

## TRANSFORMACIÓN Y CAMBIO ESTRUCTURAL EN LA DOCA RIOJA (1983-2005)

EMILIO BARCO ROYO<sup>1</sup>  
M<sup>a</sup> CRUZ NAVARRO PÉREZ<sup>1</sup>

### RESUMEN

Los datos de producción, elaboración y comercialización permiten definir las características estructurales de la Denominación de Origen Calificada Rioja (DOCa Rioja) desde la perspectiva económica. A partir de su evolución entre 1983 y 2005, se podrá constatar el crecimiento producido en la Denominación y comprobar si ha estado unido a transformaciones en la estructura económica de la DOCa. Con esta finalidad, a lo largo del artículo se analizarán las principales variables que definen las características económicas de la producción (rendimiento, variedades, grado de parcelación, edad del viñedo, localización y titulares de viñedo según superficie y tipo -asociado y no asociado-); de la elaboración (tipo de vino y participación de los diferentes agentes económicos -cosecheros, cooperativas, almacenistas y criadores-) y de la comercialización (formato -granel y embotellado-, tipo de vino -sin crianza, crianza, reserva y gran reserva-, destino -mercado interior y mercado exterior- y estructura empresarial). En las conclusiones del trabajo se presentan las transformaciones estructurales producidas y que nos muestran hoy una Denominación de Origen especializada en la producción de vino tinto de la variedad tempranillo, con un viñedo rejuvenecido, una estructura de producción muy parcelada y dual en la dimensión empresarial, un mercado en origen en el que se opera principalmente con uva y un mercado en destino en el que, por primera vez en la historia del Rioja, se vende más vino criado que joven.

*Palabras clave:* Denominación de Origen, producción, rendimiento, variedades de uva, bodega, cooperativa, crianza, mercado interior, mercado exterior.

*Production, elaboration and marketing data allow defining the structural characteristics of the Denomination of Origin Qualified Rioja (DOCa Rioja) from an economic perspective. Since its evolution between 1983 and 2005, it will be possible to state the growth produced in the Denomination and verify if it has been joined transformations in the economic structure of the DOCa. With this purpose, along the article there will be analyzed the principal variables that define the economic characteristics of the production (yield, varieties, vineyards by plot size, age of the vineyard, location and holders of vineyard according to surface and type - partner and not partner-); elaboration (type of wine and participation of the different economic agents - harvesters, cooperative societies, warehousemen and breeders-) and sales*

1. Profesores de la UR (Departamento de Economía y Empresa), Edificio Quintiliano, La Cigüeña, 60, 26004 Logroño (La Rioja). Tel. 941 299773. E-mail: maricruz.navarro@dee.unirioja.es.

*(format - bulk and bottling-, type of wine - Unaged, Crianza, Reserva and Gran Reserva-, destination – interior market and foreign market - and managerial structure. In the conclusions of the work we present structural transformations that have been produced and show us today a Denomination of Origin specialized in the production of red wine of tempranillo variety, with a rejuvenated vineyard, a very parcelled and dual production structure in the managerial dimension, a market in origin in which principally works with grape and a market in destiny in which, for the first time in Rioja history, wine bred sells more than young.*

Keywords: *Denominación de Origen, production, yield, grape varieties, wine cellar, cooperative society, crianza, domestic market, foreign markets.*

## 0. INTRODUCCIÓN

El crecimiento continuado de los principales indicadores económicos resume con bastante precisión lo ocurrido en la Denominación de Origen Calificada Rioja (DOCa Rioja) durante el último cuarto de siglo (cuadro nº 1). En apenas cinco lustros, la producción amparada se ha multiplicado por 2,58, las ventas por 2,32, y la capacidad de almacenamiento y las existencias por 2,82. Hay más titulares de viñedo inscritos en el registro correspondiente del Consejo Regulador y el número de bodegas de crianza se ha quintuplicado (Barco 1986, Barco 2002).

**CUADRO Nº 1 EVOLUCIÓN DE LA DOCA RIOJA 1983-2005**

	1983	1990	2000	2004	2005	VARIACIÓN 1983-2005
<b>Superficie Registrada (Has.)</b>	38.349	46.972	57.448	63.474	63.496	1,66
<b>Producción Amparada (Millones de Litros)</b>	106	161	311	270	274	2,58
<b>Producción Total</b>	106	166	355	332	318	
<b>Ventas (Millones de Litros)</b>	108	104	160	251	251	2,32
<b>Capacidad de Almacenamiento (Mill. Ltrs.) (1)</b>	463	604	1.196	1.270	1.305	2,82
* En Depósito	371	481	984	1.027	1.043	2,81
* En Barrica	92	123	212	243	262	2,85
<b>Existencias al 31/12 (Millones de Litros)</b>	285	477	769	784	803	2,82
* Ratio existencias/ventas	3	4,63	4,60	3,12	3,20	
<b>Número de Viticultores (1)</b>	12.612	17.325	19.171	19.618	19.429	1,54
<b>Número de Bodegas de Crianza (Titulares)</b>	63	125	222	309	330	5,24
<b>Bodegas con Nº de Registro Embotellador</b>			443	550	559	

(1) Datos del año 1982 en el año 1983

Fuente: Elaboración propia con datos del Consejo Regulador de la DOCa Rioja

Las próximas líneas pretenden mostrar cómo este crecimiento ha estado acompañado de una profunda transformación de la estructura del sector, con implicaciones en todas las fases del proceso, desde la producción, hasta la comercialización.

Conviene precisar que las modificaciones estructurales experimentadas por una actividad económica se pueden manifestar, de forma lenta y continuada, o bruscas. En el caso del sector vitivinícola, los cambios más radicales han estado unidos a

modificaciones del marco institucional<sup>2</sup>. En este sentido, cabe destacar el paso de Denominación de Origen, a Denominación de Origen Calificada a partir del año 1991, la constitución de la Organización Interprofesional y la definición de su papel en el Consejo Regulador de la DOCa Rioja, o las consecuencias derivadas del cambio en la norma que establece el número mínimo de barricas que se exige tener a una bodega de crianza<sup>3</sup>.

El trabajo que ahora se introduce, no abordará aspectos relativos al marco legal, sino que se centra en los cambios que se ponen de manifiesto en las características básicas del sistema económico a estudiar -la DOCa Rioja-, en un periodo determinado, el que va desde 1983 hasta 2005. Los 22 años considerados constituyen una etapa lo suficientemente amplia como para constatar el carácter estructural de los cambios analizados.

Las bases del sistema económico de la DOCa Rioja condicionan todas las etapas que van desde la plantación de la cepa hasta el momento en que la botella es abierta por el consumidor final (Barco 2004), e influyen en la producción de uva, su transformación en vino, la crianza, la demanda en origen y la demanda final, el marco legal y las relaciones entre los diferentes agentes económicos que participan en la DOCa<sup>4</sup>. Los tres próximos apartados se ocupan de las principales variables que afectan a la producción, a la elaboración y a la demanda. Los indicadores analizados se organizan en tres niveles:

- a. De la producción: rendimiento, variedades, edad del viñedo, grado de parcelación, localización y titulares de viñedo según superficie y tipo (asociado y no asociado).
- b. De la elaboración: tipo de vino y participación de los diferentes agentes económicos (cosecheros, cooperativas, almacenistas y criadores)
- c. De la comercialización: formato (granel y embotellado), tipo de vino (sin crianza, crianza, reserva y gran reserva), destino (mercado interior y mercado exterior) y estructura empresarial.

## 1. LOS CAMBIOS EN LA PRODUCCIÓN

Entre 1983 y 2005, la producción ha crecido en un 158 por ciento, mientras que la superficie lo ha hecho en un 66 por ciento (cuadro nº 1). La evidencia que ambos datos ponen de manifiesto es el significativo incremento en el rendimiento por hectárea. De hecho, el 5 por ciento que, de media anual, ha crecido la producción, se explica, a partes casi iguales, gracias al crecimiento de la superficie y al del rendimiento (la variación media anual de estas variables en el periodo considerado ha sido de un 2,4 y un 2,6 respectivamente).

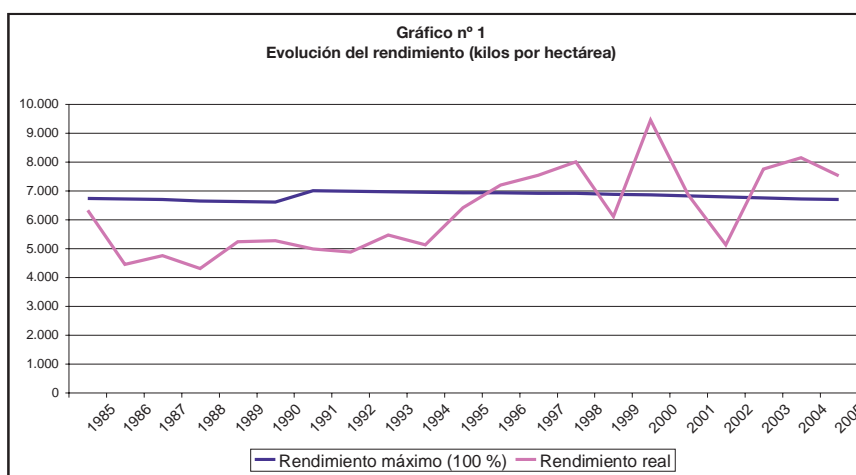
La tendencia recorrida por el rendimiento por hectárea no presenta una pendiente uniforme. Hasta 1996, nunca se había alcanzado el 100 por cien del ren-

2. Puede verse una relación cronológica de actuaciones entre 1983 y 1991 en Barco, 1991.

3. Desde las 500 previstas en el Reglamento del Consejo Regulador a partir del Reglamento de la Ley 25/70 de 2 de diciembre aprobado por R.D. 835/72 de 23 de marzo (B.O.E. 11 de abril rectificado por B.O.E. 31 de julio), a 100 con el nuevo Reglamento del Consejo regulador como consecuencia de la concesión de la Calificada en 1991 (Orden de 3 de abril de 1.991) y a 50 en el año 1999, por la Orden de 16 de Abril de 1999.

4. Es evidente que estas características están, a su vez, interrelacionadas, como también lo es que cada una de ellas está sometida a los cambios técnicos y culturales producidos en el periodo considerado. De hecho, tanto la tecnología como las prácticas culturales bien pudieran formar parte directamente del grupo de características que definen la estructura de la DOCa

dimiento máximo permitido por el Reglamento de la DOCa Rioja (6.500 kilos en variedades tintas<sup>5</sup> y 9.000 kilos en variedades blancas). Después de ese año, el rendimiento medio de la DOCa, se sitúa con frecuencia por encima de dicho límite, las excepciones van acompañadas de situaciones climatológicas o vegetativas excepcionales (heladas de 1999 y corrimiento de 2002) (ver gráfico n° 1). Es preciso recordar, el descenso del rendimiento máximo permitido a lo largo del periodo considerado (6.714 kilos por hectárea en el año 1985 y 6.696 en el año 2005), a pesar, incluso, del aumento en 500 kilos por hectárea del rendimiento máximo en uvas tintas (año 1991), como consecuencia de una de las transformaciones estructurales que será analizada más adelante: la reducción, en términos absolutos y relativos, de la superficie plantada con variedades de uva blanca<sup>6</sup>.



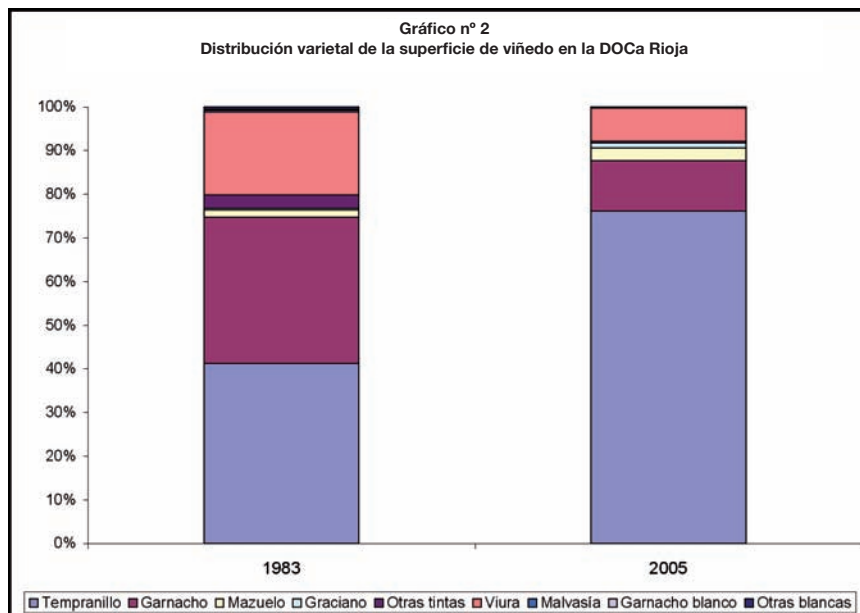
Este comportamiento del rendimiento medio en la DOCa Rioja viene a cuestionar el argumento principal que sustenta la política de calidad de la denominación y su relación con la que determina las plantaciones de viñedo (Barco 2002). La premisa en la que una y otra se apoyan se basa en la idea de que el crecimiento en superficie es la mejor opción para aumentar la producción, sin que se resienta la calidad como consecuencia del aumento del rendimiento.

### 1.1. Variedades

Desde el año 1983, se ha producido una clara especialización productiva en variedades tintas, en general, y en la variedad tempranillo, en particular. De una relación 80/20 (variedades tintas/variedades blancas) en el año 1983, se ha pasado a una proporción 92/8, con la consiguiente pérdida de diversidad (gráfico n° 2), y el peso del tempranillo ha pasado del 41 por ciento de 1983, al 77 por ciento actual. Sobre señalar que esta especialización se ha hecho a costa de las variedades garnacha (tinta) y viura (blanca).

5. Desde el año 1991, antes 6.000 kilos por hectárea en tintas

6. La pendiente negativa de la línea que delimita el rendimiento máximo en el gráfico n° 1 es el resultado de este descenso.



De los cambios apuntados se derivan consecuencias que afectan al volumen de producción (descenso del rendimiento medio de la DOCa<sup>7</sup>), al tipo de vino elaborado (descenso de la elaboración de blancos) y a la comercialización (abandono del mercado de vinos blancos).

### 1.2. Edad del viñedo

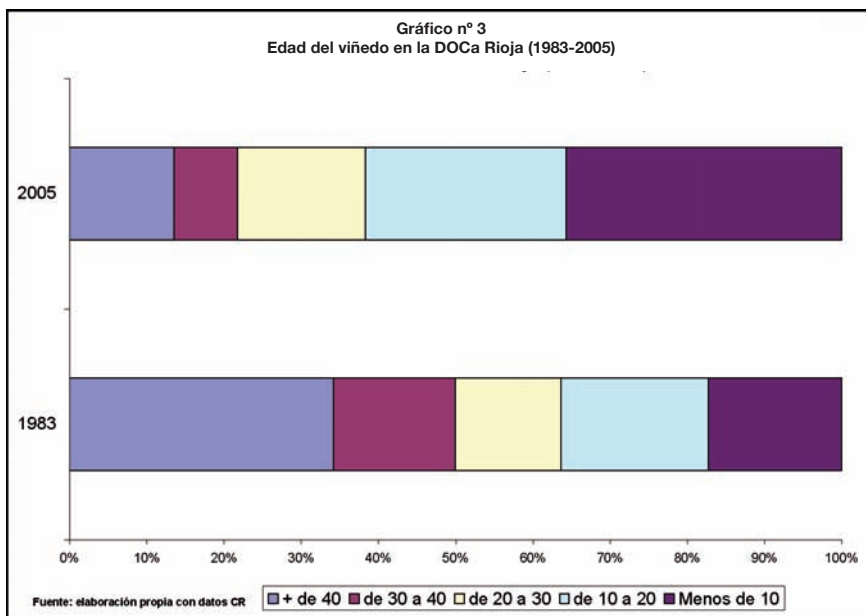
El aumento de la superficie de viñedo ha ido acompañado de un importante rejuvenecimiento de la masa vegetal existente en la denominación y es, precisamente la edad, uno de los factores determinantes del aumento observado en el rendimiento medio.

En el año 1983, el 34 por ciento de la superficie de viñedo tenía una edad superior a los 40 años (viñedo viejo), en 2005 el viñedo viejo representa sólo el 13 por ciento de la superficie plantada en la DOCa. Los porcentajes se invierten al referirse al viñedo joven. Las cepas con menos de 10 años ahora suponen el 38 por ciento de esta superficie, cuando en 1983 apenas si representaba el 17 por ciento del total (gráfico nº 3).

### 1.3. Grado de parcelación, localización y titulares de viñedo según superficie y tipo (asociado y no asociado).

Una fotografía aérea de la DOCa Rioja, tomada en 1983, mostraría un paisaje muy parcelado; la imagen actual no sería muy diferente, aún cuando se hayan producido algunas concentraciones parcelarias (públicas y/o privadas) que han mejorado la estructura de producción. En 1983 había en la DOCa Rioja 63.309 parcelas, el tamaño medio de la parcela era 0,61 hectáreas y el 90,34 por ciento tenía una su-

7. La diferencia de rendimiento entre variedades blancas (9.000 kilos por hectárea) y tintas (6.500) hace que cualquier cambio varietal en color afecte al rendimiento medio de la DOCa



perficie inferior a 1 hectárea. Actualmente hay 121.222 parcelas, con una dimensión promedio de 0,52 hectáreas y un 88 por ciento no alcanza la hectárea<sup>8</sup>.

Al margen de la ausencia de transformaciones significativas del tamaño medio de la parcela, según datos registrales del Consejo Regulador, sí se ha producido un cambio significativo en la distribución del viñedo entre tierras de secano o de regadío.

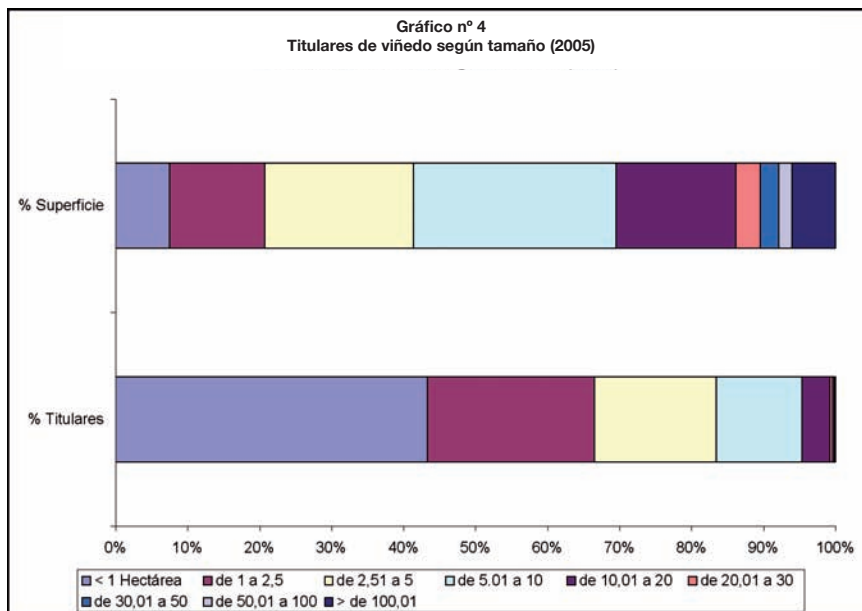
En 1983 sólo 978 hectáreas se localizaban en tierras de regadío permanente o eventual (Barco 1986), hoy son más de 8.000<sup>9</sup>, pasando así del 2,6, al 13 por ciento de la superficie total de la DOCa Rioja.

Desde el punto de vista del tamaño medio de las explotaciones, tampoco se observan cambios significativos. En el año 1983, la superficie media por titular era de 3,04 hectáreas y en 2005, es de 3,27 hectáreas. Se mantiene estable la estructura de la titularidad según tamaño y sigue siendo un sector muy dualizado, con muchísimos “pequeños titulares de viñedo” y muy pocos “grandes titulares de viñedo”<sup>10</sup> (ver gráfico nº 4). El 83 por ciento de los propietarios poseen menos de 5 hectáreas y representan apenas el 20 por ciento del total de la superficie de la DOCa Rioja. En el extremo contrario se encuentran menos de 40 titulares que lo son de más de 50 hectáreas de viñedo y que cultivan el 8 por ciento de la superficie total.

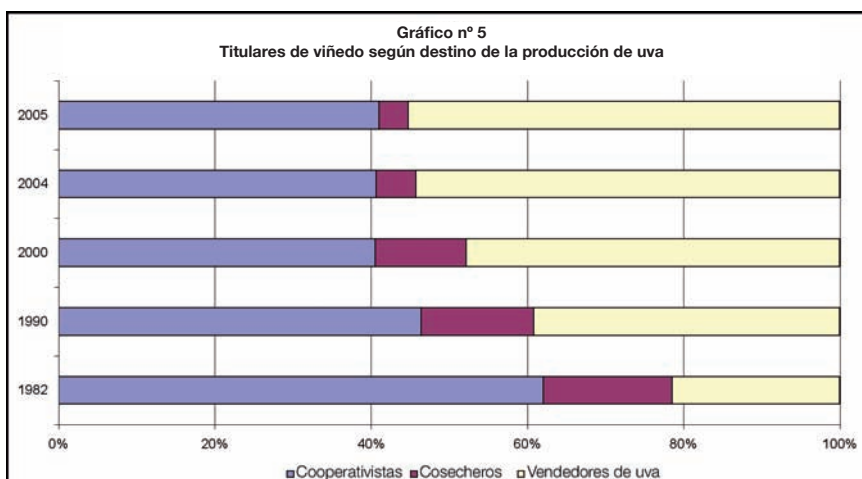
8. Las parcelas con menos de 1 hectárea representan en la actualidad el 58 por ciento de la superficie de viñedo de la DOCa.

9. Datos de los servicios estadísticos de las Consejerías de Agricultura de los gobiernos regionales de La Rioja, Navarra y País Vasco.

10. Utilizamos el término “titular” para asimilarlo a “inscrito en el registro de titulares de viñedo del Consejo Regulador”. Este término en ningún caso es equiparable a explotación vitivinícola, ya que para una misma explotación pueden existir varios titulares por razones diversas (fiscales, de organización de vendimia,...).



Los propietarios de viñedo aparecen inscritos en tres posibles categorías: 1) viticultores no asociados y no elaboradores -venden uva-; 2) cosecheros, son viticultores no asociados pero elaboradores -elaboran vino y cada año pueden decidir si vender uva o elaborar y vender vino en el mercado de origen- y 3) viticultores socios de alguna cooperativa. Es preciso destacar la transformación producida en la estructura de las explotaciones según las categorías mencionadas, durante el periodo objeto de análisis (gráfico nº 5). Se mantiene estable el número de viticultores que son socios de alguna cooperativa (7.822 en el año 1982 y 7.969 en el año 2005), en tanto que ha aumentado considerablemente el número de viticultores no asocia-



dos, 4.790 en el año 1982 y 11.460 en el año 2005<sup>11</sup>. El principal cambio aparece al desglosar el número de viticultores no asociados en elaboradores (cosecheros) y no elaboradores (vendedores de uva): 2080 cosecheros en el año 1982 y 733 en el año 2005 y 2.710 vendedores de uva en 1982 y 10.727 en el año 2005.

Los datos apuntados, unidos a los volúmenes de uva transformados cada año por cosecheros y cooperativas, permiten concluir que el mercado de la uva y del vino en origen (territorio de la DOCa Rioja) es protagonista de una doble transformación estructural: por una parte, se pasa de vender el 40 por ciento de la producción en forma de uva en el año 1983, a vender ahora en esta forma el 60 por ciento, y por otra, se produce una fuerte atomización, al multiplicarse por cuatro el número de viticultores que participan en este mercado de la uva.

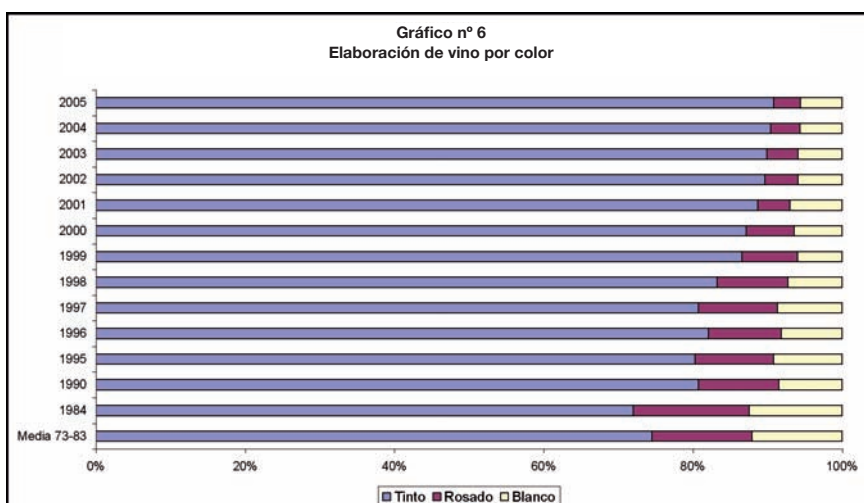
El escenario descrito podría experimentar cambios a medio plazo y ver aumentar la cuota que representan los titulares con más superficie. Una razón a favor de esta previsión es el abandono de la actividad, por jubilación, de algunos titulares, que no cuentan con relevo generacional en la explotación<sup>12</sup>.

## 2. TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES EN LA ELABORACIÓN

Los principales cambios observados en el proceso de elaboración tienen que ver con sus dos elementos básicos: qué se elabora, y quién participa en el proceso.

### 2.1. Tipo de vino

La transformación producida en las variedades de uva tiene un reflejo inmediato en la estructura del tipo de vino elaborado según el color. Hasta el año 1983, uno de cada cuatro litros producidos en Rioja era rosado o blanco. En el año 2005, nueve de cada diez litros de vino elaborado en la DOCa son tintos (gráfico nº 6).



11. Estos datos incluyen tanto a los elaboradores o cosecheros, como a los no elaboradores

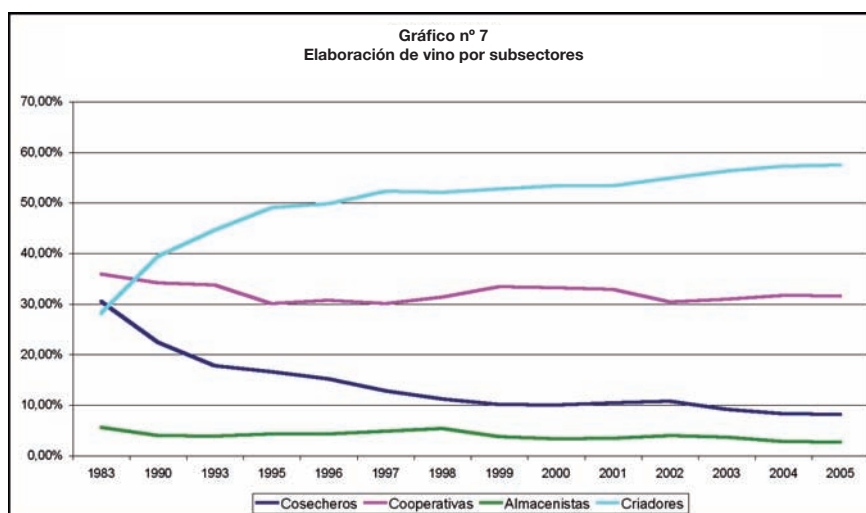
12. En los últimos años la fuerte demanda de derechos de replantación y el precio alcanzado por éstos, están animando su venta y con ello su concentración.



En definitiva, desde la perspectiva del color, la oferta de vinos de la denominación tiende a concentrarse en vinos tintos, con descenso (en términos absolutos y relativos) de la presencia de vinos blancos y rosados.

## 2.2. Participación de los agentes económicos en la elaboración

Hace 20 años, cada uno de los tres subsectores principales, criadores, cooperativas y cosecheros, elaboraban un tercio de la producción<sup>13</sup>. En el año 2005, las cooperativas siguen aportando entorno a la tercera parte, los cosecheros alrededor del 8 por ciento y los criadores más de la mitad de la producción (gráfico nº 7). En este cambio han influido, de una parte, el descenso del número de bodegas de cosechero (por cese de actividad) y de otra, el hecho de que algunas bodegas de cosechero hayan pasado a ser bodegas de crianza. Un elemento determinante, para explicar el segundo aspecto mencionado, ha sido el cambio normativo que permite acceder al registro de criadores a bodegas con 50 barricas, en lugar de las 500 exigidas antes del año 1991.



La participación de cada subsector en la elaboración viene a subrayar una de las observaciones anteriores, la referida al cambio en la estructura de las ventas de materia prima uva/vino en origen. Así en el año 2005, únicamente el 39,8 por ciento de la producción salió al mercado en forma de vino, esto es, la parte de la producción elaborada por cosecheros y cooperativas.

## 3. TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES EN COMERCIALIZACIÓN

La fase final del proceso que se viene analizando a lo largo del trabajo tiene que ver con la comercialización. También en este caso se han sucedido cambios con implicaciones estructurales en el sector, afectan al formato de venta, a la demanda

13. No se incluye en esta distribución al subsector de almacenistas por no ser muy significativa su participación en la elaboración y mantenerse bastante estable (5,55 por ciento en 1983 y 2,7 por ciento en 2005)

por tipo de vino según la edad (sin crianza o con crianza), al destino, interior o exterior, de la producción y a la estructura de las empresas.

### 3.1. Formato

Desde la concesión de la Calificada a la Denominación (año 1991) y cumplido el periodo de transición acordado por el sector, que terminaba en 1993, todos los vinos de la denominación deben ser embotellados en origen.

El cambio normativo pone el punto final a una práctica en retroceso, pero todavía presente en la Denominación al comenzar la década de los 90, las ventas a granel. A principios de los años setenta la mayor parte del vino se comercializa en este formato (sobre todo en exportación). De forma progresiva se va sustituyendo por las salidas en botella y en 1983, sólo un 11 por ciento del vino comercializado salía al mercado sin embotellar (4,4 por ciento en el mercado interior y 28,7 por ciento en la exportación). Desde 1993 se cierra la cobertura legal a esta práctica.

### 3.2. Tipo de vino (sin crianza, crianza, reserva y gran reserva)

Una de las características que diferencia al Rioja del vino de otras zonas de producción es la variable que segmenta su demanda. No es el color (Rioja es sobre todo productora de vino tinto) sino la crianza, la característica más relevante para explicar la estructura de las ventas.

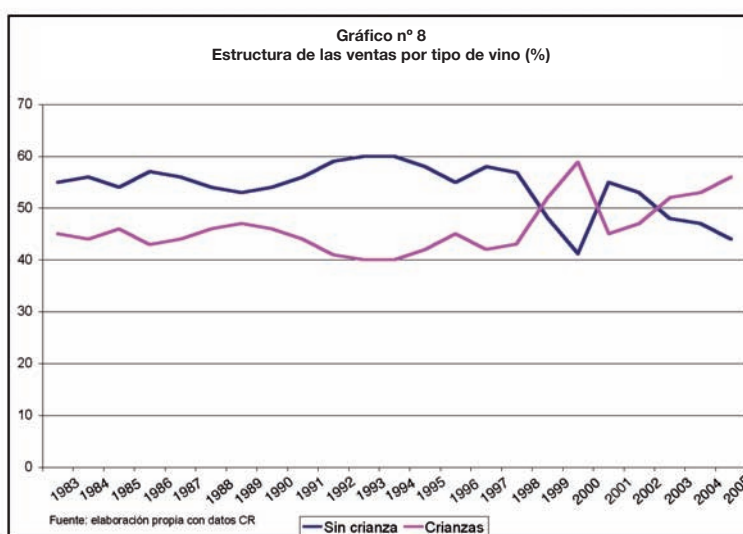
La DOPa Rioja presenta en el mercado sus vinos bajo una de estas cuatro menciones: sin crianza (o joven), crianza, reserva y gran reserva. El Reglamento de la Denominación establece los tiempos mínimos de permanencia en bodega, envejeciendo en barrica y/o en botella, para poder tener acceso a la mención con las que presentar el vino ante los consumidores<sup>14</sup>. Cada empresa, cumpliendo con los mínimos reglamentarios, establece sus criterios de crianza (tiempo y permanencia en barrica y/o botella).

Las consecuencias económicas de este proceso son evidentes, afectan a la DOPa en su conjunto y a cada empresa que opera en el sector. De ahí la importancia de conocer cómo es y cómo ha evolucionado la estructura de las ventas, de acuerdo a la segmentación establecida por el tipo de vino (sin crianza o criado). Piénsese que el aumento de la participación en las ventas de los vinos criados se traduce en un aumento de la demanda en origen, para cubrir las necesidades de envejecimiento, con la consiguiente repercusión sobre el comportamiento del precio de la materia prima. De la misma forma, cualquier variación (acortando o alargando) el tiempo de permanencia del vino en bodega también tiene repercusión sobre esta demanda en origen y por lo tanto, en la formación del precio<sup>15</sup>.

14. Vinos de Crianza: vinos en su tercer año que han permanecido un año como mínimo envejeciendo en barrica de roble. Vinos de Reserva: vinos muy seleccionados con un envejecimiento mínimo entre barrica de roble y botella de tres años, de los cuales al menos uno en barrica. Vinos de Gran Reserva: vinos de grandes cosechas que han envejecido un mínimo de dos años en barrica de roble y tres años en botella.

15. Para entender las consecuencias económicas apuntadas, basta calcular las existencias mínimas que se derivan de los tiempos medios de permanencia en bodega de cada tipo de vino y de las ventas respectivas. Desde hace algunos años se ha venido considerando que el número medio de años de permanencia del vino en bodega (para todos los tipos) son tres años. Por esto se ha considerado este como valor de referencia al estudiar el comportamiento de los precios de la uva y del vino en origen y su relación con el comportamiento de la ratio existencias/ventas (Barco 2002). En los últimos años se están produciendo algunos cambios que reducen este tiempo medio de permanencia del vino en bodega. En el año 2005 los datos del Consejo Regulador dan los siguientes tiempos medios de permanencia del vino en bodega: sin crianza, 1,2 años; crianza, 3,28; reserva, 5,28 y gran reserva, 8,80, con un tiempo medio para todos los tipos de 2,77 años.

Nunca antes del año 1999, las ventas de vinos criados (crianzas, reservas y grandes reservas) representaron más de la mitad del total de las ventas. Es este año y el siguiente, coincidiendo con un fuerte descenso del volumen de ventas (222 millones de litros en 1998, 196 en 1999 y 160 en 2000), cuando por primera vez, se vende más vino criado que joven (gráfico nº 8). Comienza entonces a hablarse en el sector de un cambio estructural en la composición de las ventas, pero la experiencia de 8 años no permite afirmar que este cambio se haya consolidado. Si exceptuamos los dos últimos años, el predominio de los criados sólo ha demostrado cumplirse en momentos de descenso del volumen de ventas. Los últimos datos, más que demostrar un cambio estructural, anuncian una tendencia por confirmar.

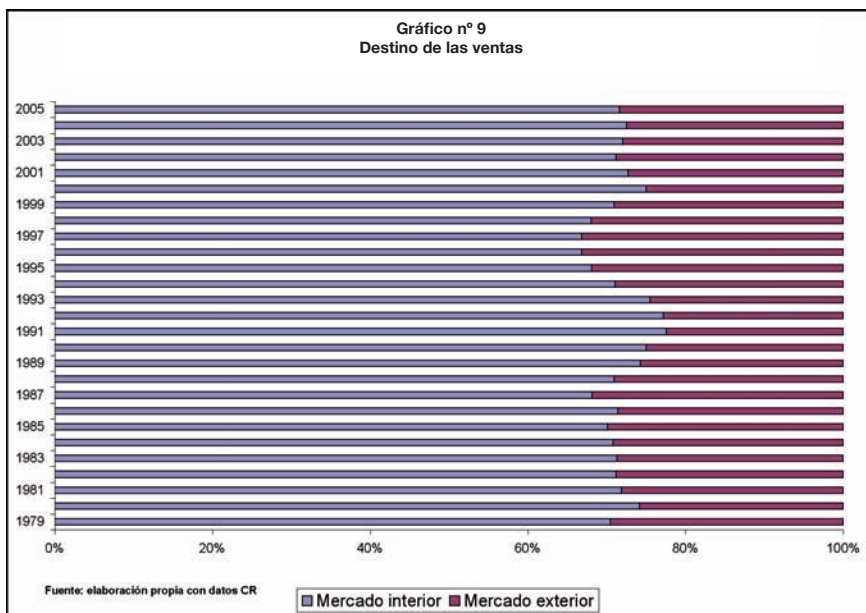


### 3.3. Destino de las ventas: mercado interior y mercado exterior

La principal alteración en el destino interior o exterior de las ventas, no es cuantitativa sino cualitativa. Hoy, igual que a finales de la década de los setenta, las exportaciones representan, aproximadamente, el 30 por ciento de las ventas (ver gráfico nº 9). Lo que sí ha variado de forma considerable es el destino de las exportaciones por países.

Hasta la década de los años 90, Suiza era el principal mercado exterior del Rioja, especialmente de vino a granel, y absorbía casi la cuarta parte de las exportaciones. Con la desaparición de los graneles y el aumento de las ventas en el exterior durante la década de los noventa, Alemania pasa a ser el principal mercado exterior del Rioja, llegando a representar el 23,5 por ciento de las exportaciones en el año 1998.

Alemania va a ser también la responsable de una parte fundamental del descenso de las exportaciones en los años 1999 y 2000 (16,8 millones de litros exportados en el año 1998 y 4,2 millones de litros en el año 2000), coincidiendo con un aumento significativo de los precios medios de exportación (3,53 euros por litro en 1998, 4,64



en 1999 y 5,82 en 2000). El mercado alemán de vino no se caracteriza precisamente por tener unos precios medios elevados y lo ocurrido en el trienio apuntado vino a mostrar una elevada elasticidad demanda precio, que penalizó los aumentos del precio, con descensos más que proporcionales de las ventas. Es entonces cuando el Reino Unido pasa a ocupar el primer puesto en el destino de las exportaciones de vino de la DOCa. Actualmente, la tercera parte de las ventas exteriores de vino de Rioja se dirigen a este país.

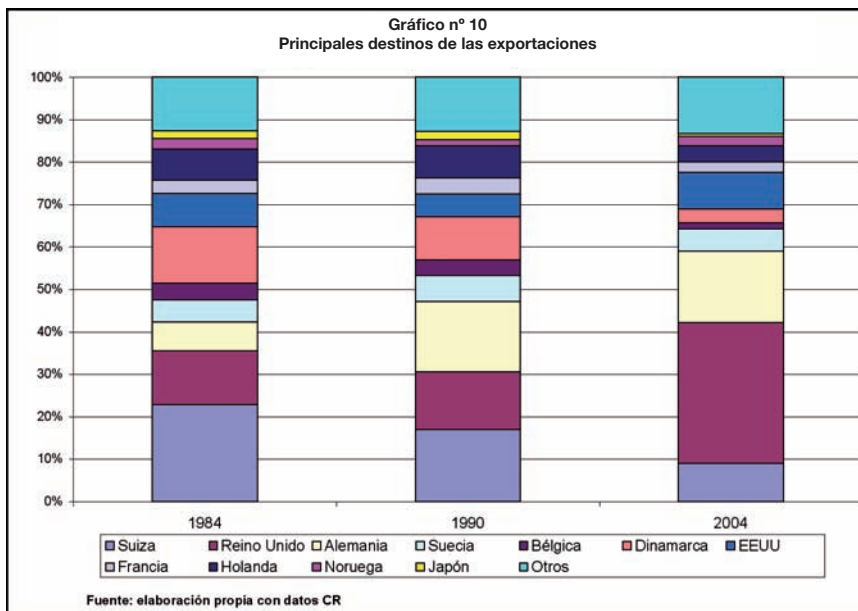
Además de la modificación en el liderazgo por destinos de las exportaciones, durante el periodo considerando se ha producido también una importante concentración de las ventas (gráfico nº 10). En 1983, los tres principales destinos absorbían el 49 por ciento de las ventas, mientras que en 2004, el porcentaje se eleva hasta alcanzar el 59 por ciento. La DOCA Rioja ha tenido, desde esta perspectiva, un comportamiento similar al de la mayoría de los principales países exportadores de vino (Barco, E., Navarro, M<sup>a</sup>. C., y Langreo, A., 2005).

### 3.4. Estructura empresarial

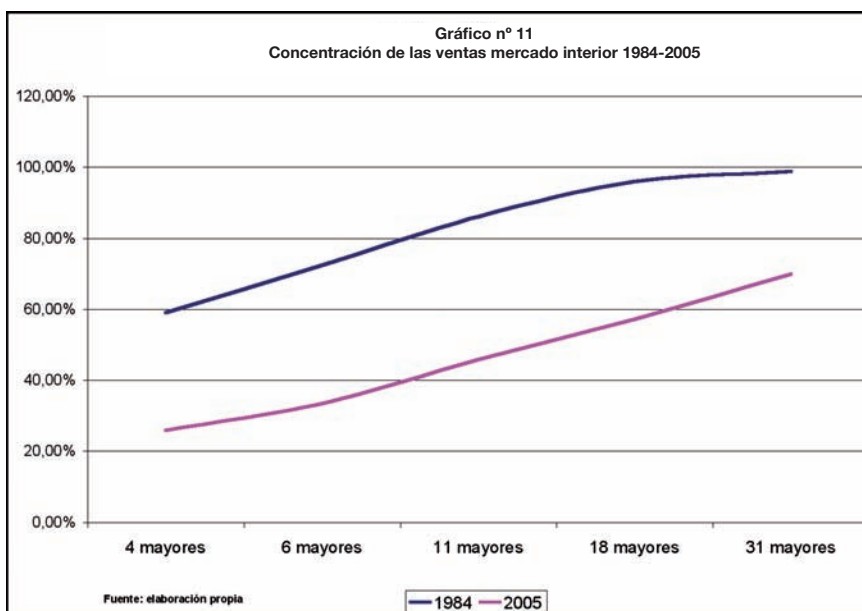
El aumento del número de bodegas, tanto de crianza como de embotellado, producido en la denominación desde principios de los años ochenta ha permitido consolidar una estructura empresarial diferente de la que existía décadas atrás.

En 1984 había 63 bodegas que comercializaban vino embotellado, y las cuatro empresas de mayor tamaño concentraban el 59 por ciento de las ventas en el mercado interior y el 35 por ciento de las exportaciones totales de la DOCa Rioja (Barco 1986). En aquel año, sólo 20 bodegas tenían una cuota significativa en las ventas de vino (más del 1 por ciento del total), poniendo así de manifiesto una gran concentración de la actividad empresarial en este sector.

Actualmente, las cuatro mayores empresas de la DOCa (con más de 10 millones de litros comercializados cada una) generan el 26 por ciento de las ventas totales



(65,12 millones de litros sobre unas ventas totales de 250,67 millones de litros en el año 2005) y las 31 empresas con una cuota individual de participación en las ventas superior al 1 por ciento concentran el 70 por ciento de dichas ventas (gráfico nº 11).

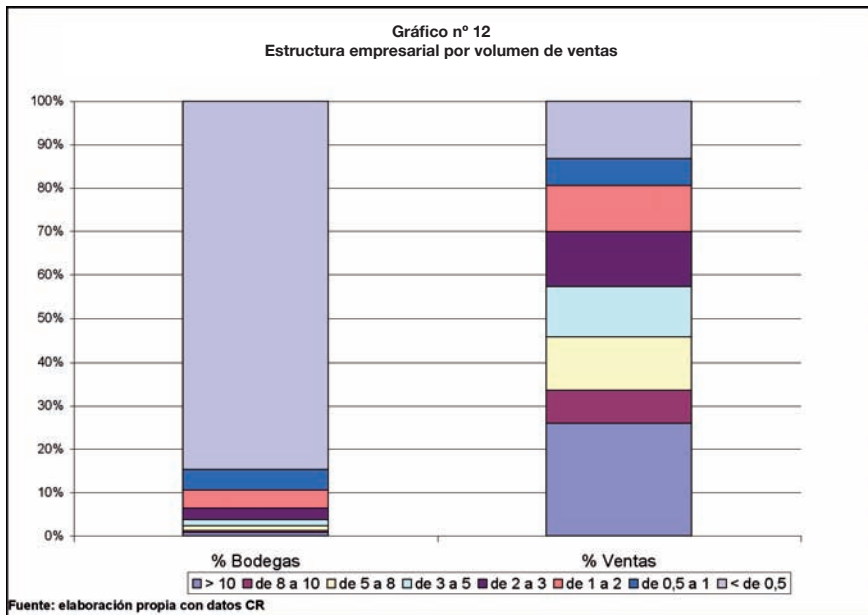


El crecimiento producido en el número de bodegas de crianza y en el de bodegas que embotellan ha disminuido el índice de concentración de la actividad comercial, en el estrato de bodegas de mayor dimensión, justo lo contrario de lo que está ocurriendo a nivel nacional y en otras zonas de producción del mundo (Albisu, L. M., et al., 2004 y Bardají, I., 2004). A pesar de estos cambios, al igual que ocurría en el sector productor, se consolida un modelo dual caracterizado por un número elevado de bodegas pequeñas (408 bodegas con ventas inferiores a 500.000 litros) y muy pocas bodegas grandes (como se ha apuntado, sólo hay 4 bodegas con ventas superiores a los 10 millones de litros) (cuadro n° 2 y gráfico n° 12).

**CUADRO N° 2 ESTRUCTURA EMPRESARIAL SEGÚN VENTAS (2005)**

Ventas (millones de litros)	Bodegas	(000) litros	% Bodegas	% ventas	Acum bod	Acum Vent
> 10	4	65119	0,83%	25,98%	0,83%	25,98%
de 8 a 10	2	18920	0,41%	7,55%	1,24%	33,52%
de 5 a 8	5	30815	1,04%	12,29%	2,28%	45,81%
de 3 a 5	7	28733	1,45%	11,46%	3,73%	57,28%
de 2 a 3	13	31734	2,70%	12,66%	6,43%	69,93%
de 1 a 2	20	26679	4,15%	10,64%	10,58%	80,58%
de 0,5 a 1	23	15607	4,77%	6,23%	15,35%	86,80%
< de 0,5	408	33085	84,65%	13,20%	100,00%	100,00%
<b>TOTAL</b>	<b>482</b>	<b>250692</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>		

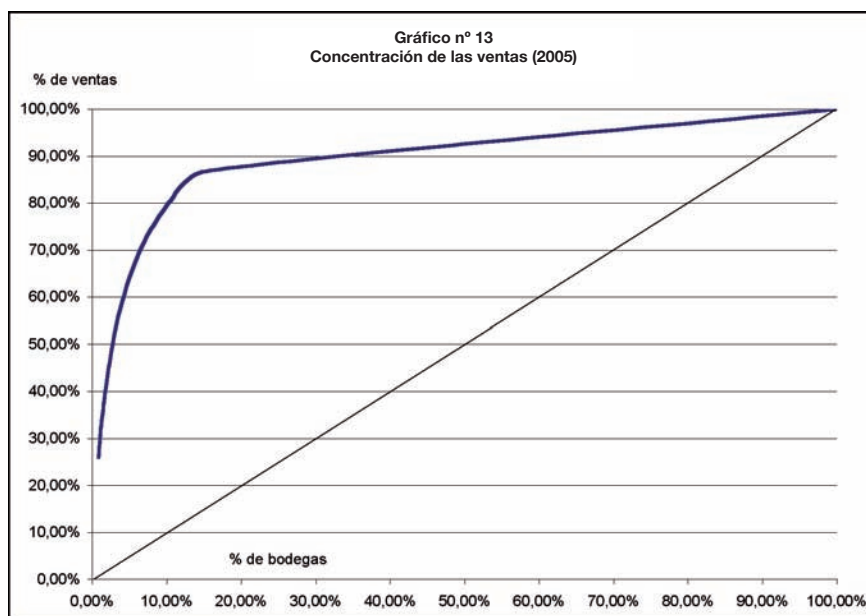
Fuente: elaboración propia con datos CR DOCa Rioja



La pérdida de peso relativo sobre el total de las ventas de las mayores empresas del sector no impide que la concentración de las ventas siga siendo muy alta como nos muestran los gráficos 12 y 13. El 10,58 por ciento de las bodegas de mayor dimensión realiza el 80,58 por ciento de las ventas y en el extremo contrario, las bodegas pequeñas (el 84,65 por ciento del total) realizan el 13,20 por ciento de las ventas. No obstante, conviene apuntar que, a pesar de estos datos, el grado de concentración existente en La Rioja es muy inferior al que se observa en las zonas vitivinícolas con mayor dinamismo comercial<sup>16</sup>.

Al margen de estos cambios cuantitativos, también se han producido alteraciones en la estructura de propiedad de algunas de las mayores empresas del sector, con la entrada de grandes grupos de la distribución (un ejemplo es la sustitución en el accionariado de Bodegas y Bebidas del banco BBVA, primero por Allied Domecq y después de Pernod Ricard). Estos cambios nos muestran como las empresas que operan en la DOCA Rioja no están al margen de los grandes movimientos que a nivel mundial se están produciendo en las empresas líderes del sector (Gatti S., Giraud-Héraud, E. y Mili, S., 2003) y, al mismo, tiempo permiten abrir en esta región el debate que hace ya tiempo se está produciendo en otros países sobre el modelo de Denominación de Origen y las estrategias empresariales (Giraud-Héraud, E., Soler L. G., y Tanguy, H., 2002 y Saulpic, O., y Tanguy, H., 2002).

La participación de la distribución en el accionariado de algunas de las principales empresas del sector es un hecho nuevo en la denominación. Aunque sus consecuencias son todavía impredecibles, no parece arriesgado suponer, a la vista de lo ocurrido en otras zonas vitivinícolas (EuroWin y Green, R., Rodríguez-Zúñiga, M., y Seabra, A., 2003), que vaya a tener una repercusión clave en la estructura futura de producción y comercialización.



16. Sirva de ejemplo el caso de Australia estudiado en Barco, E., Navarro, M<sup>a</sup>. C., y Langreo, A., (2005).

#### 4. CONCLUSIONES

El crecimiento económico producido en la DOCa Rioja entre 1983 y 2005 ha estado acompañado de cambios en algunas de las características que definen la estructura económica de la Denominación. Los cambios afectan a la producción de uva, a la elaboración de vino y a su comercialización.

##### **En la producción:**

- El aumento del rendimiento medio es el principal factor determinante del crecimiento de la producción.
- Desde el año 1996 el rendimiento medio de la DOCa, se sitúa, salvo excepciones, por encima del cien por cien del rendimiento máximo reglamentario, cuando nunca antes de esta fecha había alcanzado tal nivel.
- Desde el año 1983 se ha producido un cambio varietal con especialización en tempranillo (76 por ciento de la superficie) y abandono de la variedad blanca viura y de la garnacha tinta.
- El aumento de la superficie de viñedo ha ido acompañado de un gran rejuvenecimiento de las vides. Las cepas con más de 40 años pasan de ser 3 de cada 4 en 1983 a 1 de cada 10 en 2005.
- Si bien no ha cambiado la fotografía aérea del paisaje vitícola de la DOCa, y sigue existiendo un elevado grado de parcelación y un tamaño medio por parcela propio de situaciones minifundistas (media hectárea por parcela y un tamaño medio de tres hectáreas por explotación), sí que se han producido cambios en la localización del viñedo (aumento de la superficie en regadío) y en la estructura de las explotaciones con mayor superficie, con la consiguiente repercusión sobre el rendimiento.
- En este periodo de tiempo se ha consolidado el modelo dual existente en la DOCa Rioja en la titularidad del viñedo, caracterizado por muchos pequeños propietarios (83 por ciento), con una parte pequeña de la superficie (20 por ciento) y pocos grandes propietarios, con una parte significativa (40 propietarios concentran el 8 por ciento de la superficie).
- En la titularidad del viñedo se ha producido un cambio importante respecto de la situación en el año 1983: se ha pasado de 4.790 titulares no asociados a 11.460, de los cuales, 10.727 no tienen instalaciones de elaboración. Una implicación de este cambio es el aumento del volumen comercializado como uva en el mercado de materia prima en la Denominación (40 por ciento en 1983 y 60 por ciento en 2005).

##### **En la elaboración:**

- El cambio varietal ha tenido su reflejo en el tipo de vino elaborado por color. El resultado es un predominio del vino tinto en la composición de la oferta de la Denominación.
- En el año 1983 cada uno de los tres subsectores principales, criadores, cooperativas y cosecheros elaboraban un tercio de la producción. En el año 2005, las cooperativas siguen teniendo un peso similar, los cosecheros lo ven reducido hasta el 8 por ciento y la primera posición la ocupan ahora los criadores que aportan más de la mitad de la producción.



- Este cambio en la estructura de elaboración se ha visto influido por el cambio legislativo que redujo primero, de 500 a 100 (1991), y después, a 50 (1999), el número mínimo de barricas que era necesario tener para poder inscribirse en el registro de bodegas de crianza.

#### **En la comercialización:**

- La desaparición de las ventas de vino a granel, fuera de la Denominación, desde el año 1993 es uno de los cambios estructurales más importantes ocurrido en el periodo considerando.
- Desde el año 1999 se aprecia una tendencia de cambio en la estructura de las ventas por tipo de vino según envejecimiento, de forma que las ventas de vino criado (crianza, reserva y gran reserva) representan más de la mitad de las ventas, algo que nunca antes de esa fecha había ocurrido.
- Si se consolida esta tendencia, las consecuencias económicas en la DOCa serían importantes, directamente desde la perspectiva de las existencias mínimas necesarias (que aumentarían) para satisfacer la demanda con la nueva estructura, e indirectamente, en la formación de los precios.
- La estructura de las ventas según destino (mercado interior y mercado exterior) no ha cambiado significativamente entre 1983 y 2005, pero sí ha cambiado la estructura del mercado exterior. Se ha producido una modificación en el liderazgo (Suiza hasta los años 90, Alemania en los 90 y ahora Reino Unido) y una concentración de las ventas en los tres principales destinos (42 por ciento en 1983 y 64 por ciento en 2004).
- El aumento del número de bodegas (de crianza y de embotellado) ha ido acompañado de un descenso de la concentración de las ventas pero no de una ruptura del modelo dual existente en la DOCA Rioja.
- En el año 1984 las cuatro mayores empresas del sector canalizaban el 59 por ciento de las ventas en el mercado interior y el 35 por ciento de las exportaciones. En el año 2005 las cuatro mayores empresas comercializan el 26 por ciento del total del vino vendido por las bodegas de la DOCa.
- El modelo empresarial existente en la DOCa Rioja es dual, con muchas pequeñas empresas (408 bodegas que comercializan menos de medio millón de litros) que comercializan conjuntamente el 13,20 por ciento del total y unas pocas empresas grandes (4 bodegas con más de 10 millones de litros de ventas en botella) que realizan el 26 por ciento de las ventas en volumen.
- Se han producido, además, algunos cambios importantes en el accionariado de algunas de las principales empresas del sector (en algunos casos por su participación en el mercado de valores) y en otros por compras y/o fusiones. Estos cambios pueden ser especialmente importantes en el caso de la entrada en el sector de grandes empresas de distribución.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Albisu, L. M., et al., 2004, Estrategias empresariales y mercado internacional del vino, Quaderns Agroambientals nº 5, IVIFA. 1-111.
- Barco, E., 1986. *Análisis de un sector: El Rioja*. Serie Estudios nº 5 Año 86 Gobierno de La Rioja. Consejería de Agricultura y Alimentación. 1-115.
- Barco, E., 1991. *Análisis de un sector: El Rioja (1983-1990)*. Serie Estudios nº 23 Año 1991. Gobierno de La Rioja. Consejería de Agricultura y Alimentación. 1-126.
- Barco, E., 2002. *Análisis de un sector: El Rioja (1991-2000) Monografías*. Gobierno de La Rioja. Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural. 1-243.
- Barco, E., (2004): De economía y Denominaciones de Origen. Cuadernos de la tierra. UPA (3) 33-40.
- Barco, E., Navarro, M<sup>a</sup>. C., y Langreo, A., 2005. Cambios en el mercado internacional del vino. Distribución y Consumo. MERCASA (80). 53-64.
- Bardají, I., 2004. Tendencias en el mercado español del vino. Distribución y Consumo. MERCASA (78). 57-69
- EuroWin. The European World-Wine Busines Magazine, varios números.
- Gatti S., Giraud-Héraud, E. y Mili, S., 2003. Wine in the World. New ricks and opportunities. Franco Angeli. 1-240.
- Giraud-Héraud, E., Soler L. G., y Tanguy, H., 2002. Concurrence internationale dans le secteur viticole: Quel avenir au modèle d'Appellation de'Origine Controlée?. Cahier du LORIA nº 2002-02. INRA Economie et Sociologie Rurales. (2002-02) 1-16.
- Green, R., Rodríguez-Zúñiga, M., y Seabra, A., 2003. Las empresas del vino de los países del Mediterráneo, frente a un mercado en transición. Distribución y Consumo. MERCASA (71). 77-93.
- Saulpic, O., y Tanguy, H., 2002. Influence de la structure financière sur les choix stratégiques: étude de cas dans l'industrie du vin. Cahier du LORIA nº 2002-05. INRA Economie et Sociologie Rurales. (2002-05) 1-77.