

Para:	Presentación colegio de Enólogos de CLM	Fecha:	26 feb 16
Asunto:	La profesión de enólogo en el mundo		

1. Mi punto de vista:

- Desde el OEMV: el papel e importancia de los mercados, enfoque para TODOS
- Antes, desde la FEV y la experiencia con la Asociación de Enólogos

2. La importancia de la formación y la profesionalización

- De cómo está muy lograda en ámbitos técnicos y menos en los económicos, comerciales y de marketing
- La importancia de la conexión entre profesión, academia, laboratorios (el papel de la FCV)

3. El papel del enólogo en la bodega: hacer vino en función de las condiciones de la bodega y de sus objetivos, dentro de un marco legal

4. Conocer el mercado: que vino debo hacer, en qué condiciones, con que costes, en función de cómo se vaya a poder vender:

- no equivocarse: no puede hacerse un vino caro para ser vendido barato, ni un vino de autor o parkerizado para el consumidor de Wall Mart o ALDI
- ej. cata País Vasco sobre vinos en Bélgica --> aceptar que lo que me gusta a mí no tiene por qué ser lo que vaya a vender en mercado determinado ni en un segmento concreto
- abrir la mente al gusto del consumidor (para todo: tipo de vino, presentación, etiquetado, envases, etc)

5. Conocer a la competencia: que hacen mis colegas y competidores --> catas ciegas frecuentes, por qué hacen lo que hacen, cómo lo hacen (ej. vinos argentinos maderizados, hay una tendencia hacia el dulzor?...Y yo que debo hacer?)

1. Dos opciones perfectamente legítimas:

- Hacer el vino que quiero y encontrar el nicho donde venderlo --> segmento pequeño, procedimiento lento, mucha inversión, pero grandes frutos
- Adaptarme al vino que quieren: imprescindible en empresas de gran volumen, más rápido beneficio, mayor competencia, escaso margen.

Posiblemente el éxito este en combinar ambas

6. Los límites legales:

1. Normas mundiales
2. Normas UE (= OIV, ej. chips frente a Australia)
3. Normas españolas (ej. chaptalización solo nuestra)
4. Normas CCAA
5. Normas indicación geográfica (el debate sobre sus límites: ej. rendimiento máximo exige normas de poda o límites de riego?)

7. El enólogo como comercial

1. Imprescindible (aunque no guste)
2. Idiomas
3. Viajar
4. Dotes comerciales

8. No basta con tener un buen vino, hay que venderlo... Y EL ENÓLOGO TAMBIÉN CONTRIBUYE A VENDERLO.