de calidad a buen precio.

En este sector podríamos hablar de una clara tendencia a la eliminación de canales entre fabricante y cliente final, lo que conlleva a buscar una venta directa. En general, los fabricantes comercializan sus equipos a través de un representante/agente, por lo que esta figura es aún muy importante para introducir una máquina en el mercado portugués y la forma más usual de contactarlo es a través de la asistencia a ferias del sector. También la venta directa a fábrica esta aumentando últimamente.

Por lo tanto, si una empresa quiere introducirse en el mercado portugués de maquinaria destinada a la elaboración del vino o está empezando a realizar sus primeras ventas, la opción que parece más acertada es la de encontrar un buen representante o agente de su marca en el país, pudiendo más adelante si se consolidan las ventas establecer una sucursal permanente.

Para finalizar, decir que se ve una clara tendencia por parte de las bodegas lusas a tener en cuenta para la fabricación de sus vinos la maquinaria vitivinícola fabricada en España. Cada vez son más los viticultores que eligen made in Spain en vez de la marca Italia, que está viéndose desplazada paulatinamente por otros países. La clave sería que la imagen de marca española se afianzase en Portugal, para que cuando se les pregunte a los expertos en la materia, digan que el liderazgo en su proveedor de maquinaria para la elaboración del vino esta muy disputado, y no siempre tengan que mencionar Italia como el país con alto valor de innovación y gran diseño en su maquinaria

I ■ INTRODUCCIÓN

1. DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR Y SUBSECTORES RELACIONADOS

El objetivo de este estudio es dotar al exportador español de una herramienta de análisis, del mercado portugués de maquinaria vitivinícola. Se pretende dar una visión de conjunto de los elementos más importantes que marcan la situación actual, perspectivas de futuro y tendencias más relevantes de este sector en Portugal.

Apuntar que la principal dificultad de este estudio se ha encontrado en la falta de información existente sobre la maquinaria destinada a la producción del vino. La falta de producción nacional de este tipo de bienes de equipo hace que no exista en Portugal ninguna asociación que reúna a todos los integrantes del sector.

Es imposible hablar de la oferta y la demanda de la maquinaria empleada en la elaboración del vino, sin tener en cuenta el desarrollo del propio sector “vino” en Portugal.

Portugal dispone de condiciones edafo-climáticas que le permiten ser un productor de vinos con cualidades y características únicas, reconocidas en todo el mundo. Existe una gran diversidad de castas genuinamente portuguesas.

De acuerdo con la nomenclatura comunitaria adoptada, los vinos se clasifican como:

- V.Q.P.R.D. (Vinhos de Qualidade Produzidos em Região Determinada): clasificación dada a los vinos de elevada calidad, producidos en cantidades limitadas, obtenidos a través de castas constantes de una lista aprobada, provenientes exclusivamente de uvas producidas en una región determinada. Estos vinos tienen que obedecer a normas y características sobre color, limpidez, aroma y sabor.

Dentro de esta designación están incluidos los vinos producidos según dos tipos de demarcaciones:

1. D.O.C. (Denominação de Origem Controlada): Designación atribuida a vinos cuya producción está tradicionalmente ligada a una región geográficamente delimitada y sujeta a un conjunto de reglas con legislación específica.

2. I.P.R. (Indicações de Proveniência Regulamentada): Designación utilizada para vinos que, aunque gozan de características particulares, tendrán que cumplir, en un periodo mínimo de 5 años, todas las reglas establecidas para la producción de vinos de gran calidad para poder, entonces, pasar a la clasificación D.O.C.

- Vinos Regionales: clasificación dada a los vinos de mesa con Indicación Geográfica o también a los vinos producidos en una región específica de producción. Estos vinos son elaborados con uvas provenientes de la misma región (mínimo 85%) y de castas identificadas como recomendadas y autorizadas, y están sujetos a un sistema de certificación.

Están reconocidas y protegidas 8 Indicaciones Geográficas en el territorio portugués.

- Vino de Mesa: clasificación atribuida a todos los vinos de mesa que no se encuadren en las designaciones referidas anteriormente.

Para llevar a cabo este estudio nos hemos centrado en aquellas partidas que componen el eje central de la maquinaria utilizada en la elaboración del vino en la bodega.

Desde el punto de vista arancelario, para el análisis de los datos estadísticos de comercio presentados, las partidas arancelarias examinadas en este estudio son las siguientes:

Partida	Descripción del producto
8435.10.00.00	PRENSAS, ESTRUJADORAS Y MAQUINAS Y APARATOS ANALOGOS PARA LA PRODUCCION DE VINO, SIDRA, JUGOS DE FRUTOS O BEBIDAS SIMILARES. - MÁQUINAS Y APARATOS
8421.22.00.00	CENTRIFUGADORAS, INCLUIDAS LAS SECADORAS CENTRIFUGAS; APARATOS PARA FILTRAR O DEPURAR LIQUIDOS O GASES - PARA FILTRAR O DEPURAR LAS DEMAS BEBIDAS
8413.50	BOMBAS PARA LIQUIDOS, INCLUSO CON DISPOSITIVO MEDIDOR INCORPORADO; ELEVADORES DE LIQUIDOS. - LAS DEMAS BOMBAS VOLUMETRICAS ALTERNATIVAS
8413.60	BOMBAS PARA LIQUIDOS, INCLUSO CON DISPOSITIVO MEDIDOR INCORPORADO; ELEVADORES DE LIQUIDOS. - LAS DEMAS BOMBAS VOLUMETRICAS ROTATIVAS
8422.30.00	MAQUINAS PARA LAVAR VAJILLA; MAQUINAS Y APARATOS PARA LIMPIAR O SECAR BOTELLAS O DEMAS RECIPIENTES; MAQUINAS Y APARATOS PARA LLENAR, CERRAR, TAPAR, TAPONAR O ETIQUETAR BOTELLAS, BOTES O LATAS, CAJAS, SACOS (BOLSAS) O DEMAS CONTINENTES; MAQUINAS Y APARATOS DE CAPSULAR BOTELLAS, TARROS, TUBOS Y CONTINENTES ANALOGOS; LAS DEMAS MAQUINAS Y APARATOS PARA EMPAQUETAR O ENVOLVER MERCANCIAS, INCLUIDAS LAS DE ENVOLVER CON PELICULA TERMORRETRACTIL; MAQUINAS Y APARATOS PARA GASEAR BEBIDAS

	- MÁQUINAS Y APARATOS PARA LLENAR, CERRAR, TAPAR, TAPONAR O ETIQUETAR BOTELLAS, BOTES O LATAS, CAJAS, SACOS (BOLSAS) O DEMÁS CONTINENTES; MÁQUINAS Y APARATOS DE CAPSULAR BOTELLAS, TARROS, TUBOS Y CONTINENTES ANÁLOGOS; MÁQUINAS Y APARATOS PARA GASEAR BEBIDAS
8422.20.00.00	MAQUINAS PARA LAVAR VAJILLA; MAQUINAS Y APARATOS PARA LIMPIAR O SECAR BOTELLAS O DEMAS RECIPIENTES; MAQUINAS Y APARATOS PARA LLENAR, CERRAR, TAPAR, TAPONAR O ETIQUETAR BOTELLAS, BOTES O LATAS, CAJAS, SACOS (BOLSAS) O DEMAS CONTINENTES; MAQUINAS Y APARATOS DE CAPSULAR BOTELLAS, TARROS, TUBOS Y CONTINENTES ANALOGOS; LAS DEMAS MAQUINAS Y APARATOS PARA EMPAQUETAR O ENVOLVER MERCANCIAS, INCLUIDAS LAS DE ENVOLVER CON PELICULA TERMORRETRACTIL; MAQUINAS Y APARATOS PARA GASEAR BEBIDAS - MÁQUINAS Y APARATOS PARA LIMPIAR O SECAR BOTELLAS O DEMÁS RECIPIENTES
7309.00.51.00	DEPOSITOS, CISTERNAS, CUBAS Y RECIPIENTES SIMILARES PARA CUALQUIER MATERIA (EXCEPTO GAS COMPRIMIDO O LICUADO), DE FUNDICION, HIERRO O ACERO, DE CAPACIDAD SUPERIOR A 300 L, SIN DISPOSITIVOS MECANICOS NI TERMICOS, INCLUSO CON REVESTIMIENTO INTERIOR O CALORIFUGO - PARA LIQUIDOS: SUPERIOR A 100 000L
7309.00.59.00	DEPOSITOS, CISTERNAS, CUBAS Y RECIPIENTES SIMILARES PARA CUALQUIER MATERIA (EXCEPTO GAS COMPRIMIDO O LICUADO), DE FUNDICION, HIERRO O ACERO, DE CAPACIDAD SUPERIOR A 300 L, SIN DISPOSITIVOS MECANICOS NI TERMICOS, INCLUSO CON REVESTIMIENTO INTERIOR O CALORIFUGO - PARA LIQUIDOS: INFERIOR O IGUAL A 100 000L
4415.10.10.00	CAJONES, CAJAS, JAULAS, TAMBORES Y ENVASES SIMILARES, DE MADERA; CARRETES PARA CABLES, DE MADERA; PALETAS, PALETAS CAJA Y DEMAS PLATAFORMAS PARA CARGA, DE MADERA; COLLARINES PARA PALETAS, DE MADERA. - CAJONES, CAJAS, JAULAS, TAMBORES (CILINDROS) Y ENVASES SIMILARES.
4416.00.00.00	BARRILES, CUBAS, TINAS Y DEMAS MANUFACTURAS DE TONELERIA Y SUS PARTES, DE MADERA, INCLUIDAS LAS DUELAS.

Por otro lado, la información estadística relativa a la producción local sigue La Clasificación de Actividad Económica (CAE), que ordena los diversos sectores de la industria en Portugal.

El CAE analizado en este trabajo es:

29530 Fabricación de Maquinas para las industrias de alimentación, de bebidas y de tabaco.

29530.14.00.000 Maquinaria y equipamientos para la fabricación de vino, sidra, zumos de frutas. Incluido prensas.

Al ser el mundo del vino un sector altamente globalizado y competitivo, el desarrollo de la oferta y la demanda mundial va a influenciar profundamente la evolución del mismo en cada uno de los países productores. Para ello, se realiza un breve análisis sobre la situación del vino en los últimos años, analizando la producción, consumo, importaciones, exportaciones, etc., para saber como es la situación actual del vino en Portugal y, con ello, poder entender la situación actual de las bodegas en este país, tecnológicamente hablando.

La viticultura representa aproximadamente un 50% del volumen de negocios del sector agrícola portugués, ofreciendo extraordinarias condiciones climáticas necesarias para el cultivo de vino.

Desde principio de los 90 se observa una clara tendencia al aumento del consumo de vino a nivel mundial. Actualmente dicho consumo supera los 240MHL (3Mhl más que en el 2005), es debido en mayor medida al aumento del número de consumidores que a la intensificación del consumo individual. Hay países que han destacado especialmente por el aumento considerable de su consumo de vino en los últimos tiempos y que se presentan como potenciales mercados en crecimiento a largo plazo. Entre ellos destacan Estados Unidos, Rusia, Alemania y China.

Europa representa un 69 % de la industria global del vino, por lo que una disminución en la producción de los principales exportadores de este continente tiene repercusiones mundiales. Se espera un descenso de aproximadamente un 5 % de la producción europea durante los próximos años, lo que supondría alrededor de unos 271,12 millones de hectolitros, según ha informado la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV). La tendencia es a la baja, a finales de los años 80 representaba un 78%.

Portugal cuenta con un 3% de la superficie vitivinícola total de toda Europa.

La producción de vino en Portugal en estos últimos años se ha mantenido con altibajos, alcanzando en la campaña pasada del 2006/2007, 7.542.706 HL la cifra más alta después del gran volumen de producción que se produjo en la campaña del 2001/2002. Los datos provisionales nos dicen que la producción de vino en Portugal esta temporada 2007/2008 muestra un retroceso, en relación a 2006, siendo 6.049.326 HL, un 19,80% menos que la campaña anterior. La producción de vino en Portugal coloca a este país en un quinto lugar dentro de la tabla de los mayores productores dentro de La Comunidad Europea, según datos de la Comisión Europea.

En la siguiente tabla se puede ver el descenso que ha tenido el consumo humano de vino per capita en Portugal en el transcurso de estos últimos años. Portugal se encuentra en un onceavo lugar con un mercado interior que no llega a los 5Mhl.

Consumo humano de vino per capita (l/hab). (1)

Periodo de Referencia	Consumo de vino (l/hab)
2006 / 2007	45,7
2005 / 2006	46,8
2004 / 2005	48,7
2003 / 2004	48,9
2002 / 2003	52,9

Fuente: Anual; INE, Balanços de Aprovisionamento de Produtos Vegetais

Nota: (1) Año de campaña (1 de Septiembre del año n a 31 de Agosto del año n+1)

Ultima actualización de estos datos el 15 de Abril del 2008

Portugal importo el año pasado 2007 alrededor de unos 1.411.000 HI de vino de los que 1.140.000 HI pertenecen a importaciones realizadas a países comunitarios. Estas importaciones han sufrido leves alteraciones a lo largo de los últimos años, siempre fluctuando entre valores de 1.000.000 y 1.600.000. Por otro lado, se ve una tendencia portuguesa hacia un incremento de las importaciones con países como Estados Unidos, Asia y Oceanía.

La evolución de las exportaciones de Portugal se mantiene más o menos constante en estos últimos años, variando solo un 1% de uno a otro. En el 2004 el volumen de exportaciones fue de 3,2 Mhl, en el 2005 el volumen fue de 2,6 Mhl y en el 2006 como he mencionado anteriormente de 2,9 Mhl. Lo que supone un 3% en el mercado mundial de las exportaciones.

En cuanto a las bodegas portuguesas, se ve una clara tendencia a la concentración, punto que se aborda más adelante cuando se analiza la demanda.

II. ANÁLISIS DE LA OFERTA

1. ANÁLISIS CUANTITATIVO

1.1. Tamaño de la oferta

La producción de maquinaria para la elaboración de vinos en Portugal no se encuentra entre una de las actividades más desarrolladas del país, contando con una escasa presencia de productores nacionales. Esto nos permite poder asemejar el consumo existente de este tipo de bienes en este país, a las importaciones realizadas a lo largo de los diferentes ejercicios.

El tamaño de la oferta de este tipo de maquinarias analizadas en el estudio se calcula tomando en consideración los datos estadísticos de producción local y ventas relativos al CAE 29350.14, entre 2003 y 2006.

CAE: 29530.14.00.000 (Maquinaria y equipamientos para la fabricación de vino, sidra, zumos de frutas, n.e, incluido prensas)

Concepto	2003	2004	2005	2006
Unidades Producidas	346	403	448	528
Unidades Vendidas	345	402	447	527
Ventas (€)	7.445.065	7.235.075	10.103.731	6.775.960

Fuente: INE – Instituto Nacional de Estadísticas de Portugal

Los datos aportados por el Instituto Nacional de Estadística de Portugal revelan un aumento de la producción de maquinaria vitivinícola en torno a un 52,60%, las unidades vendidas se mantienen estables en relación a las unidades producidas por año, pero en unidades monetarias las ventas han disminuido en 8,98%, debido seguramente a un descenso en el precio de venta de la maquinaria.

EXPORTACIONES DE MAQUINARIA VITIVINÍCOLA (LOS TARIC MENCIONADOS ANTERIORMENTE) CON RELACIÓN AL TOTAL DE EXPORTACIONES DE PORTUGAL

	2003	2004	2005	2006	2007
TOTAL EXPORT	28.074.254.950	28.770.059.790	30.664.931.370	34.511.311.140	37.544.682.60
MAQUINARIA VITINICOLA	23.897.230	29.649.720	36.259.230	42.148.860	41.270.980
%	0,09	0,10	0,12	0,12	0,11

Fuente: Proclarity (€)

En 2007 las exportaciones de maquinaria para la industria del vino disminuyeron levemente con relación al total de exportaciones realizadas por Portugal, con respecto al 2006, con un porcentaje del 0,11% del total de las exportaciones de Portugal. Pero en conjunto la evolución de estas exportaciones como se puede ver en la tabla es más o menos estable, variando entre 0,09 y 0,11 del último año, en el que sufre un ligero descenso.

IMPORTACIONES DE MAQUINARIA VITIVINÍCOLA (LOS TARIC MENCIONADOS ANTERIORMENTE) CON RELACIÓN AL TOTAL DE EXPORTACIONES DE PORTUGAL

	2003	2004	2005	2006	2007
TOTAL IMPORT	41.725.853.53	44.174.433.94	49.179.427.45	53.100.628.66	57.014.782.97
MAQUINARIA VITINICOLA	0	0	0	0	0
%	0,15	0,11	0,09	0,06	0,07

Fuente: Proclarity (€)

El total de las importaciones de las partidas arancelarias estudiadas en este estudio ha disminuido en conjunto. En el 2007 aproximadamente alcanzo unos 39.500.000€, representando un 0,07% del total de importaciones en Portugal, en contraposición a los 61.000.000€ que se alcanzaron en el 2003.

EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES TOTALES DE MAQUINARIA VITIVINÍCOLA EN PORTUGAL: 2003-2007

CÓDIGO ARANCELARIO	2003	2004	2005	2006	2007	Variación 03-07 (%)
8435.10.00.00	5.042.080	4.408.470	4.818.270	3.500.950	3.584.880	-28,90%
8421.22.00.00	685.440	843.770	996.300	1.202.270	1.010.580	47,44%
8413.50	6.670.810	5.382.010	4.914.330	4.493.360	5.468.110	-18,03%
8413.60	24.423.000	21.595.750	14.603.650	5.818.740	6.119.300	-74,94%
8422.30.00	19.451.570	12.140.950	15.419.940	9.970.850	15.186.310	-21,93%
8422.20	766.390	876.510	844.610	1.388.600	503.790	-34,26%
7309.00.51.00	375.070	235.390	142.210	361.890	504.360	34,47%
7309.00.59.00	1.507.720	1.390.480	3.345.560	1.485.040	2.670.230	77,10%
4415.10.10.00	953.690	1.252.140	1.708.720	2.155.430	2.360.620	147,52%
4416.00.00.00	1.140.950	1.347.610	1.452.880	1.249.280	2.089.460	83,13%
TOTAL	61.016.720,00	49.473.080,00	48.246.470,00	31.626.410,00	39.497.640,00	-35,27%

Fuente: Proclarity (€)

El análisis del comportamiento de las importaciones en estos últimos cinco años refleja, en su variación un resultado negativo de 35,27% en el valor total de las mismas. Este resultado negativo se debe en gran parte a que en el año 2003 hubo una gran importación de la partida 8413.600 (bombas). Pero si analizamos individualmente los códigos arancelarios, cinco partidas han crecido de manera significativa: 8421.22.00.00, 7309.00.51.00, 7309.00.29.00, 4415.10.10.00 y 4416.00.00.00. Triplicando casi las importaciones la partida 4415.10.10.00 durante estos años.

Al no tener datos de producción en valores monetarios, hemos calculado el tamaño de la oferta en base a las importaciones y exportaciones.

TAMAÑO DE LA OFERTA DE MAQUINARIA DE INDUSTRIA VITIVINÍCOLA EN PORTUGAL: 2003 – 2007

	2003	2004	2005	2006	2007
+ IMPORTACIONES	61.016.720	49.473.080	48.246.470	31.626.410	39.497.640
- EXPORTACIONES	23.897.230	29.649.720	36.259.230	42.148.860	41.270.980
SALDO	44.564.555	27.058.435	22.090.971	-3.746.490	-1.773.340

Fuente: INE (Instituto Nacional de Estadística de Portugal), Proclarity (€)

Estos datos demuestran que Portugal es un país importador de maquinaria destinada a la elaboración del vino (producción nacional escasa). Las importaciones han ido decreciendo a lo largo de los años en cambio las exportaciones han crecido. El decrecimiento de estas importaciones pueden ser debidos a varias causas, que la producción nacional estos últimos años ha crecido, la menor demanda de maquinaria para la elaboración del vino o porque tienen existencias de años anteriores que no se vendieron y las están dando salida. En cuanto al crecimiento de las exportaciones en estos dos últimos años, se debe a que Portugal aparte de exportar su propia producción, exporta las partidas importadas (reventa),

es decir, se trata de ventas de maquinaria de marcas extranjeras o en ocasiones de maquinaria ya usada.

En relación a los países a los que exporta Portugal maquinaria vitivinícola (los códigos arancelarios escogidos para el estudio), en una ponderación sobre estos últimos cinco años, es España la que ocupa un primer lugar con un valor total en euros de 76.452.340, lo que representa un 37,11% sobre el total de exportaciones. Angola, ocupa el segundo lugar en el ranking de exportaciones de Portugal con un valor de 26.320.980€, con un 12,78%. Seguido muy de cerca por Francia con un 12, 59% y en cuarto lugar Suecia muy por debajo con un porcentaje de 5,9% Italia.

1.2. Análisis de los componentes de la oferta

El hecho de que la mayor parte de las partidas que comprenden la maquinaria para la industria vitivinícola, no sean exclusivos de este sector, dificulta sobremanera el análisis de la evolución de las importaciones realizadas por Portugal de maquinaria vitivinícola a lo largo de los años.

En relación a la maquinaria vitivinícola, ha sido imposible conseguir el número de empresas específicas que se dedican a la fabricación de maquinaria y equipamientos para el vino, sidra, zumos de frutas. Incluidas prensas (CAE 29530.14.00.000). Debido a la existencia única de datos del CAE 29530 Fabricación de Maquinas para las industrias de alimentación, de bebidas y de tabaco.

Existen 153 empresas en Portugal con el CAE primario 29530.

Estas empresas están localizadas, en su mayoría, en los distritos de Lisboa, con 55 empresas, de Porto con 30 y Aveiro con 22 empresas.



Distrito	Nº. Empresas
Aveiro	22
Beja	1
Braga	10
Bragança	0
Castelo Branco	1
Coimbra	2
Évora	1
Faro	2
Guarda	0
Leiria	7
Lisboa	55
Portalegre	1
Porto	30
Santarém	8
Setúbal	11
Viana do Castelo	0
Vila Real	0
Viseu	1
Ilha da Madeira	1
TOTAL	153

Fuente: INE (Instituto Nacional de Estadísticas de Portugal). Año: diciembre 2006

Mencionar que además de las 153 sociedades expuestas en la tabla, Portugal cuenta con 118 empresarios en nombre individual bajo el CAE 29530, siendo estos últimos representantes de marcas tanto locales como extranjeras en Portugal.

A continuación se presentan los datos de las 48 mayores empresas de este sector en Portugal que presentan unas ventas de 162.565.775 €, según la última actualización de febrero de 2007. Las mayores empresas se sitúan en Lisboa, Porto y Aveiro, siendo este último el distrito donde más se factura, alcanzado casi unas ventas de alrededor de 100 mil euros, un 61,43% del total de facturación.

Distritos	Nº. Empresas	% Empresas	Ventas	Nº. Empleados
Aveiro	12	25,00%	99.866.578	1.126
Braga	1	2,10%	72.771	2
Évora	1	2,10%	60.000	0
Leiria	2	4,20%	4.066.644	37
Lisboa	13	27,10%	16.175.688	198
Portalegre	1	2,10%	22.025.733	200
Porto	13	27,10%	14.100.652	272
Santarém	2	4,20%	3.022.381	28
Setúbal	3	6,30%	3.175.328	39
Total	48	100%	162.565.775	1.902

Fuente: Coface Portugal, € (2007)

Procedemos a mencionar las principales empresas que fabrican en Portugal maquinaria para el sector vitivinícola (Fuente: Coface Portugal):

Nombre	ARSOPI - INDÚSTRIAS METALÚRGICAS ARLINDO S. PINHO, S.A.
Dirección	Lugar Relva, Vila Chã
Código Postal	3730-305 VALE DE CAMBRA
NIF	500031061
Teléfono	256426100
Fax	256426101
E-mail	arsopi@arsopi.pt
Site Web	www.arsopi.pt
Vol. Negócio(s)(Euro)	5.000.001 - 25.000.000
Capital Social(Euro)	> 5.000.000
N.Empleados	251 - 500

Nombre	ARSOPI-THERMAL, EQUIPAMENTOS TERMICOS, S.A
Dirección	Sítio Codal, Aptd. 103, Vale De Cambra
Código Postal	3730-135 CODAL
NIF	502192364
Teléfono	256410410
Fax	256410411
E-mail	thermal@arsopi-thermal.pt
Site Web	www.arsopi-thermal.pt
Vol. Negócio(s)(Euro)	2.500.001 - 5.000.000
Capital Social(Euro)	500.001 - 5.000.000
N.Empleados	26 - 50

Nombre	METALURGICA PROGRESSO DE VALE DE CAMBRA, S.A.
Dirección	Rua Comend. Arlindo Soares De Pinho, Nr. 143, Ponte Da Gandra
Código Postal	3730-404 VALE DE CAMBRA
NIF	500192480
Teléfono	256460050
Fax	256460051
E-mail	geral@progresso.pt
Site Web	www.progresso.pt
Vol. Negócio(s)(Euro)	5.000.001 - 25.000.000
Capital Social(Euro)	500.001 - 5.000.000
N.Empleados	251 - 500

Nombre	STI-SISTEMAS E TECNICAS INDUSTRIAIS, LDA.
Dirección	Pq. Industrial De Abrantes, Zona Norte, Via Industrial 1 Nr. 970, Abrantes
Código Postal	2200-480 ABRANTES
NIF	500754071
Teléfono	241379190
Fax	241379192
E-mail	info@sti-tec.net
Site Web	www.sti-tec.net
Vol. Negócio(s)(Euro)	2.500.001 - 5.000.000
Capital Social(Euro)	100.001 - 250.000
N.Empleados	26 - 50

Nombre	VALINOX-INDÚSTRIAS METALÚRGICAS, S.A.
Dirección	Zona Industrial De Farrapa Aptd. 90, Chave
Código Postal	4540-264 CHAVE
NIF	501167250
Teléfono	256420900
Fax	256462010
E-mail	valinox@valinox.pt
Site Web	www.valinox.pt
Vol. Negócio(s)(Euro)	2.500.001 - 5.000.000
Capital Social(Euro)	500.001 - 5.000.000
N.Empleados	51 - 100

Nombre	ABIBENTO - EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS, LDA.
Dirección	Zona Ind. Rossio, Aptd. 168, Vila Cova De Perrinho
Código Postal	3730-000 VILA COVA DE PERRINHO
NIF	502093463
Teléfono	256410840
Fax	256410849
E-mail	abibento@albibento.pt
Site Web	www.abibento.pt
Vol. Negócio(s)(Euro)	1.250.001 - 2.500.000
Capital Social(Euro)	100.001 - 250.000
N.Empleados	26 - 50

A continuación se presenta el análisis de las importaciones por partidas arancelarias. Todas las tablas están ordenadas del año más reciente 2007 al menos reciente 2003 y en base al ranking de los mayores importadores del año 2007.

▪ **PRENSAS Y ESTRUJADORAS**

84.35.10.00.00 PRENSAS, ESTRUJADORAS Y MAQUINAS Y APARATOS ANALOGOS PARA LA PRODUCCION DE VINO, SIDRA, JUGOS DE FRUTOS O BEBIDAS SIMILARES. - MAQUINAS Y APARATOS.

Esta partida es la única que hace referencia en exclusiva a la maquinaria utilizada en la viticultura.

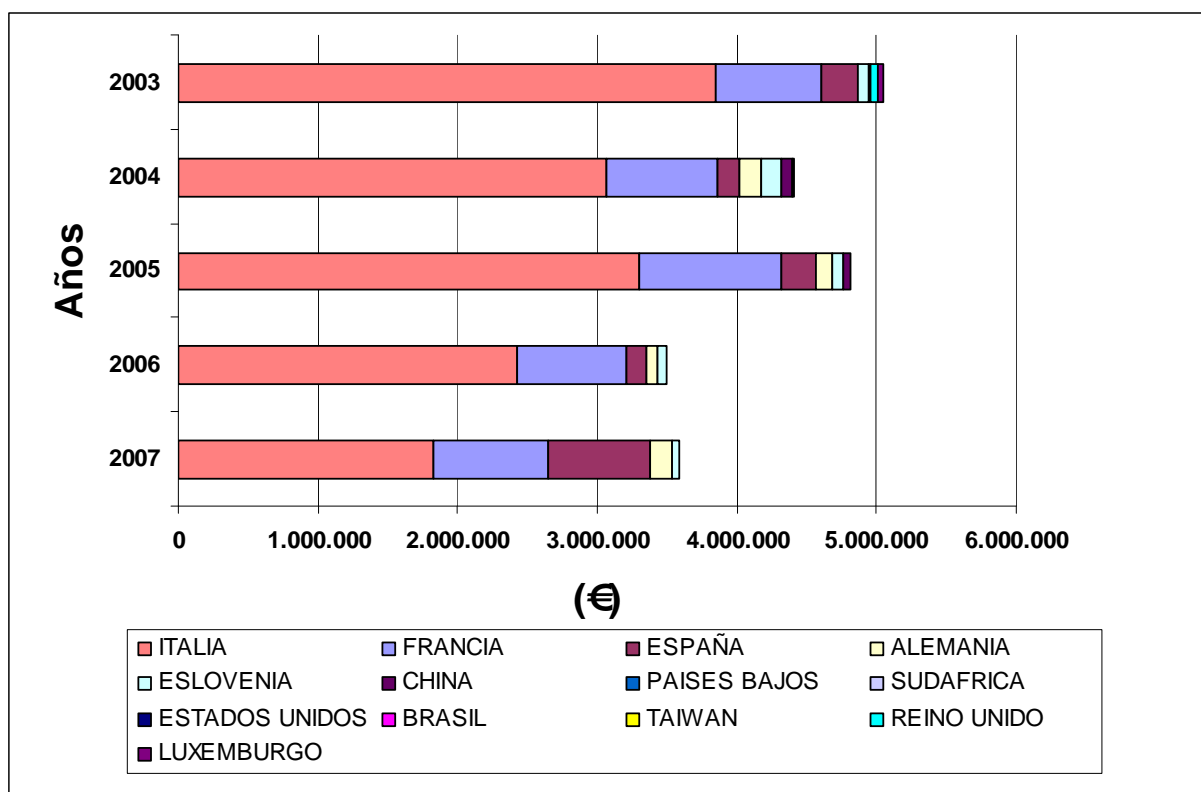
Las cifras de importaciones para los últimos cinco años son las siguientes:

RANKING DE IMPORTACIONES POR PAÍS DE ORIGEN

PAÍS ORIGEN	2007	2006	2005	2004	2003	% Var.03-07	Cuota Import 2007
ITALIA	1.827.880	2.421.300	3.299.260	3.067.740	3.842.190	-52,43%	50,99%
FRANCIA	815.910	781.470	1.011.870	789.470	761.200	7,19%	22,76%
ESPAÑA	739.130	147.710	257.850	166.180	262.520	181,55%	20,62%
ALEMANIA	157.550	82.350	112.230	148.850	890	17.602,25%	4,39%
ESLOVENIA	43.820	65.700	78.000	142.360	81.630	-46,32%	1,22%
CHINA	570	1.400	53.440	74.980	800	-28,75%	0,02%
PAISES BAJOS	20	1.020	-	18.610	-	-	-
SUDAFRICA	-	-	-	30	-	-	-
ESTADOS UNIDOS	-	-	4.260	250	-	-	-
BRASIL	-	-	-	-	690	-	-
TAIWAN	-	-	-	-	3.930	-	-
REINO UNIDO	-	-	1.360	-	51.280	-	-
LUXEMBURGO	-	-	-	-	36.950	-	-
TOTAL IMPORTACIONES	3.584.880	3.500.950	4.818.270	4.408.470	5.042.080	-28,90%	100,00%

Fuente: Proclarity (€)

GRÁFICO DE LA EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES POR PAÍS DE ORIGEN



Según muestra la tabla podemos ver como Italia, Francia y España presiden los puestos de honor en lo que a ventas de prensas y estrujadoras se refiere.

Cabe destacar que Italia ha sufrido un descenso en sus exportaciones hacia Portugal de la partida 8435.10.00.00, reflejándose una variación negativa del 52,43 en estos últimos cinco años. En el segundo puesto nos encontramos con Francia, que sufre altibajos en su cuota de importación. Se encuentra, en tercer lugar España. Portugal ha incrementado sus importaciones de España notablemente en el año 2007, ha crecido un 181,55%. Destacar también el gran crecimiento de Alemania. Estos tres países están paulatinamente quitando cuota de importación a Italia, la cual en el 2003 presidía por mucha diferencia el primer lugar (76% del total en 2003 y un 51% en 2007).

▪ **FILTROS**

8421.22.00.00 CENTRIFUGADORAS, INCLUIDAS LAS SECADORAS CENTRIFUGAS; APARATOS PARA FILTRAR O DEPURAR LIQUIDOS O GASES - PARA FILTRAR O DEPURAR LAS DEMAS BEBIDAS

RANKING DE IMPORTACIONES POR PAÍS DE ORIGEN

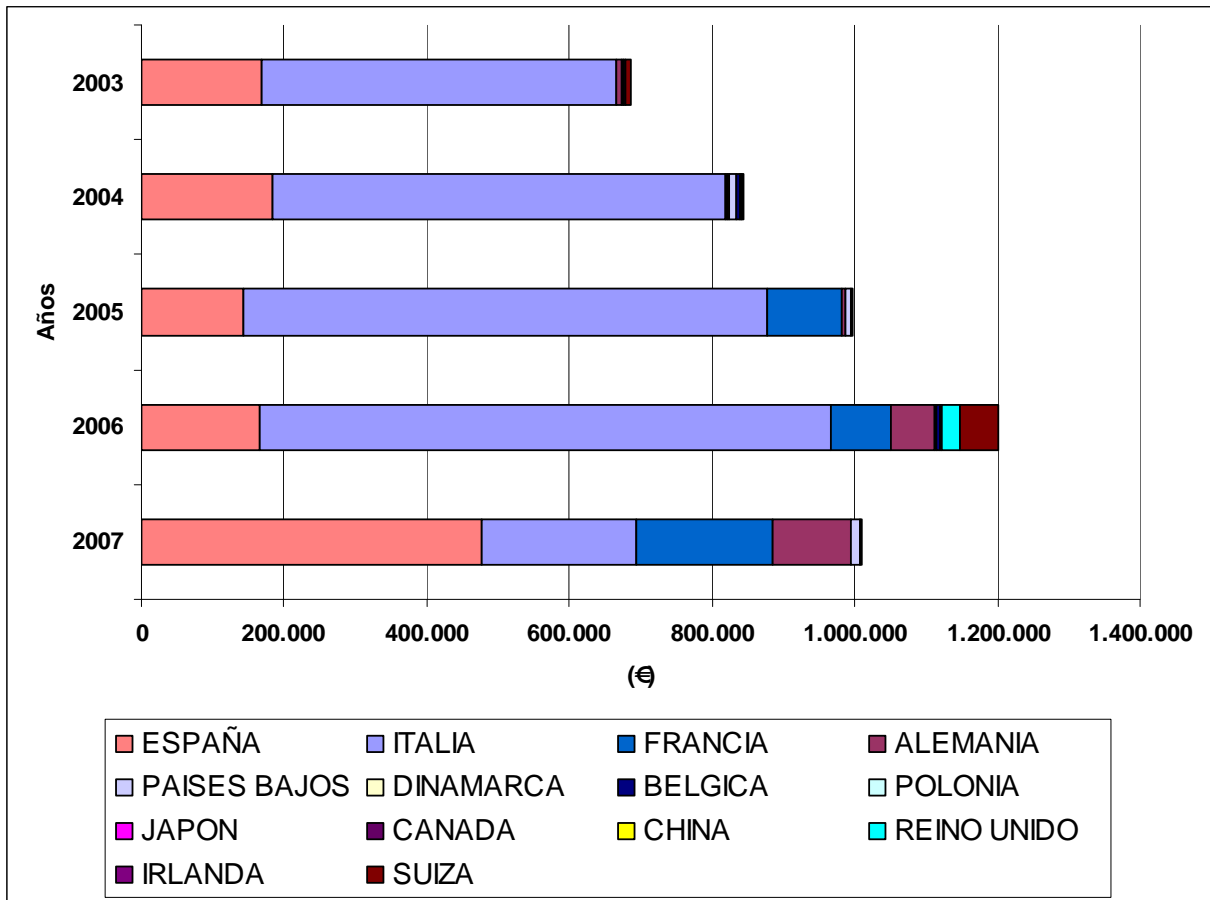
PAÍS ORIGEN	2007	2006	2005	2004	2003	% Var. 03 - 07	Cuota Impor 2007
ESPAÑA	476.290	165.380	143.260	183.400	168.040	183,44%	47,13%
ITALIA	216.780	802.050	734.280	635.110	498.050	-56,47%	21,45%
FRANCIA	191.800	83.510	103.560	1.550	-	-	18,98%
ALEMANIA	110.690	61.990	6.560	3.020	6.790	1.530,19%	10,95%
PAISES BAJOS	11.700	30	6.550	10.790	-	-	1,16%
DINAMARCA	2.100	300	830	340	2.240	-6,25%	0,21%
BELGICA	1.080	6.130	-	3.870	-	-	0,11%
POLONIA	130	1.440	-	-	-	-	0,01%
JAPON	10	-	-	-	-	-	0,00%
CANADA	-	-	-	-	3.070	-	-
CHINA	-	50	-	-	-	-	-
REINO UNIDO	-	26.720	890	3.170	100	-	-
IRLANDA	-	20	40	20	-	-	-
SUIZA	-	54.650	330	2.500	7.150	-	-
TOTAL IMPORTACIONES	1.010.580	1.202.270	996.300	843.770	685.440	47,44%	100,00%

Fuente: Proclarity (€)

En general destacar que en estos últimos años ha habido un incremento de la demanda de este tipo de productos por los portugueses hacia la mayoría de los países. Pero tras observar detalladamente los datos de la tabla es evidente la fuerte presencia, mantenida a lo largo de los años, de Italia como país proveedor de filtros, aunque en el 2007 ha perdido su peso a favor de España. Le acompañan en el ranking de los cinco primeros a España, países como Alemania, que destaca el fuerte apunte que ha sufrido en los últimos años, y por otra parte Francia y Países Bajos.

Cabe señalar el aumento de las exportaciones de los países del norte y este de Europa (Dinamarca, Países Bajos y Suiza), se deben tener en cuenta como potenciales competidores.

GRÁFICO DE LA EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES POR PAÍS DE ORIGEN



▪ **BOMBAS**

8413.50 BOMBAS PARA LIQUIDOS, INCLUSO CON DISPOSITIVO MEDIDOR INCORPORADO; ELEVADORES DE LIQUIDOS. - LAS DEMAS BOMBAS VOLUMETRICAS ALTERNATIVAS

8413.60 BOMBAS PARA LIQUIDOS, INCLUSO CON DISPOSITIVO MEDIDOR INCORPORADO; ELEVADORES DE LIQUIDOS. - LAS DEMAS BOMBAS VOLUMETRICAS ROTATIVAS

En el caso de estas partidas, incluyen bombas de tan distintos tipos y tan distintos usos, que es completamente imposible sacar una conclusión clara sobre el origen o evolución de las importaciones de las bombas únicamente utilizadas en la vitivinicultura.

RANKING DE IMPORTACIONES POR PAÍS DE ORIGEN

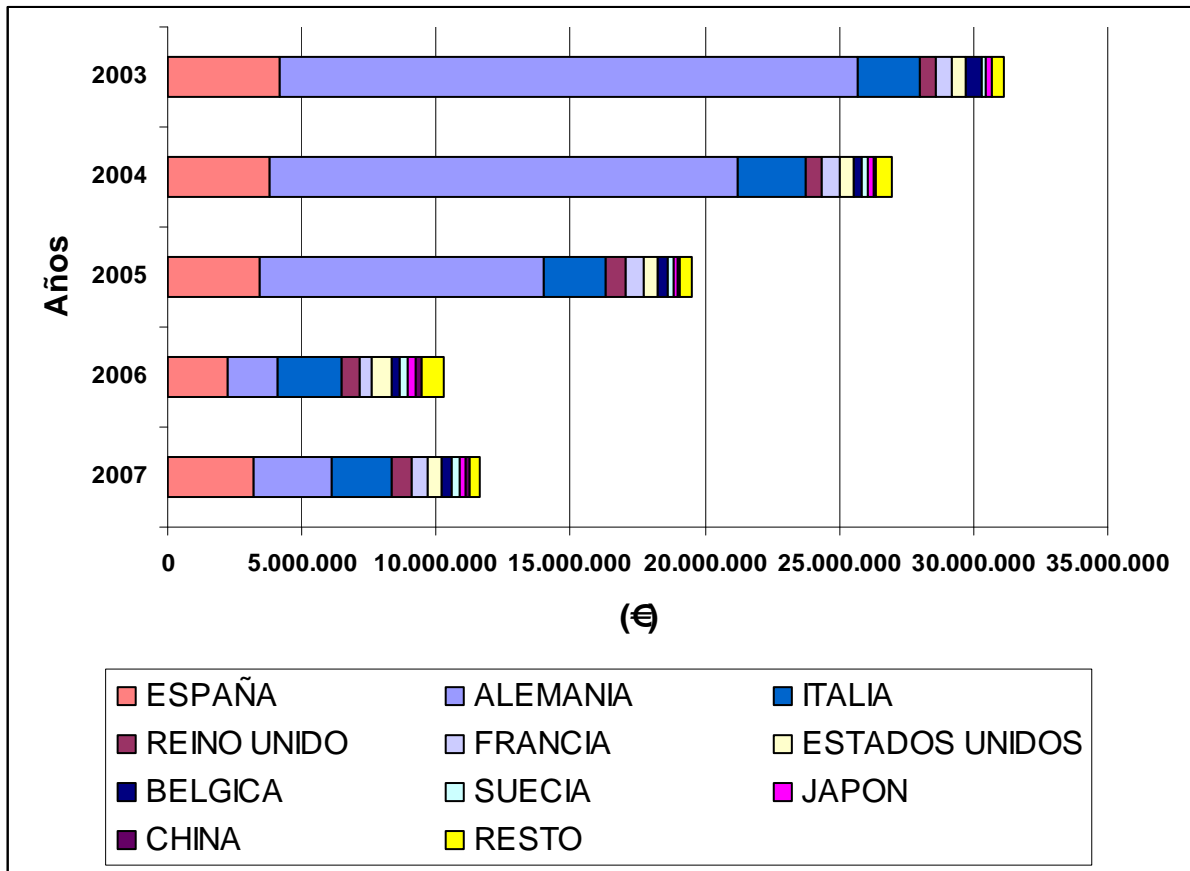
PAÍS ORIGEN	2007	2006	2005	2004	2003	% Var. 03 -07	Cuota Impor 2007
ESPAÑA	3.229.730	2.255.050	3.444.230	3.778.190	4.186.730	-22,86%	27,87%
ALEMANIA	2.861.720	1.825.480	10.518.600	17.408.530	21.476.560	-86,68%	24,70%
ITALIA	2.253.310	2.387.160	2.336.280	2.553.030	2.305.800	-2,28%	19,45%
REINO UNIDO	714.750	700.950	759.850	612.410	596.300	19,86%	6,17%
FRANCIA	644.750	422.680	692.050	675.150	634.630	1,59%	5,56%
ESTADOS UNIDOS	497.310	759.230	489.120	539.180	486.270	2,27%	4,29%
BELGICA	358.420	295.970	342.750	310.180	621.860	-42,36%	3,09%
SUECIA	323.970	283.870	246.990	175.650	127.780	153,54%	2,80%
JAPON	239.250	314.730	192.750	238.830	217.530	9,98%	2,06%
CHINA	97.430	189.290	56.940	69.440	19.230	406,66%	0,84%
TOTAL TOP 10	11.220.640	9.434.410	19.079.560	26.360.590	30.672.690	-63,42%	96,83%
RESTO	366.770	877.690	438.420	617.170	421.120	-12,91%	3,17%
TOTAL IMPORTACIONES	11.587.410	10.312.100	19.517.980	26.977.760	31.093.810	-62,73%	100,00%

Fuente: Proclarity (€)

Las importaciones portuguesas de la partidas arancelarias 8413.50 y 8413.60 también están marcadas por la posición de primacía de España como principal proveedor en el año 2007, viéndose una evolución con altibajos, pero siempre manteniendo una cuota creciente. Se observa que en los años anteriores era Alemania por mucha diferencia el principal país proveedor de este tipo de productos a Portugal. Alemania ha reducido sus exportaciones en un 88,68% de bombas en estos últimos cinco años. Italia que ocupa el tercer lugar del ranking se mantiene estable. Cabe destacar en el top 10 China y Suecia, que han crecido sus exportaciones a Portugal en un 406,66% y en un 153,54% respectivamente.

Destacar lo mucho que han descendido las importaciones totales de esta partida arancelaria.

GRÁFICO DE LA EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES POR PAÍS DE ORIGEN



▪ **MAQUINARIA PARA EL EMBOTELLADO Y LIMPIADORAS**

8422.30.00 MAQUINAS PARA LAVAR VAJILLA; MAQUINAS Y APARATOS PARA LIMPIAR O SECAR BOTELLAS O DEMAS RECIPIENTES; MAQUINAS Y APARATOS PARA LLENAR, CERRAR, TAPAR, TAPONAR O ETIQUETAR BOTELLAS, BOTES O LATAS, CAJAS, SACOS (BOLSAS) O DEMAS CONTINENTES; MAQUINAS Y APARATOS DE CAPSULAR BOTELLAS, TARROS, TUBOS Y CONTINENTES ANALOGOS; LAS DEMAS MAQUINAS Y APARATOS PARA EMPAQUETAR O ENVOLVER MERCANCIAS, INCLUIDAS LAS DE ENVOLVER CON PELICULA TERMORRETRACTIL; MAQUINAS Y APARATOS PARA GASEAR BEBIDAS

- MÁQUINAS Y APARATOS PARA LLENAR, CERRAR, TAPAR, TAPONAR O ETIQUETAR BOTELLAS, BOTES O LATAS, CAJAS, SACOS (BOLSAS) O DEMÁS CONTINENTES; MÁQUINAS Y APARATOS DE CAPSULAR BOTELLAS, TARROS, TUBOS Y CONTINENTES ANÁLOGOS; MÁQUINAS Y APARATOS PARA GASEAR BEBIDAS

8422.20.00 MAQUINAS PARA LAVAR VAJILLA; MAQUINAS Y APARATOS PARA LIMPIAR O SECAR BOTELLAS O DEMAS RECIPIENTES; MAQUINAS Y APARATOS PARA LLENAR, CERRAR, TAPAR, TAPONAR O ETIQUETAR BOTELLAS, BOTES O LATAS, CAJAS, SACOS (BOLSAS) O DEMAS CONTINENTES; MAQUINAS Y APARATOS DE CAPSULAR BOTELLAS, TARROS, TUBOS Y CONTINENTES ANALOGOS; LAS DEMAS MAQUINAS Y APARATOS PARA EMPAQUETAR O ENVOLVER MERCANCIAS, INCLUIDAS LAS DE ENVOLVER CON PELICULA TERMORRETRACTIL; MAQUINAS Y APARATOS PARA GASEAR BEBIDAS

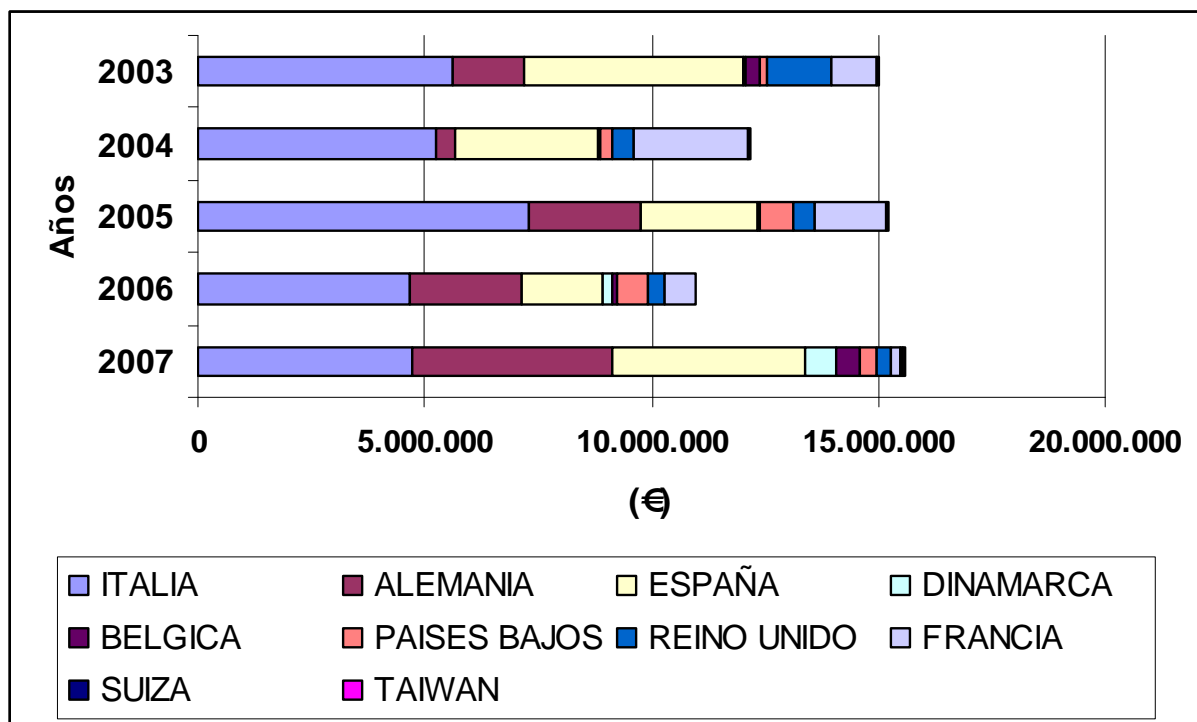
- MÁQUINAS Y APARATOS PARA LIMPIAR O SECAR BOTELLAS O DEMÁS RECIPIENTES

RANKING DE IMPORTACIONES POR PAÍS DE ORIGEN

PAÍS ORIGEN	2007	2006	2005	2004	2003	% Var. 03 - 07	Cuota Impor 2007
ITALIA	4.708.710	4.692.470	7.288.550	5.255.400	5.613.290	-16,11%	30,01%
ALEMANIA	4.419.100	2.455.920	2.496.060	432.740	1.586.860	178,48%	28,16%
ESPAÑA	4.267.460	1.787.180	2.565.640	3.145.430	4.810.910	-11,30%	27,20%
DINAMARCA	698.860	211.640	4.420	11.630	68.800	915,78%	4,45%
BELGICA	517.510	100.030	48.210	29.930	303.650	70,43%	3,30%
PAISES BAJOS	372.020	649.090	731.570	272.210	180.770	105,80%	2,37%
REINO UNIDO	275.830	403.260	438.240	448.410	1.395.380	-80,23%	1,76%
FRANCIA	228.220	651.630	1.615.270	2.515.640	981.470	-76,75%	1,45%
SUIZA	72.700	14.700	11.900	53.160	15.190	378,60%	0,46%
TAIWAN	36.560	8.650	9.720	13.620	41.790	-12,51%	0,23%
TOTAL TOP 10	15.596.970	10.974.570	15.209.580	12.178.170	14.998.110	3,99%	99,41%
RESTO	93.130	348.880	1.054.970	839.290	5.219.850	-98,22%	0,59%
TOTAL IMPORTACIONES	15.690.100	11.323.450	16.264.550	13.017.460	20.217.960	-22,40%	100,00%

Fuente: Proclarity (€)

GRÁFICO DE LA EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES POR PAÍS DE ORIGEN



Tras observar los datos de la tabla es evidente la fuerte presencia, mantenida a lo largo de los años, de Italia como país proveedor de maquinaria para el embotellado, capsulado o limpieza de botellas y estanques. Lo acompañan en el ranking de los cinco primeros, países como Alemania, España, Dinamarca y Bélgica. La tendencia de importaciones de Portugal en esta partida es muy variable, sufriendo altibajos continuos todos los países. Pero cabe destacar que a pesar de estos continuos vaivenes, Italia siempre ocupa el primer lugar.

▪ DEPOSITOS

7309.00.51.00 DEPOSITOS, CISTERNAS, CUBAS Y RECIPIENTES SIMILARES PARA CUALQUIER MATERIA (EXCEPTO GAS COMPRIMIDO O LICUADO), DE FUNDICION, HIERRO O ACERO, DE CAPACIDAD SUPERIOR A 300 L, SIN DISPOSITIVOS MECANICOS NI TERMICOS, INCLUSO CON REVESTIMIENTO INTERIOR O CALORIFUGO

- PARA LIQUIDOS: SUPERIOR A 100 000L

7309.00.59.00 DEPOSITOS, CISTERNAS, CUBAS Y RECIPIENTES SIMILARES PARA CUALQUIER MATERIA (EXCEPTO GAS COMPRIMIDO O LICUADO), DE FUNDICION, HIERRO O ACERO, DE CAPACIDAD SUPERIOR A 300 L, SIN DISPOSITIVOS MECANICOS NI TERMICOS, INCLUSO CON REVESTIMIENTO INTERIOR O CALORIFUGO

- PARA LIQUIDOS: INFERIOR O IGUAL A 100 000L

RANKING DE IMPORTACIONES POR PAÍS DE ORIGEN

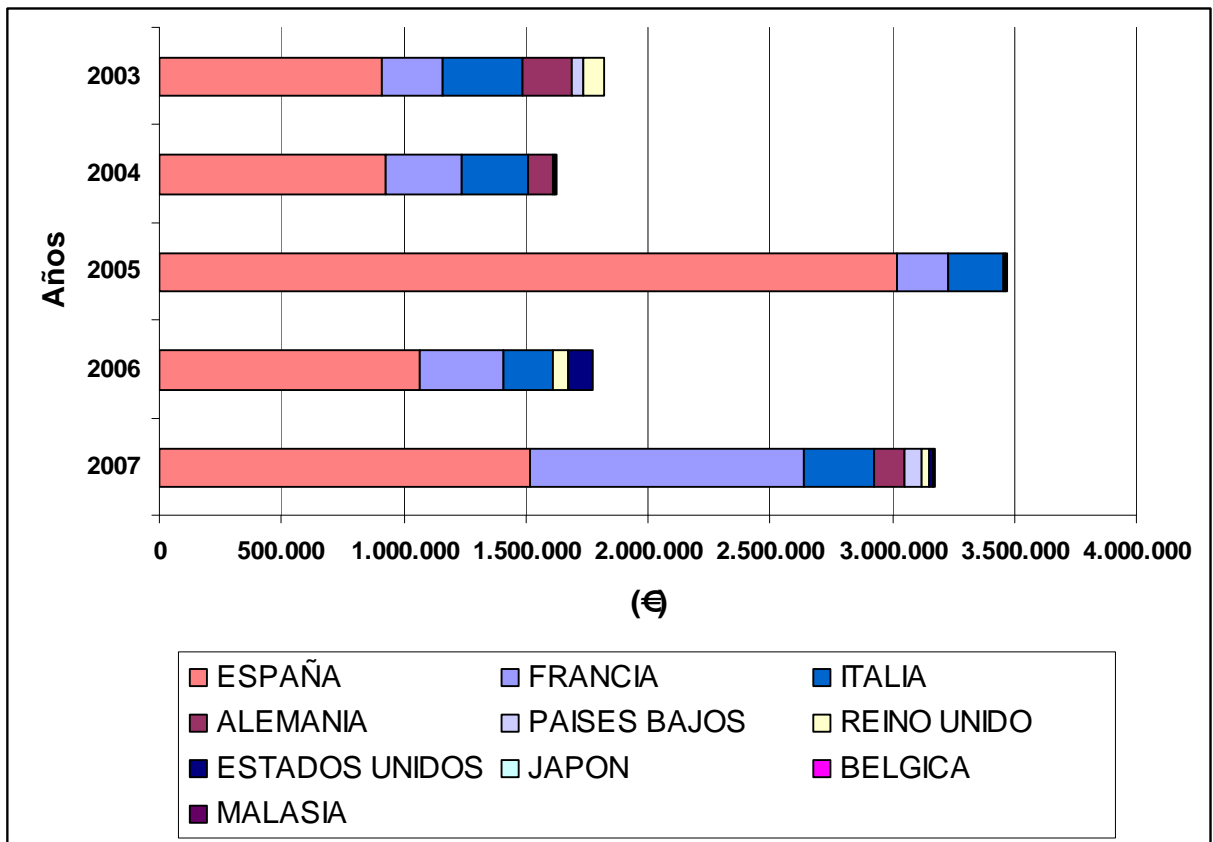
PAÍS ORIGEN	2007	2006	2005	2004	2003	% Var 03-07	Cuota Impor 2007
ESPAÑA	1.519.240	1.067.960	3.016.620	925.010	911.460	66,68%	47,86%
FRANCIA	1.121.390	338.820	214.620	312.570	246.510	354,91%	35,32%
ITALIA	288.020	200.250	220.530	270.120	331.160	-13,03%	9,07%
ALEMANIA	122.430	3.760	11.480	105.420	196.840	-37,80%	3,86%
PAISES BAJOS	72.320	1.000	5.110	-	47.800	51,30%	2,28%
REINO UNIDO	30.000	60.810	-	-	85.480	-64,90%	0,95%
ESTADOS UNIDOS	13.470	103.060	-	4.160	-	-	0,42%
JAPON	2.930	-	-	5.790	-	-	0,09%
BELGICA	1.980	-	-	120	2.370	-16,46%	0,06%
MALASIA	1.390	-	-	-	-	-	0,04%
TOTAL TOP 10	3.173.170	1.775.660	3.468.360	1.623.190	1.821.620	74,19%	99,96%
RESTO	1.420	71.270	19.410	2.680	61.170	-97,68%	0,04%
TOTAL IMPORTACIONES	3.174.590	1.846.930	3.487.770	1.625.870	1.882.790	68,61%	100,00%

Fuente: Proclarity (€)

Entre las conclusiones que se derivan de estas cifras, se observa una clara supremacía de los productos españoles sobretodo en estos últimos años, en el año 2005 España tuvo unas ventas en euros de 3.016.620 de depósitos, cisternas, cubas, etc. Pero Francia viene creciendo considerablemente, no alcanzando las exportaciones de España en el 2007 por solo 397.850€. Francia presenta una variación 03-07 de 354,91% y España de 66,68%.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que, a pesar de que la producción de maquinaria vitivinícola es reducida en Portugal, existe un mayor dinamismo productivo cuando nos referimos a depósitos.

GRÁFICO DE LA EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES POR PAÍS DE ORIGEN



▪ **CAJONES, CAJAS, JAULAS, ECT.**

4415.10.10.00 CAJONES, CAJAS, JAULAS, TAMBORES Y ENVASES SIMILARES, DE MADERA; CARRETES PARA CABLES, DE MADERA; PALETAS, PALETAS CAJA Y DEMAS PLATAFORMAS PARA CARGA, DE MADERA; COLLARINES PARA PALETAS, DE MADERA. - CAJONES, CAJAS, JAULAS, TAMBORES (CILINDROS) Y ENVASES SIMILARES.

RANKING DE IMPORTACIONES POR PAÍS DE ORIGEN

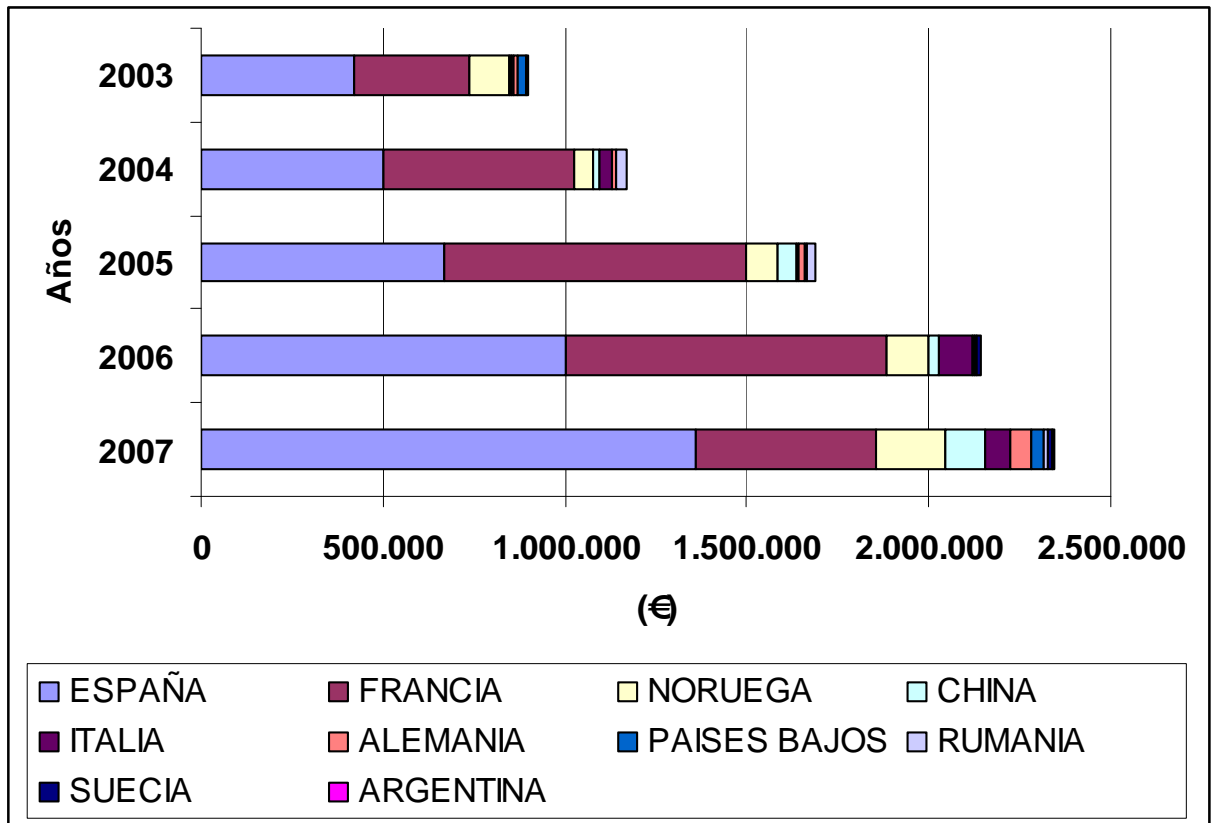
PAÍS ORIGEN	2007	2006	2005	2004	2003	% Var. 03 - 07	Cuota Impor 2007
ESPAÑA	1.360.590	1.001.390	670.200	501.010	420.060	223,90%	57,64%
FRANCIA	492.030	883.750	826.300	523.030	316.760	55,33%	20,84%
NORUEGA	192.920	114.360	88.410	54.170	112.360	71,70%	8,17%
CHINA	106.560	26.870	48.670	19.080	990	10.663,64%	4,51%
ITALIA	69.290	92.980	10.020	29.860	8.630	702,90%	2,94%
ALEMANIA	61.360	5.700	14.490	11.590	11.530	432,18%	2,60%
PAISES BAJOS	34.720	8.240	9.080	4.590	22.260	55,97%	1,47%
RUMANIA	10.160	-	19.610	24.920	6.260	62,30%	0,43%
SUECIA	9.220	7.770	410	-	770	1.097,40%	0,39%
ARGENTINA	5.180	-	270	-	-	-	0,22%
TOTAL TOP 10	2.342.030	2.141.060	1.687.460	1.168.250	899.620	160,34%	99,21%
RESTO	18.590	14.370	21.260	83.890	54.070	-65,62%	0,79%
TOTAL IMPORTACIONES	2.360.620	2.155.430	1.708.720	1.252.140	953.690	147,52%	100,00%

Fuente: Proclarity (€)

Como se puede observar, las importaciones de esta partida arancelaria se han visto incrementadas en estos últimos años cuantiosamente, presentando una variación (03-07) positiva de un 147,52%. España siempre se ha encontrado y se encuentra en un primer lugar, debido a que sus exportaciones aumentan cada año. Francia le sigue con ligeros altibajos año tras año al igual que Noruega. Cabe remarcar el altísimo aumento de las importaciones chinas de cajones, cajas, jaulones, etc., presentando una tasa de variación de 10.663,64% entre el 2003 y 2007.

En cambio, países como Italia y Alemania que se situaban en altos puestos en otras partidas arancelarias estudiadas, en esta, sus exportaciones hacia Portugal no son significativas.

GRÁFICO DE LA EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES POR PAÍS DE ORIGEN



▪ **BARRICAS**

4416.00.00.00 BARRILES, CUBAS, TINAS Y DEMAS MANUFACTURAS DE TONELERIA Y SUS PARTES, DE MADERA, INCLUIDAS LAS DUELAS.

RANKING DE IMPORTACIONES POR PAÍS DE ORIGEN

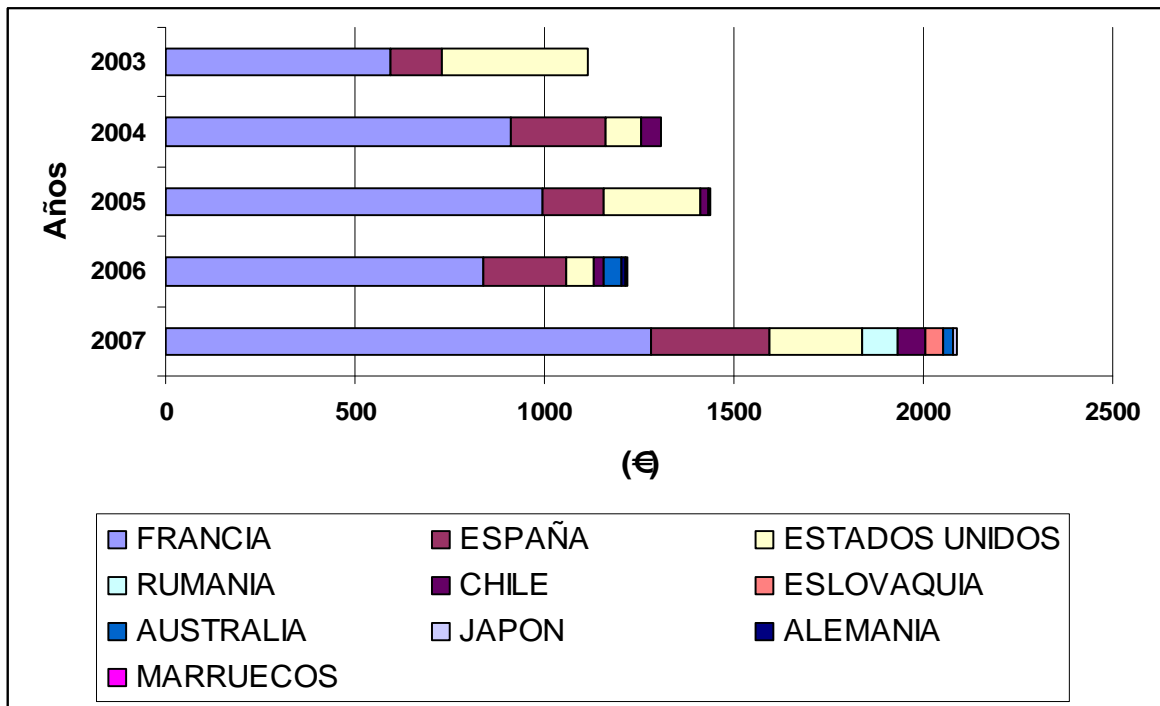
PAÍS ORIGEN	2007	2006	2005	2004	2003	% Var 03-07	Cuota Impor 2007
FRANCIA	1.282.480	839.810	993.420	910.040	593.830	115,97%	61,38%
ESPAÑA	310.630	218.380	161.530	252.320	134.930	130,22%	14,87%
ESTADOS UNIDOS	247.220	72.460	254.680	91.640	384.200	-35,65%	11,83%
RUMANIA	94.190	-	-	-	-	-	4,51%
CHILE	68.750	27.670	22.720	52.130	-	-	3,29%
ESLOVAQUIA	48.500	-	-	-	-	-	2,32%
AUSTRALIA	27.290	43.110	-	-	-	-	1,31%
JAPON	7.750	-	-	-	-	-	0,37%
ALEMANIA	2.650	10.480	3.280	-	190	1294,74%	0,13%
MARRUECOS	-	7.780	1.220	-	-	-	-
TOTAL TOP 10	2.089.460	1.219.690	1.436.850	1.306.130	1.113.150	87,71%	100,00%
RESTO	-	29.590	16.030	41.480	27.800	-	-
TOTAL IMPORTACIONES	2.089.460	1.249.280	1.452.880	1.347.610	1.140.950	83,13%	100,00%

Fuente: Proclarity (€)

A través de estas cifras se saca la evidente conclusión que en lo que a barricas se refiere Francia es el principal proveedor del mercado portugués, aumentando su cuota de mercado cada año. Le sigue España en un segundo lugar y Estados Unidos en un tercero, sufriendo ambos, ligeros altibajos en su cuota de importación. El descenso en venta de las exportaciones de EE.UU. los absorbe España.

Alemania en un noveno puesto e Italia en un decimonoveno, quedan muy por debajo.

GRÁFICO DE LA EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES POR PAÍS DE ORIGEN



2. ANÁLISIS CUALITATIVO

2.1. Producción

Se puede decir que no existe una industria fabricante de maquinaria específica para el sector, siendo muy escasas las empresas productoras nacionales y estando éstas muy especializadas en la fabricación de maquinaria con limitada tecnología.

Estas empresas, normalmente, no se dedican exclusivamente a la maquinaria elaboradora de vino, sino que en la mayoría de los casos, éste se trata sólo de uno de los sectores a los que dirigen su oferta de productos o servicios.

Portugal presenta un menor nivel de desarrollo en el sector de las máquinas, comparado a sus vecinos europeos. Este hecho está originado por una falta de tradición de producción en esta área, lo que se refleja en un elevado nivel de importaciones de maquinaria de alto valor añadido, y en una producción nacional predominantemente estandarizada, con raras excepciones.

Por otro lado estas empresas no suelen mantener un alto nivel de stocks de sus productos, ya que muchas veces trabajan bajo pedido y la maquinaria se fabrica en función de las necesidades del comprador. Estas empresas, a pesar de no fabricar maquinaria muy variada y no tan avanzada tecnológicamente presentan unos precios más bajos y una calidad aceptable de ciertos productos como barricas, depósitos, siendo el Distrito de Coimbra el principal proveedor. Estas máquinas al no tener una influencia básica en el resultado final del vino han propiciado la buena acogida de las mismas en las bodegas. Las industrias españolas fabricantes de maquinaria vitivinícola no sienten competencia de las empresas portuguesas. Y además muchas empresas portuguesas fabrican maquinaria para empresas españolas.

La realidad del sector del vino en Portugal es muy variada. En términos de innovación tecnológica, coexisten empresas (bodegas) que utilizan procesos casi artesanales con empresas que utilizan las tecnologías más avanzadas como es el caso de los vinos de Oporto.

2.2. Obstáculos comerciales

Normas técnicas de fabricación y homologación

Las normas técnicas de fabricación y homologación de maquinaria para la industria de bebidas en Portugal siguen los estándares exigidos por la UE - normativa comunitaria.

Es importante de cara a los clientes contar con algún tipo de certificación de calidad.

Asimismo, los productos de este sector se someten a la tarifa de IVA máxima en Portugal, que es de un 20%. (Valor que ha reducido hace unos meses, pasando de un 21 a un 20%)

Medios de pago

El más utilizado en Portugal, incluso en las transacciones comerciales internacionales, es el cheque¹, que juntamente con la letra de cambio son los únicos medios que presentan diferencias con respecto a España.

El cheque en Portugal, a diferencia con España, tiene una enorme difusión, debido a las disposiciones administrativas que aseguran su cobro. Judicialmente, los cheques no ofrecen mayor protección que en España, pero la falta de provisión del cheque puede llevar a la congelación de las cuentas bancarias del firmante del cheque. El banco está obligado a comunicar la falta de provisión del cheque al Banco de Portugal, que impedirá que el firmante del cheque pueda abrir o utilizar cualquier cuenta bancaria en Portugal.

Esta medida sólo es efectiva si se realiza el protesto dentro de los seis días de la presentación a su cobro. Pasado este período, el Banco de Portugal no puede pedir el bloqueo de las cuentas. Hasta hace poco los cheques en comercio internacional tenían el inconveniente de poder compensarse a tiempo. Actualmente este problema ha sido aliviado pero se recomienda que se trabaje con bancos españoles con filial en Portugal, con indicación expresa del protesto del cheque a la fecha de vencimiento.

Resulta también común la extensión de “cheques predatados”, es decir, cheques con fecha de vencimientos posteriores a su aceptación (que corresponden a los pagarés en España). Se recomienda que dichos cheques se ingresen en la cuenta bancaria (en este caso sólo puede realizarse en Portugal) ya que el Banco procederá a bloquear dicha cantidad. En el caso de que al vencimiento dicho cheque esté descubierto, se aconseja no negociar un nuevo “cheque predatado” y proceder al protesto dentro del proceso anteriormente señalado.

Los riesgos en el cobro son elevados. No hay que olvidar que Portugal es el país de la Unión Europea, conjuntamente con Italia, que presenta el mayor índice de devoluciones y retrasos en los pagos. Hay que tomar las debidas precauciones. El asesoramiento bancario puede ser de gran utilidad.

Control de patentes y marcas

La protección de la marca en Portugal, el Código de la Propiedad Industrial² establece su ámbito territorial, la validez y el procedimiento necesario para el mantenimiento de la marca nacional.

La entidad responsable por el registro de marcas y patentes en Portugal es el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial-INPI³:

Dirección:

Campo das Cebolas

1149-035 LISBOA

Tel.: +351 21 881 1101

Fax: +351 21 887 5308

¹ Legislación que versa sobre el cheque en Portugal: Decreto-Lei 454/91 - Normativa General del Cheque y Decreto-Lei 316/97 - Normativa sobre el Cheque sin Provisión.

² El Decreto-Lei n. 16/95, de 24 de enero, fija el Código de la Propiedad Industrial de Portugal. Rectificaciones: Decreto-Lei n.º 375-A/99.

³ El Decreto-Lei n.º 400/98 Aprueba los Estatutos del Instituto Nacional de Propiedad Industrial.

URL: <http://www.inpi.pt>

A continuación se exponen los principales aspectos de la legislación portuguesa a tener en consideración:

- 1.- El Registro de una marca es válido por un período de 10 años en todo el territorio nacional, a contar desde la fecha de concesión, renovable indefinidamente por igual período y siempre que se satisfagan las tasas exigidas en los plazos establecidos.
- 2.- Además, el titular del registro de una marca deberá realizar una declaración de intención de uso, de 5 en 5 años, a contar de la fecha de registro, excepto si esa fecha coincide con la fecha de renovación.
- 3.- La no presentación de esta declaración de intención de uso retira a la marca su condición de no utilizable por a terceros, y puede ser objeto de pedidos de caducidad por cualquier interesado, mientras el titular haga prueba de su uso.

Entidades o personas con habilitación para pedir una marca:

- 1.- El interesado (persona física o jurídica), siempre que esté establecido o domiciliado en Portugal.
- 2.- Agente Oficial de la Propiedad Industrial.
- 3.- Procurador autorizado.
- 4.- Abogado constituido.

Si la marca ya está registrada en España, se puede acudir al Agente de la Propiedad Industrial para solicitar la extensión de la marca a Portugal. Este proceso es más rápido, y sólo se puede denegar en caso de que en Portugal ya exista una marca similar registrada.

Transporte

El transporte de los equipos desde España a Portugal no presenta ningún problema, teniendo en cuenta las cortas distancias y las muy buenas conexiones, principalmente por carretera.



ANÁLISIS DEL COMERCIO

1. ANÁLISIS CUANTITATIVO

1.1. Canales de distribución

Los canales de distribución en Portugal de la maquinaria vitivinícola son cortos. La compra – venta se realiza a través de un agente / representante o la venta se consolida directamente con el cliente final. Que la operación se desarrolle de una u otra forma va a depender de que los equipos sean de fabricación nacional o sean importados.

La mayoría de los productores extranjeros, comercializan sus productos a través de un representante o agente.

Los agentes o representantes trabajan a cambio de una comisión por ventas, en un área geográfica determinada. Es una buena opción para entrar en un nuevo mercado. Se utiliza agente o representante y no distribuidor porque en el caso de la maquinaria vitivinícola, los equipos suelen tener un alto componente de personalización para así ajustarse a las necesidades del cliente, lo que hace casi imposible el mantenimiento de stocks. Es un sector, en el que se trabaja, casi en la totalidad de las ocasiones, bajo pedido.

Una ventaja que proporciona un buen agente, es el alto grado de conocimiento y los contactos que tiene, debido a su larga estancia en el mercado

El agente es el vínculo entre una empresa y sus clientes, por ello es fundamental encontrar un buen agente. A la hora de seleccionarlo, varios son los factores a tener en cuenta:

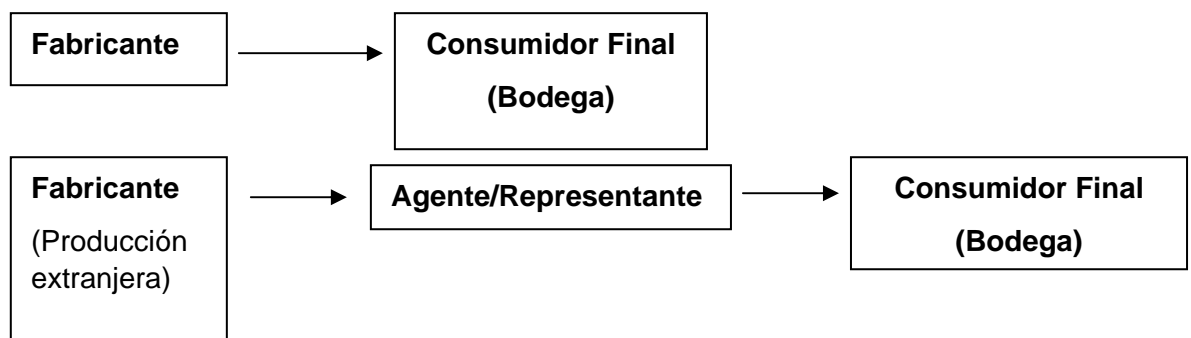
- Experiencia en el mercado y credibilidad en ventas de maquinaria.
- Estables relaciones comerciales desde hace al menos 5 años con alguna empresa instalada en el mercado.
- Contactos con las personas que toman las decisiones en las empresas en el ámbito local o regional.
- Clientes influyentes e importantes dentro de la industria.
- Capacidad de proporcionar información sobre el mercado a los directores de ventas y marketing de la empresa española.

La comercialización de maquinaria importada directamente a la empresa usuario es menos común. Esta se da en los menores casos, la empresa fabricante tiene que tener capacidad

de dirigirse a las fabricas para presentar sus productos, o la otra es que la empresa compradora contacte directamente con la empresa fabricante ya que necesitan una maquina concreta.

Por otra parte la comercialización de la maquinaria fabricada en Portugal, se realiza vendiendo directamente al cliente final sin presencia de ningún tipo de intermediario. Y al encontrarse próximo al cliente, son ellos mismos los que proporcionan el servicio post venta.

1.2. Esquema de la distribución



1.3. Principales distribuidores

En este apartado se hace mención a los principales distribuidores de maquinaria vitivinícola en Portugal. Son los siguientes:

A Freitas Vilar, Lda Importador, representante

R. Fraternidad Operária 27- A/B

1950-137 Lisboa

Tel: +351 218 681 160

Fax: +351 218 681 174

E-mail: fvilar@mail.telepac.pt

Arsopi-Indústrias Metalúrgicas Arlindo S Pinho, SA Importador

Apartado 10

Relva, Vila Chã

3730-954 Vale de Cambra

Tel: +351 256 426 100

Fax: +351 256 426 101

E-mail: angela@arsopi.pt

Contacto: Fernando Cadete

Barril in Box

Antiga E.N. 1, 37

Casal da Amieira

2440-470 Batalha

Tel: +351 244 766 880

Fábrica Metalurgica da Gandra

Rua da Gandra, 145

Mouquim, Apartado 374

4764-982 V.N Famalição

Tel: +351 252 300 090

Fax: +351 252 312 658

Web: www.fmgandra.com

E-mail: geral@fmgandra.com

Henrique Vieira & Filhos

Rua Direita 65

Apartado 3

Costa do Valado

3811-522 Aveiro

Tel: +351 234 940 440

Fax: +351 234 942 475

E-mail: geral@vieirinox.pt

Web: www.vieirinox.pt

Inaceinox

Vale Pereiras

Vila Chã, Apartado 68

3730-901 Vale de Cambra

Tel: +351 256 420 740

Fax: +351 256 423 702

E-mail: comercial@inaceinox.com

Manuel Fialho, Lda

Ferragial de S. José da Ponte

700-725 Évora

Tel: +351 266 759 300

Fax: +351 266 759 309

Metalurgica Progresso Vale da Cambra

Rua Comendador Arlindo Soares de Pinho, 143

Cordelo

3730-404 Vale de Cambra

Tel: +351 256 460 050

Fax: +351 256 460 051

E-mail: geral@progresso.pt

Normil

Cacém Park

Estrada de Paço d'Arcos 88

Armazén 11

2739-512 Agualva-Cacém

Tel: +351 214 153 500

Fax: +351 214 153 501

Perfinox

Zona Industrial das Lameiras, Lote 1

4540 Mansores-Arouca

Tel: +351 256 928 145

Fax: +351 256 928 150

E-mail: perfinox@perfinox.pt

Povoatejo

Rua Industrial da Murteira, lote 4

Porto Alto

2135-311 Samora Correia

Tel: +351 263 650 650

Fax: +351 263 650 659

E-mail: polvoatejo@clix.pt

Scalagro

Zona Industrial Almeirim-Rua C-Lote 66

2080-221 Almeirim

Tel: +351 243 591 910

Fax: +351 243 591 912

E-mail: scalagro@scalagro.pt

Socame-Sociedade de Construção e Assistência de Máquinas Enológicas, Lda
Importador

Urbaniz Bravios Lt-19-Zona Industrial Casal Novo

Apartado 2046

1686-801 Caneças

Tel: +351 219 803 350

Fax: +351 219 805 878

E-mail: socame@socame.pt

Soeno-Sociedade Portuguesa de Enologia, Lda Importador

Zona Industrial Lt-27

Apartado 43

2081-901 Almeirim

Tel: +351 243 593 014

Fax: +351 243 591 405

E-mail: soenoalmeirim@hotmail.com

Somavil-Representações de Máquinas Vinícolas, Lda Importador, representante

R Batalheiro 41

Casais Novos

2580-347 Alenquer

Tel: +351 263 711 014

Fax: +351 263 711 213

E-mail:somavil@mail.telepac.pt

Solmevini

Casal de Pedreira- Figueredo

2560-234 Torres Vedras

Tel: +351 261 338 015

Fax: +351 261 338 030

E-mail: comercial@solmeini.com

Trativi-Máquinas Acessórios Para Enologia, Lda Importador

Tv Urtigueira 54/68

4405-271 Canelas Vng

Tel: +351 227 150 140

Fax: +351 227 120 356

E-mail: trativi@trativi.pt

Termoinox

Vermoim-Ossela

3720-152 Oliveira de Azeméis

Aveiro

Tel: +351 256 483 891

Fax: +351 256 482 090

E-mail: bastosamerico@gmail.com

Terrofil

Aldeia Nova

4775-220 Silveiros

Braga

Tel: +351 252 961 441

Fax: +351 252 967 487

E-mail: terrofil@terrofil.pt

Observaciones: Trabajan con Francia y España

2. ANÁLISIS CUALITATIVO

2.1. Estrategias de canal

Como anteriormente se menciona la mejor manera de introducirse en el sector de la maquinaria vitivinícola en Portugal es por medio de un Agente o Representante. Esta figura esta muy reconocida en Portugal.

Esta relación se formaliza mediante contrato (La Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Lisboa dispone de modelos de contrato para agentes/representantes en Portugal).

Firmar un buen contrato es la mejor manera de que la empresa española defienda sus derechos en el caso de conflicto entre ambas partes, para así evitar futuros contratiempos, debiendo tener un principal cuidado en las cláusulas que traten sobre la posible rescisión del contrato. Se aconseja no entregar exclusividad del producto a este tipo de figuras, hasta que no hayan demostrado su capacidad y valía de venta, pudiendo establecerse una opción posterior de exclusividad.

La representación comercial en Portugal la pueden ejercer tanto personas individuales, como colectivas y con frecuencia los propios importadores, distribuidores, comerciantes o incluso fabricantes del mismo sector o de sectores similares.

Las comisiones aplicadas son superiores a las de España. La comisión en Portugal depende de varios factores pero suele oscilar entre un 7% y un 15%.

En Portugal no existe un colegio oficial de agentes comerciales, por lo que su búsqueda debe hacerse a través de ferias o publicaciones especializadas. Lo ideal sería poderse desplazar hasta Portugal, aprovechando una feria, una visita de prospección, y contactar con posibles importadores, agentes y representantes. No obstante la Oficina Económica y Comercial o la Cámara de Comercio Luso – Española también pueden asesorarle en la materia.

El número de representantes dependerá del tamaño del mercado, Portugal es un mercado pequeño.

2.2. Estrategias para el contacto comercial

En lo que se refiere a la forma de establecer los contactos comerciales, tanto los representantes y fabricantes han coincidido en declarar que la mejor manera de dirigirse a las bodegas es de forma directa para mostrarles la oferta de productos con la que cuentan y mantenerles constantemente informados de las novedades.

Es recomendable evitar la época de vendimia (Agosto – Septiembre – y mediados de Octubre) para el contacto con las bodegas, ya que por lo general es cuando mayor es la carga de trabajo y para ese momento ya tienen todos su maquinaria lista, los bodegueros se plantean las posibles inversiones durante los meses después de la vendimia.

A la hora de establecer un contacto comercial con Portugal, hay que tener en cuenta los siguientes aspectos prácticos:

- El portugués es un buen comprador y un gran negociador, y a demás, conoce la oferta española a la perfección.
- Las empresas extranjeras (inclusive las españolas) tienen una fuerte implantación en el mercado portugués. Es por lo tanto un mercado cada vez más competitivo.
- Se debe extremar el tratamiento en las relaciones personales. En Portugal no es normal el tuteo. También resulta aconsejable que el interlocutor español tenga parecido rango y edad que el portugués.
- El ritmo de las negociaciones es lento.
- A pesar de que el portugués no tiene demasiadas dificultades para comprender el castellano, nunca está de más pedir disculpas por no hablar su lengua antes de comenzar cualquier conversación. En cualquier caso es siempre recomendable y muy valorado el conocimiento de su idioma.

2.3. Condiciones de acceso

Al igual que el mercado español, el mercado portugués se rige por las reglas dictadas por la Comunidad Europea. No existen barreras que afecten al comercio, ni arancelarias ni técnicas.

El único requisito que debe cumplir el producto español es llevar impreso el Marcado “CE”, conforme con la normativa europea.

2.4. Condiciones de suministro

En la industria vitivinícola, la practica totalidad de la maquinaria que se demanda cuenta con alguna especificación determinada exigida por el cliente de tal forma que el equipo se ajuste lo máximo posible a sus necesidades y requerimientos.

Esta industria trabaja en la mayoría de los casos bajo pedido. Lo que hace prácticamente imposible el mantenimiento de stocks por parte de las empresas fabricantes. Por consiguiente los plazos de entrega que se manejan en este caso son bastantes dilatados, teniendo que planificar con antelación las inversiones a realizar para la siguiente cosecha.

Otro aspecto que caracteriza a este sector, es la importancia que tiene que la maquinaria llegue a tiempo para que el proceso de elaboración del vino de comienzo en las fechas óptimas.

Pero este plazo dependerá de varios factores:

- Tipo de maquinaria
- Disponibilidad en el país de origen de la maquinaria o tener que importarla
- Momento en el que se realiza el pedido
- Transporte

Por lo general, las condiciones de suministro son pactadas entre el cliente y el fabricante y constan en el contrato correspondiente.

2.5. Promoción y publicidad

La maquinaria vitivinícola es un producto industrial que necesita de una promoción y publicidad adecuada a los clientes que se dirige. Hay distintas maneras de publicidad y promoción que pueden llevar a cabo las empresas españolas en este sector.

Se debe realizar unos gastos en publicidad para darse a conocer.

- La inserción de publicidad en revistas del sector vitivinícola, como también en páginas web del sector: puede ser una interesante opción como primer paso para la entrada al mercado portugués. Es una buena plataforma publicitaria. Insertando un anuncio, artículos técnicos de los diferentes tipo de maquinaria o un reportaje de la empresa. En Portugal existen varias revistas especializadas o portales web en las que se puede anunciar: www.abolsamia.pt (pagina web en la que se compra y vende maquinaria), también tienen una revista especializada con el mismo nombre. Destacar también las revistas especializadas: Frutas, Legumes e Flores y Vida Rural.

– La participación en ferias del sector en Portugal, las ferias son un espacio en el que las empresas del mismo sector aprovechan para establecer contactos comerciales y darse a conocer y analizar en este caso, como se encuentra el mercado de la maquinaria vitivinícola en el país.

En Portugal no son muchas las ferias relevantes que se centren este sector. Las ferias más interesantes a las cuales sería atractivo asistir son dos: Enovit y Alimentaria Lisboa. Pero es Enovit la única feria que se centra por completo en el sector de técnicas y equipamientos para el vino y Alimentaria es una gran feria sobre la alimentación en general, aunque en ella hay expositores de vino y de maquinaria vitivinícola.

Descripción de las ferias:

ENOVIT – Salón Profesional de Técnicas y Equipamientos para Viticultura y Enología

Página Web: www.enovitportugal.com

Lugar: Lisboa

Fecha: Bienal

ALIMENTARIA LISBOA – Salón Internacional de Alimentación.

Página Web: www.alimentaria-lisboa.com

Lugar: Lisboa

Fecha: Bienal

ALIMENTAÇÃO OPORTO – Exposición Internacional de la Alimentación.

Página Web: www.alimentacao.exponor.pt

Lugar: Oporto

Fecha: Bienal

Sin duda, entre las tres ferias es Enovit, la feria principal del sector de la maquinaria vitivinícola, donde se presentan las novedades, tendencias mundiales y donde se dejan ver las empresas más importantes del sector. Merece la pena centrar todos los esfuerzos en esta feria, debido a que el resto de ferias incluyen varios sectores, no siendo tan específicas al sector que nos interesa. Otra feria en la que también hay expositores de maquinaria vitivinícola es Alimentação Oporto, pero en mucho menor número, ya que no es el sector estrella de la feria.

– La realización de un mailing, sería recomendable entre las bodegas. Sería conveniente acompañar la publicidad del producto con el ofrecimiento, cuando sea posible, de servicios de asistencia técnica tanto en la etapa previa a la adquisición (estudio de necesidades, presupuesto, asesoría) como post venta (formación, mantenimiento, etc.). Factores cada vez más prioritarios en la toma de decisión de compra.

– Realizar alguna acción de promoción in situ, Portugal debido a su gran cercanía nos permite poder desplazarnos hasta él y realizar algún evento. Se puede solicitar el apoyo de alguna de las distintas asociaciones que existen en Portugal o de las cooperativas (ver anexos). Mediante su colaboración se podría agrupar a un conjunto de bodegas en las instalaciones de la asociación concentrándose así la posible demanda y aumentando la eficacia de la actuación.

2.6. Tendencias de la distribución

En el sector de la fabricación de maquinaria vitivinícola podríamos hablar de una clara tendencia a la eliminación de canales entre fabricante y cliente final. La eliminación de intermediarios, lo que conlleva a buscar una venta directa. Como se explico en el apartado de canales de distribución.

Otra tendencia que se puede apuntar en la distribución, es que los fabricantes locales de equipos importen maquinaria o partes de maquinaria y las distribuyan juntamente con su producción.

Las tendencias actuales en el mercado portugués para la distribución, llevan a que los distribuidores tengan que satisfacer, con rapidez y precios competitivos, las necesidades y deseos de una clientela cada vez más selectiva y exigente en cuanto a especificaciones técnicas de las máquinas, plazos cortos de entrega del material y rapidez y eficiencia en la reparación de eventuales averías.

IV. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

1. EVALUACIÓN DEL VOLUMEN DE LA DEMANDA

Evidentemente, la demanda de maquinaria para la elaboración de vino va a depender directamente de la evolución y desarrollo que se produzca en dicho sector.

Como ya dijimos al principio del estudio, Portugal dispone de condiciones climáticas que le permiten ser, un productor de vino con características y cualidades únicas.

1.1. Crecimiento esperado

En los últimos años las ayudas comunitarias permitieron la modernización y reestructuración del sector vitivinícola en Portugal, a través de inversiones FEOGA(Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola) en su vertiente Orientación, que a través de PAMAF (Programa de Apoyo a la modernización Agrícola y Forestal) canalizó en numerosas acciones, a nivel de renovación de viñas y mejora de las estructuras vinícolas, como transformaciones y comercialización del vino y formación, entre otros.

Actualmente el sector del vino en Portugal es un sector con perspectivas de futuro, entre 2009 y 2010, va a recibir de la Unión Europea 71,2 millones de euros por año para modernizar el sector vitivinícola. El gobierno esta estudiando la forma de cómo se va a repartir el dinero. Mantiene como prioritario el arranque de 12 mil hectáreas de viña, la reestructuración de las viñas y la promoción de los vinos.

A la espera de esta gran inversión actualmente el sector vino vive en una actual crisis. El crecimiento es variado: Los empresarios vitivinícolas de las bodegas cooperativas piden colaboración del gobierno para ayudar al sector cooperativo local a combatir la dispersión de su producción a través de una reagrupación o fusión de bodegas además de pedir ayudas económicas debido a que actualmente la situación económica financiera de las bodegas es difícil. Algunas bodegas presentan una situación financiera difícil y van a tener que cerrar y otras tendrán que juntarse para conseguir superar los difíciles momentos.

Por el contrario el número de pequeños productores y empresarios individuales esta creciendo en estos últimos años, tienen ilusión y entusiasmo, poseen recursos financieros, están viendo y ven que la producción y comercialización de las nuevas castas les puede abrir nuevos mercados muy fructíferos.

Pero señalar que para unos como para otros las perspectivas de comercialización de vinos no son las mejores. La menor oferta y el menor consumo generalizado junto con una no muy buena calidad de las últimas producciones (por temas climáticos) en Portugal son insuficientes para poder superar las dificultades que atraviesa el sector.

Pero no es el único sector que actualmente sufre una mala situación, la agricultura portuguesa vive con dificultades pero tiene potenciales a explotar, y el gobierno admite prioridad en el apoyo a los sectores forestal, lácteo, del aceite, de productos hortícola y el sector del vino.

1.2. Tendencias industriales

La industria del vino para ser competitiva debe invertir en nuevas plantas y equipamientos, siempre y cuando las empresas productoras tengan recursos suficientes.

A lo largo de los últimos años, Portugal ha mejorado la calidad de su producción. Esta mejora es fruto de un esfuerzo de inversión de pequeños, medios y grandes productores, que les permite actualmente tener una tecnología moderna.

Aunque a nivel de transformación, se verifica que en algunas unidades productivas, la utilización de equipamientos de recepción y transformación obsoletos o la ausencia de equipos para la depuración de mostos blancos antes de la fermentación y sistemas de control de temperaturas en la fermentación. La proliferación de unidades de pequeña dimensión ha dificultado, en muchos casos, la mecanización.

Pero la tendencia a la concentración y reagrupación de las bodegas va a tener como consecuencia mas destacada la ventaja de la economía de escala y una reducción de costes logísticos, de producción, junto con una mayor fuerza comercializadora.

1.3. Tendencias tecnológicas

Las empresas portuguesas tienen la necesidad de promover su calidad en la producción para ser más competitivos. Por ello en los últimos años, la modernización de las bodegas y la introducción de las nuevas técnicas de producción están dando un valor importante. Los portugueses quieren ser competitivos y por ello presentan en sus bodegas equipos con las últimas incorporaciones tecnológicas.

El predominio de los clientes que buscan soluciones personalizadas para resolver su demanda de maquinaria lleva a las empresas de venta de equipamientos vitivinícolas a una tendencia de oferta de soluciones integradas de procesos de fabricación, en contra de la venta aislada de equipamiento.

Importante manifestar que tecnológicamente hablando no son iguales las bodegas del norte a las bodegas del sur del país. El tamaño, el carácter innovador y riguroso de las bodegas del norte con equipos con las últimas incorporaciones tecnológicas, control y modelización del proceso difieren notablemente de las del sur.

Las últimas tecnologías que se desarrollan en este sector se centran en el deshojado precoz y aclareo mecánico de los racimos de uva como mecanismo para reducir el tiempo y los costes de producción. Este proceso regula el exceso de producción y la calidad del producto final. También destacar la importancia de la fermentación como procedimiento controlado y la tendencia actual de los productores de caldos que pasa por conseguir vinos maduros y con sabores más sabrosos y dulces.

En las ferias más importantes del sector, en estos últimos años aparte de lo mencionado anteriormente se han presentado abundantes novedades tecnológicas en maquinaria y equipos para la industria del vino, como nuevas prensas, hidráulicas y neumáticas, adaptables automáticamente a la calidad de las uvas. Se presentó nueva maquinaria para taponado y embotellado; también modernos métodos de llenado con regulación de niveles en automático y sistema electrónico autoprogramable en función de la temperatura, así como otros equipos monobloc integrando distintas funciones (enjuagado, llenado y encorchado). Junto con bombas de llenado-vaciado de barricas, totalmente electrónicas, nuevos filtros con tecnología de flujo inverso. Predominio de automatismos y aplicación de las nuevas tecnologías de la información.

1.4. Tendencias medioambientales

Tras la limitación de producción de CO₂ derivadas de la aplicación del protocolo de Kyoto, la tendencia será incentivar a las empresas para que reduzcan sus emisiones contaminantes y sancionar a aquellas que contaminen más.

El sector de máquinas y equipamientos en general es uno de los más importantes proveedores de tecnología ambiental. Al fabricar los productos, se tienen en consideración las exigencias de protección ambiental integrada, acorde con la necesidad de prevención de la contaminación.

2. ESTRUCTURA DEL MERCADO

El sector vitivinícola en abril del año 2008 representó cerca del 14 por ciento del Producto Agrícola Bruto (incluido la producción animal) y exporta cerca de 562 millones de euros (1,6% del total de las exportaciones portuguesas), valor que ha venido creciendo de forma moderada en los últimos años. Para incrementar esta tendencia de aumento y aumentar la competitividad de este sector es esencial promover la calidad de la producción.

El CAE 1593 (Industria de vino) está dentro del CAE 159 Industria de Bebidas, este a su vez se engloba en el CAE 15 Industria de Alimentación y Bebidas.

La industria de Alimentación y Bebidas, es una de las más importantes y tradicionales de Portugal junto a Industria del textil y metalmecánica, dentro del segmento de la Industria Transformadora.

La Industria de Alimentación y Bebidas está constituida por unas 8.193 empresas, que generan cerca de 93.000 puestos de trabajo y un volumen de negocios de 10.000.000 millones de euros. Este sector representa el 10,8% del total de negocios industriales portugueses, el 11,30% de los trabajadores y el 16,30% del volumen total de negocio industrial luso.

Actualmente en Portugal existen un total de 459 empresas bajo el CAE 1593 Industria del vino, que engloba; el 15931 Producción de vinos comunes y licorosos y la 15932 Producción de vinos espumantes y espumosos. Es decir hay 459 bodegas que elaboran vino.

La cifra de 911.729.629 € es el total de ventas relativas a las 207 empresas mayores del país dentro de este sector.

En Portugal existen tres tipos de posibles consumidores de maquinaria vitivinícola:

- Bodegas Cooperativas: son empresas de los propios viticultores, a ellos pertenece el cien por cien del capital, constituidas para la elaboración y comercialización de sus vinos, y contribuyen a la mejora de la calidad de estos vinos, recibiendo el consumidor un producto de calidad garantizada, a un precio justo.

Cuentan con técnicos cualificados, que incorporan tecnología y tienen una formación y disciplina propias, que les puede permitir mayor competitividad empresarial, entendiendo la economía agraria desde un punto de vista económico y social.

Las bodegas cooperativas portuguesas tienen asociados alrededor de 54.000 viticultores en todas las regiones del país. Estas bodegas cooperativas se crearon hace bastante tiempo con un claro objetivo, el de ayudar a las pequeñas explotaciones a superar las dificultades económicas de entonces mediante la unión. Representan el grueso de la producción vinícola portuguesa.

- Medios y grandes productores (Grandes Bodegas): En Portugal existen varias bodegas que son productoras, transformadoras y comercializadoras de sus propios vinos. Sogrape, Caves Alianza, José María da Fonseca y Quinta de Avelede son unas de las bodegas de mayor tamaño de Portugal.

– Pequeños productores y empresarios individuales (bodegas pequeñas): Es un nuevo tipo de bodega que esta expandiéndose cada vez más en Portugal. Son pequeñas bodegas que realizan vino de las castas menos conocidas y explotadas de Portugal. Los dueños de estas bodegas tienen mucha ilusión y entusiasmo. Su situación financiera es óptima.

Actualmente la localización de las 207 mayores empresas son:

Distritos	Nº empresas	% empresas	Ventas	Empleados
Angra do Heroísmo	1	0,5%	69.865	0
Aveiro	28	13,5%	45.994.440	522
Beja	5	2,4%	6.189.845	23
Braga	2	1,0%	269.189	16
Bragança	4	1,9%	2.982.598	8
Castelo Branco	2	1,0%	4.029.400	52
Coimbra	4	1,9%	6.281.191	56
Évora	9	4,3%	52.492.075	298
Faro	3	1,4%	2.554.445	42
Funchal	3	1,4%	5.187.246	42
Guarda	9	4,3%	14.239.030	101
Horta	1	0,5%	918.416	8
Leiria	2	1,0%	487.809	4
Lisboa	18	8,7%	106.036.834	650
Ponta Delgada	1	0,5%	3.781.072	14
Portalegre	2	1,0%	679.348	13
Porto	47	22,7%	495.502.733	1.866
Santarém	12	5,8%	38.957.148	267
Setúbal	5	2,4%	16.299.370	177
Viana do Castelo	6	2,9%	19.803.946	111
Vila Real	23	11,1%	57.368.357	345
Viseu	20	9,7%	31.605.272	196
Total	207	100%	911.729.629	4.811

Fuente: INE, Febrero 2007

A continuación se presenta por subsectores:

Subsectores	Nº empresas	% empresas	Ventas	Empleados
15931	191	92,3%	885.344.888	4.511
15932	16	7,7%	26.384.741	300
Total	207	100%	911.729.629	4.811

Fuente: INE, Febrero 2007

3. FACTORES ASOCIADOS A LA DECISIÓN DE COMPRA

Nos encontramos en un sector en el que la decisión de compra la van a determinar distintos factores, dependiendo del tipo de maquinaria y los fines para los cuales se necesita dicha maquinaria.

En la mayoría de los casos, son los enólogos, los cuales cada vez están mejor formados y mas capacitados para asumir responsabilidades en el negocio del vino y suelen ser los que tienen la última palabra cuando se trata la decisión de adquirir una nueva maquina.

Uno de los factores asociados es el precio, este es un factor variable, es decir, si se habla de precio de maquinaria que no va a tener mucha influencia en la calidad final del vino, como pueden ser los equipos empleados en la recepción de vino, sí sería entonces el precio el factor más importante. Sin embargo, según nos estemos refiriendo a maquinaria con un papel más influyente en el resultado final de los vinos, se va primando más el factor calidad. Esta variable dependerá entonces de que tipo de vino se desee elaborar. Siempre dentro de una buena relación calidad/precio.

También no hay que olvidar el servicio post venta, la capacidad para entregar la maquinaria a tiempo, la seguridad de obtener los recambios de forma rápida, además de las experiencias anteriores con determinadas marcas y el prestigio de las mismas son otros de los factores que también influyen en la decisión final.

4. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

En la actualidad el mercado de la maquinaria utilizada en la elaboración del vino se reparte básicamente entre Italia, España y Alemania, siendo la presencia del producto español mucho más abundante en estos últimos años.

Cabe destacar que la percepción que tienen los bodegueros, agentes o representantes sobre quien es el primer proveedor de maquinaria para la elaboración de vinos en Portugal, no coincide con el reflejo de las estadísticas de importación que hemos analizado anteriormente. Para los bodegueros y agentes, Italia es el primer proveedor de maquinaria vitivinícola en Portugal, sus productos tienen imagen de alta innovación y alto diseño, siendo este diseño superior a la de los otros países como España, además el producto italiano tiene un buen precio. La maquinaria italiana esta muy bien posicionada, y presenta una oferta muy amplia y fabrican en mayores cantidades. Las marcas más conocidas italianas son Bertolaso y Gai. Esta percepción tendrá que ir cambiando ya que las cifras, no reflejan ese pensamiento de que Italia sea el número uno.

No obstante entre las empresas del sector se conoce la producción española, pero la percepción que se tiene de la maquinaria española es de una menor tecnología e innovación y un peor diseño y a un precio más elevado que las italianas. Es decir con una peor relación calidad/precio. Los productos italianos son más elevados, pero es debido a su calidad, tecnología e innovación en sus materiales.

En Italia existe una industria productiva muy activa y competitiva, haciéndose muchas veces entre ellos mismos una feroz competencia que hace tender a la baja los precios.

V ■ ANEXOS

1. INFORMES DE FERIAS

Como hemos comentado en el apartado Promoción y Publicidad, en Portugal no son muchas las ferias relevantes para este sector, siendo Enovit la feria principal y más importante del sector vino (tendencias y equipamientos), también destacar Alimentaria Lisboa, y muy detrás Alimentação Oporto.

Informes de ferias:

Informe Enovit

Informe Alimentaria Lisboa

Informe Alimentação Oporto

Estos documentos no se adjuntan a este estudio por cuestiones de espacio, aunque se encuentran disponibles en la página Web del ICEX (www.icex.es) y se pueden solicitar, asimismo, a la Ofecomes Lisboa.

2. LISTADO DE DIRECCIONES DE INTERÉS

- Asociaciones y consorcios de vino:

ACIBEV – Associação dos Comerciantes e Industriais de Bebidas Espirituosas e Vinhos

Largo do Carmo, 15 – 1º

1200-092 Lisboa

Tel: +351 213 462 318/9

Fax: +351 213 427 517

E-mail: caibevmail@acibev.pt

AEVP - Associação das Empresas do Vinho do Porto

Rua Dr. António Granjo, 207

Vila Nova de Gaia 4400-124

Portugal

Tel: +351 223 745 520

Fax: +351 223 705 400

Email: aevpgeral@aevp.pt

AJAV - Associação dos Jovens Amigos do Vinho

Rua da Restauração , 318

Porto 4050-501

Portugal

Tel: +351 226 077 320

AJEA - Associação dos Jovens Enófilos do Alentejo

Rua Fernanda Seno, nº 14 - Apartado 498

Évora 7002 - 506

Portugal

Tel: +351 266 748 870

Fax: +351 266 748 879

AJER - Associação dos Jovens Enófilos do Ribatejo

Rua Aquilino Ribeiro , Lote 9 - 7-A

Santarem 2000-655

Portugal

Tel: +351 969 006 092

Fax: +351 219 164 457

**ANCEVE – Associação Nacional de Comerciantes e Exportadores de Vinhos e Bebidas
Espirituosas**

Rua do Salgueiral, 86 – 2º - sala 8

4200-046 Porto

Tel: +351 225 573 730/1/2

Fax: +351 225 573 739

Email: geral@anceve.pt

Site: www.anceve.pt

ANDOVI – Associação Nacional das Denominações de Origem Vitivinícolas

Rua Fernanda Seno, 14 – Apartado 498

7006-806 Évora

Tel: +351 266 748 870

Fax: +351 266 748 879

Email: andovi@mail.telepac.pt

APE – Associação Portuguesa de Enologia

Laboratório Ferreira Lapa – Tapada da Ajuda

1349-017 Lisboa

Tel: +351 936 119 463

Fax: +351 213 653 200

Email: geral@apenologia.pt
Site: www.apenologia.pt

APJE – Associação Portuguesa dos Jovens Enófilos

Laboratório Ferreira Lapa – Tapada da Ajuda
1300-596 Lisboa
Tel: +351 966 296 162
Fax: +351 213 653 200
Email: apje@isa.utl
Site: www.apje.net

Associação dos Viticultores do Algarve

Edifício da Ass. dos Regantes-Rua Engº João Bruno Prado,nº 3
Tavira 8800-000
Portugal
Tel: +351 281 322 834
Email: avalgarve@sapo.pt

AVITRA - Associação dos Viticultores Transmontanos

Edifício Valpasraiso - Bairro do Bonito
Valpaços 5430-000
Portugal
Tel: +351 278 729 750
Fax: +351 278 729 750
Email: avitra@vizzavi.pt

Viticartaxo – Associação dos Vitivinicultores da Região do Cartaxo e Azambuja

Rua de Stº António – Apartado 13 – Ribeira do Cartaxo
2070-909 Cartaxo
Tel: +351 243 779 467
Fax: +351 243 779 820
Email: viticartaxo@mail.telepac.pt

Comissão de Viticultura da região dos Vinhos Verdes

Rua da Restauração, 318
PORTO 4050-501
Portugal
Tel: +351 226 077 300
Fax: +351 226 077 320
Email: info@vinhoverde.pt
Site: www.vinhoverde.pt

Comissão Vitivinícola Regional Alentejana

Horta das Figueiras Rua Fernanda Seno, nº 14 Apartadao 498
Évora 7002-506
Portugal
Tel: +351 266 748 870
Fax: +351 266 748 879
Email: cvralentejo@mail.telepac.pt
Site: www.vinhosdoalentejo.pt

Comissão Vitivinícola Regional Algarvia

Serviços do VV Estrada Nacional, 125 Bemparece
Lisboa 8400-429
Portugal
Tel: +351 282 341 393
Fax: +351282 341 393

Comissão Vitivinícola Regional dos Açores

Av. Machado Serpa (Edifício do Desenvolvimento Agrário do Pico)
9950-321 Madalena – Pico
Tel: +351 292 623 605
Fax: +351 292 623 606
Email: cvacores@mail.telepac.pt

Comissão Vitivinícola da Bairrada

Av^a Eng^o Tavares da Silva
3720-203 Anadia
Tel: +351 231 510 180
Fax: +351 231 510 189
Email: cv.bairrada@mail.telepac.pt
Site: www.cvbaIRRada.pt

Comissão Vitivinícola Regional da Beira Interior

Av. Cidade de Safed, Lote 7- 1^o
Guarda 6300-537
Portugal
Tel: +351 271 224 129
Fax: +351 271 223 101
Email : cvrbi@mail.telepac.pt
Site: www.cvrbi.pt

Comissão Vitivinícola Regional do Dão – F.V.D.

Solar do Vinho do Dão – Rua Dr. Aristides de Sousa Mendes – Fontelo – Apartado 10
3501-908 Viseu
Tel: +351 232 410 060
Fax: +351 232 410 065
Email: info@cvrdao.pt
Site: www.cvrdao.pt

Comissão Vitivinícola Regional da Estremadura

Rua Cândido dos Reis – Apartado 145
Torres Vedras 2560-312
Portugal
Tel: +351 261 316 724
Fax: +351 261 313 541
Email: cvr.estremadura@mail.telepac.pt
Site: www.vinhosdaestremadura.pt

Comissão Vitivinícola Regional da Lourinhã

Av. De Moçambique
Lourinhã 2530-111
Portugal
Tel: +351 261 422 107
Fax: +351 261 414 800
Email: cvrl@iol.pt

Comissão Vitivinícola Regional da Península de Setúbal

Rua Padre Manuel Caetano, 26
Palmela 2950-253
Portugal
Tel: +351 213 337 100
Fax: +351 213 337 108
Email: geral@cvr-psetubal.com
Site: www.cvr-psetubal.com

Comissão Vitivinícola Regional de Bucelas, Carcavelos e Cola

Rua D. Afonso Henriques, nº 3
Bucelas 2670-637
Portugal
Tel: +351 219 681 147
Fax: +351 219 681 147

Comissão Vitivinícola Regional de Lafões

Adega Cooperativa de Lafões, CRL – Várzea – S. Pedro do Sul
3660-694 Várzea SPS
Tel: +351 232 711 310
Fax: +351 232 711 310
Email: aclafoes@clix.pt

Comissão Vitivinícola Regional de Távora e Varosa

Av. Eng.º Amaro da Costa, 186 Apartado 15
Moimenta da Beira 3620-306
Portugal
Tel: +351 254 582 428
Fax: +351 254 584 078
Email: cvrtavora.varosa@mail.telepac.pt

Comissão Vitivinícola Regional de Trás -os-Montes

Bairro do Bonito Edifício IVV, s/n
Valpaços 5430-429
Portugal
Tel: +351 278 729 678
Fax: +351 278 729 678
Email: cvrtm@vizzavi.pt

Comissão Vitivinícola Regional Ribatejana

S. Pedro Apartado 393
Santarém 2001-905
Portugal
Tel: +351 243 309 400
Fax: +351 243 309 409
Email: cvrribatejo@mail.telepac.pt

Conselho Vitivinícola Regional das Beiras

Largo do Mercado Edifício Estrela, Bloco 1 e 2 - r/c
Apartado 125
Anadia 3780-214
Portugal
Tel: +351 231 510 180
Fax: +351 231 510 189

FENADEGAS-Federação Nacional de Adegas Cooperativas

AV. Infante Santo,4 - 1º Dtº
Lisboa 1350-179
Portugal
Tel: +351 213 979 018/9
Fax: +351 213 964 144
Email: fenadegas@mail.telepac.pt

FENAVI-Federação Nacional de Viticultores Independentes

Rua da Restauração,318
Porto 4050-501
Portugal
Tel: +351 226 095 465
Fax: +351 226 095 465

FEVIPOR - Federação de Viticultores de Portugal

Rua Fernanda Seno, n.º 14 - Apartado 498
Évora 7002-506
Portugal
Tel: +351 266 748 871/2
Fax: +351 266 748 879
Email: ateva@mail.telepac.pt
Site: www.vinhosdoalentejo.pt

FEVIN- Federação dos Vinhos e Espirituosos de Portugal

Rua do Salgueiral,86 - 2º - Sala 8
Porto 4200-476
Portugal
Tel: +351 225 573 730
Fax: +351 225 573 739
Email: geral@fevin.pt
Site: www.fevin.pt

- Listado de organismos oficiales del sector del vino en Portugal:

Instituto da Vinha e do Vinho, I.P. - IVV, I.P.

Rua Mouzinho da Silveira, 5
1250-165 Lisboa
Tel: +351 213 506 700
Fax : +351 213 561 225
E-mail: info@ivv.min-agricultura.pt
Web: www.ivv.min-agricultura.pt

IVDP – Instituto dos Vinhos do Douro e Porto

Sede:

Rua dos Camilos, 90
5050-272 Peso da Régua
Tel: 254 320 130
Fax: 254 320 149
Email: ivdp@ivdp.pt
Site: www.ivdp.pt

Ministério da Agricultura do Desenvolvimento Rural e das Pescas

Direcção-Geral de Agricultura e Desenvolvimento Rural - DGADR
Av. Afonso Costa, 3
1949-002 LISBOA
Tel.: +351 218 442 200
Fax: +351 218 442 202
E-mail: dgadr@dgadr.min-agricultura.pt
Internet: www.dgadr.min-agricultura.pt

Instituto do Vinho da Madeira

Rua 5 de Outubro, 78
Funchal 9000-079
Portugal
Tel:+351 291 204 600
Fax:+351 291 228 685

- Direcciones de Interés de España en Portugal:

Embajada de España

Rua do Salitre, 1
1269 - 052 Lisboa
Tel.: +351 21 347 2381 / 2 / 3
Fax: +351 21 347 2384
Web: www.embaixadadeespanha.com
E-mail: embesppt@correo.mae.es

Consulado General de España en Lisboa

Rua do Salitre, 3
1269 - 052 Lisboa
Tel.: +351 21 322 0500 / 21 347 2792 / 21 347 8501
Fax: +351 21 347 8623
E-mail: cgesplisboa@correo.mae.es

Consulado General de España en Oporto

Rua D. João IV, 341
4000 - 202 Oporto
Tel.: +351 22 536 3915 / 22 536 3940 / 22 510 1685
Fax: +351 22 510 1914
E-mail: cgespporto@correo.mae.es

Consulado de España en Valença do Minho

Av. de Espanha, s/n
4930 - 677 Valença do Minho
Tel.: +351 251 822122
Fax: +351 251 824560

Consulado de España en Vila Real de Santo António

Rua Ministro Duarte Pacheco, s/n
8900 - 330 Vila Real de Santo António
Tel.: +351 281 544888
Fax: +351 281 511826

Oficina Económica y Comercial de España en Lisboa

Av. Campo Grande, 28, 2º A-E
1700-093 Lisboa
Tel.: +351 21 793 0019
Fax: +351 21 796 6995
E-mail: lisboa@mcx.es

Cámara de Comercio e Industria Luso-Española

Av. Marquês de Tomar, 2, 7º
1050-155 Lisboa
Tel.: +351 21 350 9310
Fax: +351 21 352 6333

- Cooperativas:

Adega Coop. de Cantanhede, crl-Caves Conde de Cantanhede, sa

Rua Eng. Amaro da Costa, 117
CANTANHEDE 3064-909
Tel: +351 231 419 540
Fax: +351 231 420 768

Adega Coop. Marco de Canaveses

Estrada Larga

Tuias 4630

Portugal

Tel: +351 255 531 288

Fax: +351 255 534 725

Adega Cooperativa Castelo Paiva, c.r.l.

Lugar Camosa - Sobrado

Castelo de Paiva 4550-209

Portugal

Tel: +351 255 690 200

Fax: +351 255 690 201

Adega Cooperativa da Covilhã, c.r.l.

Quinta das Poldras

Covilhã 6200

Portugal

Tel: +351 275 330 750

Fax: +351 275 330 759

Adega Cooperativa da Mealhada, Crl

Lagoa Maria-Mealhada

Mealhada 3050-366

Portugal

Tel: +351 231 202 014

Fax: +351 231 203 206

Adega Cooperativa da Vidigueira, cuba e alvito

Bairro Industrial

Vidigueira 7670

Portugal

Tel: +351 284 437 240

Fax: +351 284 437 249

Adega Cooperativa de Alijó, c.r.l.

Av. 25 de Abril, 15

Alijó 5070

Portugal

Tel: +351 259 959 101

Fax: +351 259 959 804

Adega Cooperativa de Almeirim, c.r.l.

Zona Industrial

Apartado 83

ALMEIRIM 2084-909

Portugal

Tel: +351 243 570 560

Fax: +351 243 570 568

Adega Cooperativa de Arruda dos Vinhos, crl

Casal Vale Quente
ARRUDA DOS VINHOS 2630-162
Portugal
Tel: +351 263 975 125
Fax: +351 263 975 475

Adega Cooperativa de Barcelos, crl

Lugar da Pena - Gamil
GAMIL 4755-226
Portugal
Tel: +351 253 831 812
Fax: +351 253 833 387

Adega Cooperativa de Benfica do Ribatejo, crl

E.N. 118
BENFICA DO RIBATEJO 2080-321
Portugal
Tel: +351 243 589 279
Fax: +351 243 580 340

Adega Cooperativa de Borba, C.R.L.

Rossio de Cima - Apartado 20
Borba Alentejo 7150-999
Portugal
Tel: +351 268 891 660
Fax: +351 268 891 664

Adega Cooperativa de Carvoeira, crl

E.N. 9 - Curvel
CARVOEIRA 2565-138
Portugal
Tel: +351 261 743 257
Fax: +351 261 743 211

Adega Cooperativa de dois portos, crl

Av. 25 de Abril
DOIS PORTOS 2565-206
Portugal
Tel: +351 261 712 150
Fax: +351 261 712 156

Adega Cooperativa de favaios

Lugar de Pousados
Favaios 5070
Portugal
Tel: +351 259 949 166
Fax: +351 259 958 345

Adega Cooperativa de Figueira de Castelo Rodrigo, Crl

B° Tomulares-Fig Cast Rodrigo
Figueira de Castelo Rodrigo 6440-108
Portugal
Tel: +351 271 312 161
Fax: +351 271 312 461

Adega Cooperativa de Freixo de Numão, c.r.l.

Olgas
FREIXO DE NUMÃO 5155-203
Portugal
Tel: +351 279 789 116
Fax: +351 279 789 599

Adega Cooperativa de Gouxá, crl

Quinta Gouxá
ALPIARÇA 2090-218
Portugal
Tel: +351 243 599 492
Fax: +351 243 509 013

Adega Cooperativa de Merceana, crl

Apartado 3
MERCENA 2584-906
Portugal
Tel: +351 263 769 163
Fax: +351 263 769 706

Adega Cooperativa de Mesão Frio

Fundo de Vila - Apartado 1
Mesão Frio 5040-909
Portugal
Tel: +351 254 891 463
Fax: +351 254 891 267

Adega Cooperativa de Mogofores, Crl

Mogofores
Mogofores 3780-453
Portugal
Tel: +351 231 512 634
Fax: +351 231 512 645

Adega Cooperativa de Penalva do Castelo

Calvário - Ínsua
Penalva do Castelo 3550-167
Portugal
Tel: +351 232 642 264
Fax: +351 232 642 565

Adega Cooperativa de Pinhel, Crl

Lg Combatentes Grd Guerra - Apartado 5-Pinhel
Pinhel 6400-348
Portugal

Tel: +351 271 413 352
Fax: +351 271 413 371

Adega Cooperativa de Ponte da Barca, crl

Agrelos
Ponte da Barca 4980-601
Portugal
Tel: +351 258 480 220
Fax: +351 258 480 229

Adega Cooperativa de Ponte de Lima, CRL

Rua Conde de Bertiandos
Ponte de Lima 4990-078
Portugal
Tel: +351 258 909 702
Fax: +351 258 909 709

Adega Cooperativa de Portalegre

Tebaia - Ribeiro de Baco
Portalegre 7300
Portugal
Tel: +351 245 300 530
Fax: +351 245 207 560

Adega Cooperativa de S. João da Pesqueira

Tapada do Convento
S. João da Pesqueira 5130-323
Portugal
Tel: +351 254 489 020
Fax: +351 254 489 021

Adega Cooperativa de S. Mamede da Ventosa

Av. 10 de Julho, 8 - Arneiros
S.Mamede da Ventosa 2565-831
Portugal
Tel: +351 261 951 182
Fax: +351 261 951 598

Adega Cooperativa de S.Paio, Crl

S. Paio
S. Paio Gva 6290-414
Portugal
Tel: +351 238 492 101
Fax: +351238 492 101

Adega Cooperativa de Tabuaço

Recta da Maia - Adorigo
Tabuaço 5120-011
Portugal
Tel: +351 254 780 070
Fax: +351 254 789 677

Adega Cooperativa de Tondela

Largo da Estação
Tondela 3460-592
Portugal
Tel: +351 232 819 030
Fax: +351 232 819 033

Adega Cooperativa de Vermelha, crl

Rua do Bairro das Amoreiras
Vermelha 2550-545
Portugal
Tel: +351 262 699 200
Fax: +351 262 699 202

Adega Cooperativa de Vila Real

Rua Madame Brouillard
Vila Real 5000-101
Portugal
Tel: +351 259 330 500
Fax: +351 259 330 509

Adega Cooperativa de Vila Real - Caves Vale do Corgo, crl

Vale Frio - Folhadela
FOLHADELA 5000-101
Portugal
Tel: +351 259 330 500
Fax: +351 259 330 509

Adega Cooperativa de Vilarinho do Bairro, Crl

Apartado 8 - Poutena - Vilarinho do Bairro
Vilarinho do Bairro 3781-904
Portugal
Tel: +351 231 959 294
Fax: +351 231 950 403

Adega Cooperativa do Fundão, Crl

Estr Nacional 18-Vale Canas-Fundão
Fundão 6230-481
Portugal
Tel: +351 275 752 275
Fax: +351 275 753 770

Adega Cooperativa do Redondo, crl

Estrada de Évora - Apartado 26
Redondo 7170-999
Portugal
Tel: +351 266 989 100
Fax: +351 266 909 137

Adega Cooperativa do Vale da Teja, crl

Lugar Vale da Teja - Horta do Douro

HORTA VLF 5155-337

Portugal

Tel: +351 279 778 040

Fax: +351 279 778 042

Adega Cooperativa Guimarães, crl

Apartado 153

Guimarães 4800

Portugal

Tel: +351 253 570 055

Fax: +351 253 556 376

Adega Cooperativa Regional de Monção, crl

Cruzes - Mazedo, Apartado 31

MAZEDO 4950-279

Portugal

Tel: +351 251 656 120

Fax: +351 251 651 108

Adega Cooperativa Santo Tirso, crl

Meroucos

COUTO (ST^a CRISTINA) 4780

Portugal

Tel: +351 252 852 412

Fax: +351 252 856 996

Adega Cooperativa vila nova de tazem, crl

Rua Dr. António Borges, 122

Vila Nova de Tazem 6290-632

Portugal

Tel: +351 238 486 182

Fax: +351 238 486 267

Adega de Monção

Cruzes Mazedo - Apartado 31

Monção 4950-279

Portugal

Tel: +351 251 656 120

Fax: +351 251 651 108

Adegas Camilo Alves s.a.

Rua Prof. Egas Moniz

Bucelas 2670-653

Portugal

Tel: +351 219 687 330

Fax: +351 219 680 905

Cooperativa agrícola de Ourém, crl

Ourém

Apartado 50

GONDEMARIA 2494-909

Portugal

Tel: +351 249 544 477

Fax: +351 249 544 453

Cooperativa agrícola de Santo Isidro de Pegões

Rua Pereira Caldas, 1

SANTO ISIDRO DE PEGÕES 2985-158

Portugal

Tel: +351 265 898 860

Fax: +351 265 898 865

3. BIBLIOGRAFÍA

Instituto da Vinha e do Vinho

<http://www.ivv.min-agricultura.pt>

INE (Instituto Nacional de Estadística)

www.ine.pt

Ministerio de Economía e Innovación

www.gee.min-economia.pt

Associação Empresarial de Portugal

www.aeportugal.pt

Instituto Nacional da Propiedade Industrial

www.inpi.pt

AICEP (Agencia para o Investimento e Comércio Externo de Portugal)

www.icep.pt

Banco de Portugal

www.bportugal.pt

OIV (International Organisation of Vine and Wine)

www.oiv.int

El portal internacional de los vinos portugueses

www.lusowine.com

Revista para profesionales; Frutas, Legumes e Flores

Feria Enovit 2007(Informe)