

EL SECTOR VITIVINICOLA EUROPEO FRENTE AL RETO DEL MERCADO MUNDIAL

■ CESAREO GOICOECHEA

SUBDIRECTOR GENERAL DE VITIVINICULTURA. SECRETARIA GENERAL DE PRODUCCIONES Y MERCADOS AGRARIOS. MAPA.

El mundo agrícola en general, no sólo el sector vitivinícola, se encuentra sorprendido ante los rápidos cambios que sobrevienen como consecuencia de la apertura de las fronteras comunitarias a los mercados mundiales. Esta apertura es una de las consecuencias de la política comercial de la Unión Europea, que abarca los distintos ámbitos de la vida económica de los Estados miembros. Uno de estos ámbitos es el agrario y dentro de él nos encontramos con el mundo vitivinícola.

"Deseosos de contribuir, mediante una política comercial común, a la progresiva supresión de restricciones a los intercambios internacionales", así expresaron claramente los firmantes del Tratado de Roma, en su preámbulo, la intención de crear una política comercial común que superara y sustituyera las políticas comerciales de cada uno de los Estados miembros firmantes.

Esta firme voluntad política queda patente a lo largo del texto del Tratado en todas las cuestiones que atañen a la creación de una política comercial común. No hay que olvidar que la política comercial se diseña como uno de los pilares de la actual Unión Europea, ya que junto con las políticas comunes en el sector agrícola y en el sector de los transportes, su establecimiento se incluye al lado de todas aquellas medidas que tienden a la consecución de un mercado único.

En los artículos que desarrollan la política comercial se dice que los Estados miembros se proponen contribuir "al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y a la reducción de las barreras arancelarias".

El desarrollo de esta política comercial al igual que en el resto de los campos de la actividad europea, es la Comisión la que tiene el protagonismo al presentar propuestas al Consejo, el cual da un mandato de negociación a la Comisión, pues es esta instancia la que realiza las negociaciones.



En el transcurso de las negociaciones, la Comisión consulta el desarrollo de las mismas a un grupo designado por el Consejo, llamado Comité 113, puesto que este Comité se instaura en el artículo 113 del Tratado de Roma. En el caso del sector vitivinícola se suele informar periódicamente en el Comité de Gestión del desarrollo de las negociaciones y de los debates en el Comité 113. Si bien es la Comisión la que lleva a cabo todo el desarrollo de las negociaciones, aunque en casos de negociaciones hoy comprometidas, aparte de las consultas al Comité 113, a veces se someten a deliberación en el

propio Consejo de Ministros los temas conflictivos. Por ejemplo, en el transcurso de las negociaciones GATT, dada la importancia de las mismas, el Consejo discutió en muchas ocasiones los elementos fundamentales de la negociación.

Una vez finalizadas las negociaciones, la Comisión, si considera que se ha alcanzado un resultado satisfactorio, puede rubricar el acuerdo, pero es siempre en última instancia el Consejo el que, por mayoría cualificada, refrenda los acuerdos comerciales en nombre de la Unión Europea.

TIPOS DE ACUERDOS

Como veremos posteriormente, la Unión Europea es la primera potencia mundial en materia comercial por el volumen que alcanzan, tanto las importaciones como las exportaciones europeas en el mercado mundial. Este es el fruto del compromiso de la Unión Europea por el fomento del comercio mundial. Este compromiso se materializa en la multitud de acuerdos comerciales que la Unión Europea tiene firmados con decenas de países.

Los acuerdos pueden tener diferentes características. En unas ocasiones los acuerdos se limitan a un sector, como el Acuerdo Multifibras alcanzado con los países exportadores de productos textiles del Tercer



CUADRO Nº 1
**PRODUCCION
MUNDIAL DE VINO
(MILES DE TM.) (1992/93)**

TOTAL MUNDIAL	28.577
AFRICA	1.051
SUDAFRICA	916
AMERICA	4.092
ARGENTINA	1.447
U.S.A.	1.562
BRASIL	360
URUGUAY	107
CHILE	381
ASIA	482
EUROPA	22.476
U. EUROPEA	19.301
BULGARIA	201
HUNGRIA	388
RUMANIA	471
OCEANIA	476
AUSTRALIA	433

FUENTE: FAO

Mundo para facilitarles el acceso al mercado europeo. En otros casos, que son la mayoría, los acuerdos atraen a varios sectores, es decir son multi-sectoriales.

Según las partes contratantes que se adhieran al acuerdo, éstos pueden ser bilaterales o multilaterales. En el primer caso se trata de acuerdos celebrados entre la UE y otro país o conjunto de países, por ejemplo, los acuerdos con Hungría, Rumanía y otros países del centro y del este de Europa, o el acuerdo firmado con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), asociación formada actualmente por Noruega, Suiza, Islandia y Liechtenstein. También formaban parte de la AELC los tres últimos Estados miembros de la Unión Europea, Austria, Finlandia y Suecia.

Cuando se trata de acuerdos multilaterales éstos están firmados por varias partes contratantes. El acuerdo multilateral de más alcance es el Acuerdo GATT, cuya última ronda de negociaciones culminó con la firma en Marrakech en 1994 de los nuevos compromisos entre los que figuran la inclusión del sector agrario dentro de la disciplina del comercio internacional.

Los acuerdos comerciales, según el grado de integración que pretendan conseguir, pueden tener como objetivo la unión aduanera o la zona de libre cambio. En el caso de la unión aduanera todos los aranceles entre los países miembros han de ser abolidos y, en su lugar, se adoptará un arancel común frente a terceros países. Asimismo, se deberán suprimir todas las restricciones y obstáculos al libre comercio entre los países miembros. Ejemplos de uniones aduaneras son Mercosur o la Unión Europea, aunque la UE es bastante más que una mera unión aduanera.

En las zonas de libre comercio, a semejanza de la unión aduanera, quedan abolidos los aranceles y otras barreras comerciales entre sus miembros, pero cada país asociado mantiene su propio arancel en relación con el resto del mundo. En algunos casos se puede excluir del libre comercio algún sector productivo. La AELC es un ejemplo de zona de libre comercio.

Para el funcionamiento correcto de una zona de libre comercio es preciso que se adopten normas de origen claras y viables, para garantizar la correcta aplicación de los compromisos de la zona de libre comercio.

La exclusión de sectores productivos de las zonas de libre cambio queda supeditada a la nueva disciplina que sobre estas zonas se ha acordado en la Organización Mundial del Comercio según la cual no se puede excluir del acuerdo de libre cambio un sector sustancial del comercio. En aplicación de esta disciplina sería muy discutible que la UE concluyera un acuerdo de libre cambio excluyendo al sector agrario como se ha hecho con cierta profusión en épocas anteriores.

La UE también firma acuerdos preferenciales, que otorgan un acceso privilegiado al mercado europeo a las mercancías procedentes de los países con los que se firma el acuerdo. El convenio de Lomé es un ejemplo de acuerdo preferencial. Ese convenio está firmado por la UE y 69 países de África, Caribe y Pacífico (países ACP) sin exigencia de reciprocidad. La UE da un acceso preferencial a casi todos los productos, que se pueden importar en la UE libres de aranceles o de gravámenes equivalentes.

Los acuerdos de asociación son aquellos que firma la UE con determinados países europeos y tienen como objetivo fundamental preparar el camino para una futura adhesión de esos países a la UE. Estos acuerdos suelen ser asimétricos ya que la UE procede a un desarme arancelario a un ritmo de mayor velocidad que el de los países asociados. Claros ejemplos de este tipo de acuerdos son los que tiene firmados la UE con Turquía o con países del Centro y del Este de Europa.

EL SECTOR VITIVINICOLA EUROPEO

Antes de exponer los acuerdos comerciales que mantiene la Unión Europea con los países vitícolas vamos a situar al sector vitivinícola europeo dentro del concierto

CUADRO Nº 2
**COMERCIO MUNDIAL DE
VINO, VERMUT Y SIMILARES
(MILES DE TM.) (1993)**

	IMPORT.	EXPORT.
MUNDO	4.541	4.884
AFRICA	137	44
SUDAFRICA	-	25
AMERICA	518	265
EE.UU.	111	121
ARGENTINA	22	33
BRASIL	14	21
CHILE		76
ASIA	96	56
EUROPA	3.750	4.407
U. EUROPEA	3.132	4.078
BULGARIA	11	116
HUNGRIA	29	-
RUMANIA	32	16
OCEANIA	40	112
AUSTRALIA	8	102

FUENTE: FAO

CUADRO Nº 3

ACUERDOS DEL GATT. COMPROMISO DE REDUCCION DE LAS AYUDAS A LA EXPORTACION

	VINO (HL.) (1)	ALCOHOL (HL.)
VOLUMEN DE BASE (1986/90)	3.080.400	1.452.400
VOLUMEN AÑO 1995	2.972.600	1.401.600
VOLUMEN AÑO 2000	2.433.500	1.147.400
<hr/>		
COSTE PRESUP. BASE	64,5 MECUS	150,2 MECUS
COSTE AÑO 1995	60,6 MECUS	14,2 MECUS
COSTE AÑO 2000	41,3 MECUS	96,1 MECUS

(1) Posteriormente estas cifras se han corregido ligeramente a la baja como consecuencia de la adhesión a la UE de Austria, Finlandia y Suecia.

mundial, de esta forma se podrá calibrar mucho más certeramente el alcance de los acuerdos de diferentes tipos firmados con los países vitícolas. Alcance que, por supuesto, no es estático, puesto que con los llamados "países emergentes", es decir, países donde el desarrollo de la viticultura es relativamente reciente, este alcance puede ser muy escaso actualmente pero puede tener una proyección en el futuro digna de ser tenida en consideración.

La importancia de la producción de vino de la UE queda claramente de manifiesto en el cuadro nº 1, en el que se recogen los datos mundiales de producción de vino. Consideramos los datos del año 1992 por estimar que es el último año en el que hubo una cosecha normal en la UE y para el cual hay resultados disponibles. En 1996 hubo también una recolección normal pero no se disponen de datos a nivel mundial. De este análisis se deduce que dos tercios de la producción mundial de vino proceden de la UE.

Paralelamente a esta gran importancia relativa respecto a la producción de vino que tiene la UE hay que destacar el papel relevante que juega la UE en el comercio internacional, puesto que tal como se reseña en el cuadro nº 2, aunque no son datos exclusivamente de vino, se puede decir que la U.E. es tanto la primera potencia importadora como exportadora mundial. La U.E. absorbe más de los dos tercios de las importaciones mundiales y exporta más del 80% del total de las exportaciones.

En correspondencia al papel preponderante que juega el sector vitivinícola europeo en el concierto mundial, se debería hacer valer la concepción europea sobre todos aquellos elementos que rodean el vino y que le caracterizan. Elementos que van mucho más allá de los nuevos datos cuantitativos, y que se refieren a la protección de indicaciones geográficas, protección de marcas, prácticas enológicas, variedades...

ACUERDOS GATT

Este es el acuerdo de más alcance que tiene firmado la UE, con repercusión mundial y multisectorial. En las líneas que siguen resumiremos brevemente los compromisos que para el sector vitivinícola ha supuesto la firma de este acuerdo, y a las que habrá que llegar al cabo del período pactado de seis años (1995-2000).

En primer lugar, y sin poder cuantificar su posible incidencia en el sector vitivinícola, hay que reducir la ayuda interna a la agricultura en un 20%. Resumiendo, hay que disminuir las ayudas a los medios de producción, así como todo tipo de apoyo que tenga una influencia directa en el mantenimiento en el mercado interno de las partes contratantes, y en nuestro caso del mercado europeo, de unos precios elevados de los productos agrarios. En el cálculo de la ayuda interna quedan excluidas de la reducción cierto tipo de ayudas, para las que se considera que no tienen efectos que puedan distorsionar la producción o el consumo. En este conjunto de ayudas (caja verde) se incluyen ayudas tales como las ayudas a las rentas, ayudas para compensar catástrofes naturales, ayudas de investigación, formación, infraestructuras, retirada de tierras de la producción, jubilación anticipada de agricultores, etcétera.

Para facilitar el acceso a los mercados, en primer lugar hay que eliminar todo tipo de obstáculos al comercio que no son aranceles, como por ejemplo: precios mínimos a la importación, restricciones cuantitativas..., y sustituirlos por un tipo de arancel llamado equivalente arancelario. En segundo lugar, tanto los aranceles como los equivalentes arancelarios hay que disminuirlos un 36% a lo largo de los seis años. Esta reducción es global, y no producto a producto, y se hace como media simple de las reducciones aplicadas en cada producto, pero en cualquier caso tiene que haber una reducción mínima del 15%. En el caso del vino y mosto la reducción que se aplica es del 20%.

La aplicación de esta reducción al caso de la partida 22.04.21.24 (vinos embotellados con contenido inferior a 13º) el arancel de partida es 16,4 ecus/Hl. hasta concluir el 1 de julio del 2000, una vez aplicados los coeficientes reductores previstos, en 13,120 ecus/Hl.

Respecto a la competencia de las exportaciones, para favorecerla se firmó en el acta final el compromiso de reducir el volumen de los productos que se exportan con subvenciones un 21% y en un 36% los fondos presupuestarios para subvenciones a la exportación. Las cifras tomadas como base son las medidas referidas al período 1986-1990. En el sector vitícola, los términos concretos se recogen en el cuadro nº 3.

El compromiso de reducción del apoyo a la exportación de productos agrarios es de gran importancia para el conjunto de la agricultura europea, pues globalmente el 30% del presupuesto de la PAC se destina a las restituciones a la exportación, si bien este porcenta-

je queda muy disminuido en el sector vitícola donde es de un 6% aproximadamente.

El Acuerdo sobre agricultura en el marco del GATT ha sido uno de los hitos más importantes alcanzados nunca en el seno del GATT y ha sido posible porque ha primado en última instancia el interés de todos las partes firmantes del Acuerdo para robustecer el comercio multilateral y multisectorial en la esfera mundial.

ACUERDOS BILATERALES

Los acuerdos bilaterales que tiene firmados la UE que afecten al sector del vino son de dos tipos. Un conjunto de acuerdos, los llevados a cabo con los países del centro y este de Europa, son de carácter mixto. En ellos se contempla, además de compromisos de protección recíproca, una concesión de reducción de aranceles en el sector vitivinícola, aplicándose esta reducción sólo a unos determinados contingentes.

Aunque las concesiones son recíprocas ello no quiere decir que sean simétricas, pues las concedidas por esos países a la UE son de un volumen inferior y con una reducción también menor de los derechos arancelarios. Esta falta de equilibrio no puede ser analizada sólo desde un punto de vista vitivinícola, puesto que el comercio vitivinícola es sólo el desarrollo de uno de los artículos que contiene los acuerdos de asociación de estos países con la Unión Europea. El equilibrio debe ser analizado tras una consideración global de todo el mercado.

Además de estos contingentes llamados "convencionales" o "contractuales" por nacer como consecuencia de un acuerdo o contrato entre partes, están los llamados "autónomos" porque se originan en virtud de un acto unilateral de una de las partes. En esta categoría de contingentes la Unión Europea tiene concedidos volúmenes suplementarios con derechos reducidos o nulos a países del centro y este de Europa. Estos volúmenes se dieron en compensación a la pérdida de las concesiones arancelarias que esas partes tenían con Austria, Finlandia y Suecia y que perdieron como consecuencia de la adhesión a la UE. En el cuadro nº 4 se pueden ver los contingentes autónomos concedidos en un tiempo en Yugoslavia y que ahora se reparte entre las nuevas repúblicas surgidas de la escisión de ese país. También se incluye el contingente correspondiente a la República Checa. Además de las concesiones arancelarias en estos acuerdos existe también una parte dedicada al comercio del vino.

Un segundo tipo de acuerdos son aquellos que sólo contemplan la vertiente comercial sin incluir en el mismo concesiones arancelarias. Este tipo de acuerdo lo ha firmado también la UE con Australia. En estos acuerdos una parte muy importante es el reconocimiento y la protección que dispensarán las autoridades de los otros países a las denominaciones de origen y a las menciones geográficas o tradicionales de los diferentes

CUADRO Nº 4

CONCESIONES ARANCELARIAS PREFERENCIALES OTORGADAS POR LA UNION EUROPEA A LA IMPORTACION DE VINO DE LOS PAISES DEL ESTE Y CENTRO DE EUROPA (HECTOLITROS)

PAIS	1995	1996
BULGARIA		
CONTINGENTES CONVENCIONALES		
- EMBOTELLADO	280.400	313.600
- A GRANEL	118.000	118.000
- ESPUMOSOS	1.200	1.300
- TOTAL	399.600	432.900
- ARANCELES	40%	40%
CONTINGENTES AUTONOMOS		
- EMBOTELLADO	21.230	21.230
- A GRANEL	10.000	10.000
- TOTAL	31.230	31.230
- ARANCELES	40%	40%
HUNGRIA		
CONTINGENTES CONVENCIONALES		
- EMBOTELLADO	145.000	160.000
- A GRANEL	70.000	70.000
- ESPUMOSOS	2.900	3.100
- TOTAL	217.900	233.100
- ARANCELES	40%	40%
CONTINGENTES AUTONOMOS		
- EMBOTELLADO	11.930	11.930
- A GRANEL	43.460	43.460
- TOTAL	55.390	55.390
- ARANCELES	40%	40%
RUMANIA		
CONTINGENTES CONVENCIONALES		
- A GRANEL	130.000	130.000
- ARANCELES	40%	40%
CONTINGENTES AUTONOMOS		
- EMBOTELLADO		
- A GRANEL	8.800	8.800
- ESPUMOSOS		
- ARANCELES	40%	40%
ESLOVENIA		
- A GRANEL	545.000	545.000
BOSNIA-HERZEGOVINA		
- ARANCELES	0%	0%
REPUBLICA CHECA		
CONTINGENTES AUTONOMOS		
- TODOS LOS VINOS (EX 2204)	990	990
- ARANCELES	0%	0%

Estados miembros productores de la Unión. En la actualidad, acuerdos de este segundo tipo se están negociando con Nueva Zelanda y desde, hace ya bastante tiempo, con Estados Unidos.

ACUERDOS FUTUROS

La gran importancia que en el campo comercial tendrá la futura adhesión de los países del este y centro de Europa es conocida de todos. La vertiente agrícola de las corrientes comerciales es de capital importancia en tanto y cuanto que gran parte de esos futuros Estados miembros tienen basada su economía en la agricultura. Dentro de la agricultura la importancia relativa del sector vitivinícola es más acusada en unos países que en otros. Pero, en cualquier caso, tanto si son países netamente productores o países, real o potencialmente, consumidores se tendrá que crear nueva red de relaciones comerciales.

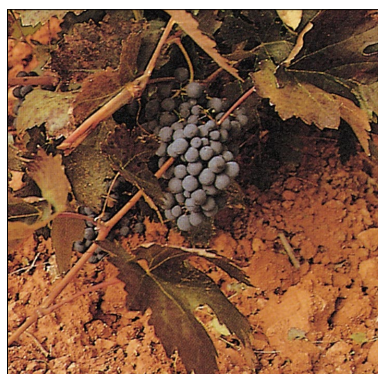
No vamos a abordar en este epígrafe las consecuencias de la adhesión de estos países en el sector vitivinícola porque estimamos que no es el objeto de este artículo. Además, tratar de hacerlo sería una empresa azarosa y de conclusiones muy poco fiables, puesto que la adhesión de estos países puede originar unos cambios tales en la PAC que pueden hacer cambiar totalmente las medidas de apoyo y de regulación de todas las organizaciones comunes de mercado y, entre ellas, la del sector vitivinícola.

Las conclusiones de la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno celebrada en Madrid en diciembre de 1995 vienen a ser un compendio de las intenciones de política internacional que tiene la Unión Europea en el futuro inmediato. Sin entrar a citar todas las posibles relaciones con países o regiones que se reseñan en el documento que recoge las conclusiones, sólo haremos referencia de aquellas de especial importancia para el sector vitivinícola.

En primer lugar, los Jefes de Estado y de Gobierno dicen acoger con satisfacción la firma en Madrid del Acuerdo marco interregional celebrado entre la Unión Europea y Mercosur. Este acuerdo marco trata de reforzar la cooperación económica y comercial con el objetivo final de lograr una asociación de carácter político y económico. En este último campo se debe llegar a largo plazo, a la creación de una zona de libre cambio.

Mercosur, firmado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay y con la posible integración de Chile, constituye la unión de la práctica totalidad del viñedo de América del Sur. En el cuadro nº 1 podemos ver la importancia de la producción vitícola de esta región.

En la Cumbre de Madrid también se preconiza la creación de una zona de libre cambio euromediterránea,



nea, como uno de los tres ejes de la colaboración económica y financiera necesaria para la creación con los países mediterráneos de una zona de prosperidad compartida. La cooperación y actuación concertada en el plano económico y la cooperación financiera son los otros dos ejes. La zona de libre cambio se creará a través de los nuevos acuerdos euromediterráneos y de los acuerdos de libre comercio entre los países mediterráneos y la Unión Europea; y se ha fijado el año 2010 como objetivo para el estable-

cimiento gradual del libre cambio que abarque la mayoría de los intercambios.

Se reafirmaron asimismo en la Cumbre de Madrid los elementos contenidos en la Nueva Agenda Transatlántica firmada en Madrid ese mismo mes en la que se vuelve a reiterar que los vínculos que unen a la Unión Europea y a los Estados Unidos han sido motor de paz y prosperidad en todo el mundo. Uno de los elementos de esta Agenda es la creación del Nuevo Mercado Transatlántico, en el que se pretende ampliar las oportunidades comerciales de inversión y la multiplicación de puestos de trabajo, contribuyendo con ello a estimular el dinamismo de la economía mundial.

Por otra parte, independientemente de esta Cumbre existen negociaciones que pueden desembocar en la creación de una nuevas zonas de libre cambio.

Si estas perspectivas llegan a cumplirse, lo cual es lo más plausible dada la fuerte tendencia de la práctica totalidad de las potencias comerciales mundiales, en un futuro más o menos próximo nos podemos encontrar ante una liberalización casi completa de las relaciones comerciales entre la mayoría de los países productores de vino, pues como hemos visto anteriormente no es muy probable que el sector agrario quede fuera de su zona de libre cambio y dentro del sector agrario no es fácil encontrar razones de peso para dejar fuera del libre cambio al sector vitivinícola.

TENDENCIAS DE LA ORGANIZACION COMUN DEL MERCADO VITIVINICOLA

Es de todos conocido que la propuesta de reforma de la OCM que, en teoría, está sobre la mesa del Consejo de Ministros de Agricultura comunitarios para su discusión, fue presentada por la Comisión en mayo de 1994, pero aunque se presentara en esta fecha su gestación real fue a lo largo de 1992. Desde entonces ha habido unos hechos que hacen variar la percepción de los problemas. Así como en aquella época la situación del sector estaba caracterizada por los excedentes estructurales, ahora no podemos decir lo mismo. Ha habido años de cosecha baja, o muy baja en España, lo cual

ha aliviado la situación excedentaria anterior, e incluso durante los años de las cosechas españolas más bajas no ha sido necesario abrir el régimen de destilación obligatoria en toda la Unión Europea. Sin embargo, sería muy arriesgado decir que ya el sector vitivinícola europeo no es excedentario. Lo que sí se ha demostrado que, en cualquier caso, se necesitan medidas de regulación que tiendan a hacer frente a las grandes oscilaciones de producción que caracterizan al sector vitivinícola.

El elemento más importante que debe hacer cambiar el enfoque de la futura OCM son los compromisos que se derivan de los acuerdos comerciales a que hemos hecho referencia anteriormente. Según estos compromisos, tiene que haber –la está habiendo ya– una reducción de la protección en frontera, una reducción del apoyo interno, así como del externo, de todos los productos agrarios para facilitar el libre comercio de los mismos.

Esta apertura de fronteras nos lleva a la reflexión de si se puede mantener una OCM, o una propuesta de OCM, basadas en un enfoque de reducción de la oferta. Dicho de otra manera: ¿se pueden mantener medidas de regulación que tiendan a un control de las canti-

dades? Desde luego, en un mercado abierto al mundo exterior es difícil mantener medidas de control de la oferta encaminadas a elevar los precios interiores del vino, cuando esos mismos precios serán el acicate para realizar, e intensificar, las importaciones procedentes de terceros países.

Teniendo presente esta apertura de los mercados, quizá el enfoque más adecuado de la futura OCM será dotarla de medidas que tiendan a fortalecer la competitividad del vino europeo a través de acciones de reestructuración de las explotaciones vitícolas, mejora de las instalaciones de elaboración de vinos y mostos y en zonas donde esa competitividad, por cuestiones climáticas y edáficas, se viera más comprometida habría que arbitrar un esquema de ayudas a la hectárea para mantener esos viñedos, ya que son imprescindibles para conservar el tejido social y económico de muchas regiones, sobre todo del sur de Europa.

Las medidas de promoción tanto del vino como del resto de los productos vitivinícolas son el complemento necesario de cualquier OCM. La posibilidad de invertir la actual tendencia a la baja del consumo sería la mejor medida de regulación que pudiera tener el sector vitivinícola. □

Bodegas Castillo de Monjardín

¡Allí donde va, triunfa!

- España**
"Zarzilla de Oro 1995"
- Inglaterra**
International Wine Challenge
"Medalla de Bronce 1995"
- Bélgica**
Concours Mondial de Bruxelles
"Medalla de Bronce 1995"
- 33 Concours Monde Selection 1995
"Medalla de Plata"
- Italia**
Expo Food'95
"Medalla de oro"

Viña Rellanada • 31242 Villamayor de Monjardín Navarra • Tel. (948) 53 74 12 • Fax (948) 53 74 36

