

Entrevista a: **Bosco Torremocha García de la Rasilla**, director ejecutivo de la **Federación Española de Bebidas Espirituosas (FEBE)**

«La cooperación es fundamental, especialmente cuando se trata de abrir nuevos mercados complejos»

Bosco Torremocha García de la Rasilla, licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, desde diciembre de 2010 es director ejecutivo de FEBE. A lo largo de su carrera profesional ha ocupado puestos de distinta relevancia en el sector público, privado y asociativo, tanto en España como a nivel internacional. Lleva más de quince años vinculado directamente al mundo del vino y las bebidas espirituosas, siendo un gran conocedor del sector, fruto del desempeño de distintos cargos de responsabilidad en la Asociación de Exportadores de Jerez (ACES) y en la Federación de Bodegas del Marco de Jerez (FEDEJEREZ), así como en la Asociación de Destiladores-Usuarios de Aguardientes de Vino, en la Confederación Española del Vino, en el Consejo Regulador del Brandy de Jerez y en el Grupo Consultivo de Bebidas Espirituosas de la Comisión Europea representando a la Confederación Europea de Productores de Bebidas Espirituosas (CEPS).



Bosco Torremocha García de la Rasilla,
director ejecutivo de FEBE

Ana Domínguez

La **Federación Española de Bebidas Espirituosas (FEBE)** representa a la industria española de fabricación y distribución de bebidas espirituosas y productos derivados, contando entre sus asociados con unas 130 empresas que

desarrollan su actividad en este sector en España. Muchas de ellas también cuentan con actividad internacional, llevando las bebidas espirituosas de origen español a otras muchas latitudes.

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Plantean un vehículo de empresa siempre a cuatro ruedas una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja te ofrece el Servicio de Renting, con el que tu nuevo coche será sólo una goma de rentar de más.

-  1. Seguro de todo riesgo
-  2. Seguro de robo
-  3. Reparación y mantenimiento
-  4. Seguro de incendio
-  5. Desplazamiento en caso de siniestro



¿Cómo caracterizaría el nivel y potencial de internacionalización del sector de bebidas espirituosas español? ¿Qué imagen tienen nuestras bebidas en el exterior?

Afortunadamente el nivel de internacionalización es muy alto. Lo demuestra el valor de las exportaciones, que es el más elevado de todas las bebidas alcohólicas producidas en España. Incluso superior al de los vinos españoles y muy por delante del potencial exportador de las cervezas.

Las bebidas espirituosas se caracterizan por su acento marcadamente marquista lo que se traduce en una muy positiva consideración por parte de los mercados internacionales destino de nuestras exportaciones.

¿Qué tipo de actividades desarrolla FEBE para impulsar la presencia de empresas españolas en otros mercados, fuera de España?

Si bien FEBE tiene su foco en el mercado doméstico, en los últimos años hemos acompañado a nuestras empresas en el exitoso proceso de internacionalización que están llevando a cabo las marcas nacionales, abriendo nuevos mercados y consolidando la posición en los mercados tradicionales. Desde el inicio de la crisis las exportaciones crecen todos los años por encima del 5% y el sector de espirituosos está cerca de lograr una balanza netamente positiva.

¿Cuáles son los principales obstáculos que han de superar las pymes del sector que deciden internacionalizarse?

La dimensión es muy importante a la hora de posicionarse con garantías en los mercados extranjeros. Aunque no es la única clave para el éxito, ya que se puede sustituir por una cuidada presentación, la innovación, el estudio de los mercados y una decidida apuesta por la calidad. Aspectos todos ellos que caracterizan a la producción de bebidas destiladas en España.

¿Qué atributos resultan esenciales para la adecuada comercialización de bebidas espirituosas en el exterior?

La calidad, la innovación, la marca,...; todos ellos son elementos esenciales. La apuesta por la marca conlleva aportar valor y la marca está íntimamente ligada a la innovación y a una cuidada imagen. En nuestro sector el índice de penetración de la marca blanca y de los graneles es muy bajo por lo que la marca desempeña un papel fundamental.

¿Qué tipo de bebidas espirituosas de origen español están teniendo más éxito o son más apreciadas fuera de nuestras fronteras?

La bebida espirituosa más exportada es, sin lugar a dudas, el Brandy, aunque en todos los segmentos y categorías existen buenos ejemplos de éxito: parcharán, aguardientes, licores y, últimamente, ginebras, que en poco tiempo han ganado cuota de mercado y un enorme prestigio.

¿Qué importancia tienen la cooperación y el establecimiento de alianzas empresariales en el desarrollo de una estrategia comercial internacional sólida?

¡La cooperación es fundamental! Especialmente cuando se trata de abrir nuevos mercados, y sobre todo en aquellos que presentan más dificultades logísticas o de penetración. En este sentido, China y Rusia son mercados especialmente relevantes para ello.

¿Qué tipo de apoyos públicos considera que resultan más eficaces para promover la internacionalización del sector? ¿Cuáles son los más valorados por las empresas asociadas a FEBE?

Existe apoyo, pero aún queda mucho por hacer. Estamos muy lejos de la acción de ayuda a la internacionalización de otros países, especialmente de nuestro entorno. No hablamos solo de

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO

Platación en crédito de empresas siempre a cuatro meses una gran cantidad de gastos fijos

Unicaja

Sistema de entregas a puerta

apoyos económicos, sino de poner todos los recursos del Estado para la acción internacional (representación comercial, Embajadas, Asuntos Exteriores) al servicio de la marca España en el exterior.

¿Qué mercados internacionales son considerados prioritarios por las empresas españolas fabricantes de bebidas espirituosas? ¿Cuáles ofrecen mejores expectativas de crecimiento de las exportaciones?

Europa es un gran mercado, existen muchas expectativas en los países del Este. Pero el gran potencial de crecimiento está sin duda en el continente americano, en África y en Asia.

¿Cuáles son los principales desafíos para el sector en el ámbito internacional?

La principal barrera viene dada por la normativa internacional y en muchos casos por los “injustos” aranceles que se imponen a los productos importados. En el caso español, se suman o, mejor dicho, se multiplican las trabas, con los impuestos especiales al alcohol.

¿Qué consejos trasladaría a aquellas pymes españolas que desean iniciar su andadura internacional?

Consistencia. Tener un plan, apostar por el conocimiento del mercado y por un adecuado posicionamiento que permita crecer en valor y no solo en volumen ::

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO

Platación en vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja te ofrece el Servicio de Renting, con el que tu nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Seguro de todo riesgo
- 2. Seguro de robo
- 3. Seguro de incendio
- 4. Seguro de hurto
- 5. Seguro de responsabilidad civil
- 6. Seguro de daños propios

Unicaja