

ún y el VINO

mejora nada su actitud respecto a nuestras relaciones con el Mercado Común pero al considerar una reducción de nuestros aranceles, eso sí, porque abarata los precios de nuestros caldos dentro de la Comunidad Económica Europea, creándose así su normal expansión.

La situación señalada para el año 1973 queda pues prevista así: un contingente de 40.000 hectólitros con una reducción de un 60 por 100 de los derechos de arancel; otra reducción del 50 por 100 de los derechos arancelarios que gravaban el vino de Jerez manteniéndose el contingente de 210.000 hectólitros: de igual porcentaje de reducción, el 50 por 100, se beneficia el vino de Málaga que también mantiene su contingente de importación por parte de la Comunidad Económica Europea, de 15.000 hectólitros.

Por último, la reducción de derechos arancelarios mas pequeña, el 30 por 100, es la que alcanza a los vinos de Jumilla, Priorato, Valdepeñas y Rioja perdurando el contingente de 15.000 hectólitros.

Es evidente que la contingentación actual existente entre España y el Mercado Común no es la deseada por nuestro país y ha sido fijada por las autoridades de la Comunidad más atentas a atender los intereses de los otros países miembros del Tratado de Roma, que a los nuestros, pero si nos atenemos a la vieja frase de que "algo es algo, si la dicha es buena", nuestro conformar ha de ser que, algo es algo, conseguir que la reducción de los aranceles supongan mejores perspectivas para nuestros vinos pues supondrá que los precios de los mismos serán mas reducidos mayor será el círculo

de consumidores que los degusten creándose así conciencia de calidad y de marcas importantísima para la apertura y ampliación de nuevos mercados.

La principal ventaja a nuestro juicio radica en la mayor expansividad de personas que puedan conocer nuestros caldos. Nos explicaremos. Al estar limitada la cantidad a importar y ser los precios debidos al arancel, altos, pocas son las personas que pueden tener normalmente acceso a vinos españoles. Ahora bien al reducirse el precio, por reducción de dicho arancel, es más asequible a otras fortunas su adquisición. Son más las personas que pueden adquirirlo. La demanda se amplía saliendo de círculos cerrados a más abiertos. Suponiendo que en la actualidad se vendiera lo total importado, es decir todo lo contingentado por la Comunidad, Económica, cosa que creemos es así el número de personas solicitantes de nuestros vinos será menor que si por efecto de la disminución de precio la cantidad de personas con menores volúmenes de renta, aumenta. La comparación esta en que siendo el mismo tamaño el de un pastel si el número de comensales aumenta, son mas los degustadores de esa calidad. Esa es a nuestro juicio la principal ventaja obtenida con la reducción del arancel. Normalmente el número de los consumidores de nuestros caldos, gracias a la reducción del precio, aumentará. Se ampliará el mercado, aparecerá como decíamos anteriormente la consciencia de clientela importantísima para un artículo que como el vino marca de manera clara a sus benefactores con sus gustos.

por Pedro José Pinillos