



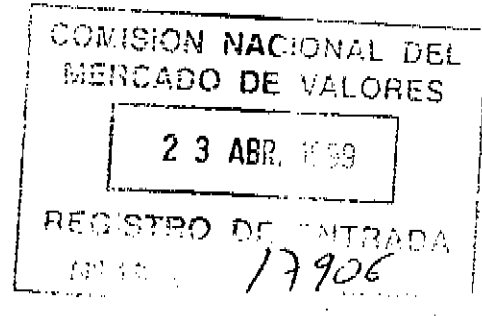
CAMPO VITICO - VINA ALCORTIA - SIGLO
PAZO DE VIEIAREI - LAS CAMPANAS
MARQUES DE VIELADAGNA - AZPUCUELA

MARIANO UCAR ANGULO
SECRETARIO GENERAL



Sar. Sebastian, 19 de Abril de 1.999

COMISION NACIONAL DEL
MERCADO DE VALORES



Les acompaño copia de la información facilitada en la rueda de prensa y del texto de los discursos pronunciados por el Presidente y el Consejero-Delegado en la Junta General de Accionistas de BODEGAS Y BEBIDAS, S.A., celebrada el 17 de Abril de 1.999.

BODEGAS Y BEBIDAS
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
EJERCICIO 1998

17 de Abril de 1999

1º

**INTERVENCION EN LA RUEDA DE PRENSA
DEL SR. PRESIDENTE**

Logroño, 16 de Abril de 1999



BODEGAS & BEBIDAS

CAMPO VIEJO · VIÑA ALCORTA · SIGLO
PAZO DE VILLAREI · LAS CAMPANAS
MARQUÉS DE VILLAMAGNA · AZPILICUETA

SUMARIO

- 1º INTERVENCION EN LA RUEDA DE PRENSA
DEL SR. PRESIDENTE**
 - 2º INTERVENCION EN LA RUEDA DE PRENSA
DEL SR. CONSEJERO DELEGADO**
 - 3º INTERVENCION EN LA JUNTA GENERAL
DEL SR. PRESIDENTE**
 - 4º INTERVENCION EN LA JUNTA GENERAL
DEL SR. CONSEJERO DELEGADO**
-

1. BODEGAS Y BEBIDAS 1998

ENTORNO GENERAL

- ▶ FAVORABLE SITUACION ECONOMICA
- ▶ CRECIMIENTO DE LA DEMANDA DE VINO EN EL MUNDO
- ▶ VOLUMEN NORMAL DE COSECHA EN ESPAÑA
- ▶ RIOJA RECORD DE COSECHA Y VENTAS
- ▶ NUEVA OCM DEL VINO

2. BODEGAS Y BEBIDAS 1998

EJERCICIO 1998

- ▶ AUMENTO DE LAS ELABORACIONES DE RIOJA
- ▶ INCREMENTO CAPACIDAD DE CRIANZA
- ▶ INCREMENTO STOCKS DE RIOJA
- ▶ NUEVOS PRODUCTOS: AZPILICUETA, DOMINIO DE MONTALVO
- ▶ IMPULSO OTRAS D.O.'s:
 - INCREMENTO NAVARRA
 - BODEGA DUERO
- ▶ MEJORA DE RESULTADOS

EJERCICIO BRILLANTE

3. BODEGAS Y BEBIDAS 1998

CIFRAS DEL EJERCICIO

	1998	1997	EVOL. 98/97
▶ CIFRA DE NEGOCIOS	35.592	35.584	-
▶ VALOR VENTAS RIOJA	15.085	14.727	2%
▶ RDOS. DE LA ACTIVIDAD	2.505	2.077	21%
▶ B.D.I. ATRIBUIDO	1.841	1.590	16%
▶ CASH-FLOW NETO CONS.	2.952	2.822	5%

4. BODEGAS Y BEBIDAS 1998

DATOS POR ACCION (Valores post-split)

	1998	1997	EVOL. 98/97
▶ VALOR CONTABLE	1.102	1.051	5%
▶ RETRIB. POR ACCION	50 (35+15)	43,75 (31,25+12,5)	14%
▶ COTIZACION AL 31.12	1.870	1.425	31%



BODEGAS Y BEBIDAS

EMPRESA S.A. DE CAPITAL ABIERTO
AV. DE MILELLI - LIFE CAMPANA
MONTEVIDEO - URUGUAY

5. BODEGAS Y BEBIDAS 1998

O.P.V.

- ▶ 25% DEL CAPITAL
- ▶ COLOCACION INSTITUCIONAL
50% NACIONAL
50% INTERNACIONAL
- ▶ VALORACION DE LA ACCION A 12'17 EUROS

6. BODEGAS Y BEBIDAS

EJERCICIO 1999

- ▶ DESARROLLO CRIANZA Y RESERVA RIOJA
 - ENOLOGIA Y MARKETING
- ▶ DESARROLLO VINOS CALIDAD
 - CRIANZA NAVARRA
 - VALDEPEÑAS
 - VINOS CALIDAD: ALBOR, ETC....
- ▶ NUEVAS BODEGAS: RIOJA ALAVESA Y CHILE
- ▶ INCREMENTO BENEFICIOS

2º

**INTERVENCION EN LA RUEDA DE PRENSA
DEL SR. CONSEJERO DELEGADO**

Logroño, 16 de Abril de 1999



BODEGAS & BEBIDAS

CAMPO VIEJO · VIÑA ALCORTA · SIGLO
PAZO DE VILLAREI · LAS CAMPANAS
MARQUÉS DE VILLAMAGNA · AZPILICUETA

EL MERCADO

- ▶ EL MERCADO DEL VINO ESTA PASANDO UNO DE SUS MEJORES MOMENTOS
- ▶ LAS COMPAÑÍAS VITIVINICOLAS BIEN POSICIONADAS Y BIEN GESTIONADAS ESTAN DANDO MUY BUENOS RESULTADOS

BODEGAS Y BEBIDAS

- ▶ PLAN DE DESARROLLO (PLAN B&B 2000)
- ▶ INCREMENTO RESULTADOS

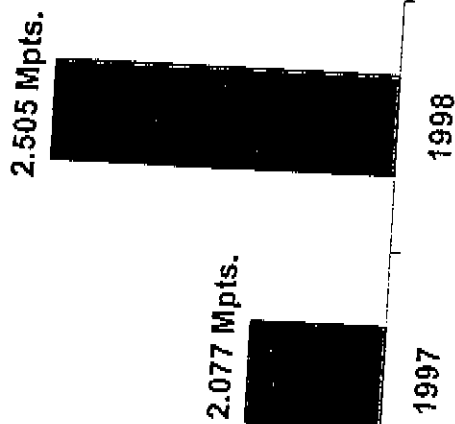


BODEGAS Y BEBIDAS

LANA Y LINO - VINO - UVA - CORDON ROJO
JUGO DE UVA - CORDON ROJO
MAGGIO - M. TILGNER - BIRRELLA

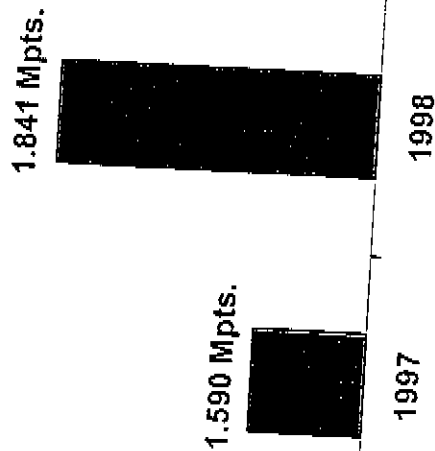
BODEGAS Y BEBIDAS

R. ORDINARIO



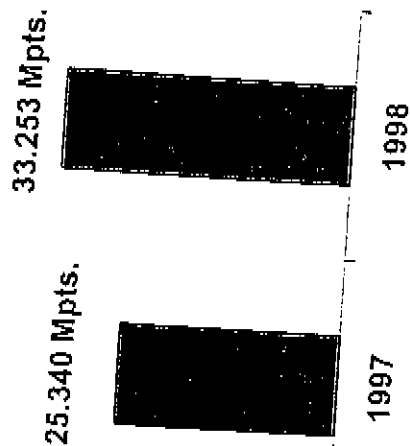
+ 21%

B.D.I.

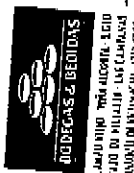


+ 16%

CAPITALIZACION BURSÁTIL



+ 31%



PLAN DESARROLLO

B&B 2000:

- 1. DESARROLLO RIOJA**
- 2. DESARROLLO OTRAS D.O.'s Y VINOS DE CALIDAD**
- 3. DESARROLLO EXTERIOR**
- 4. DESARROLLO COMO COMPAÑIA**

PLAN B&B 2000: DESARROLLO RIOJA

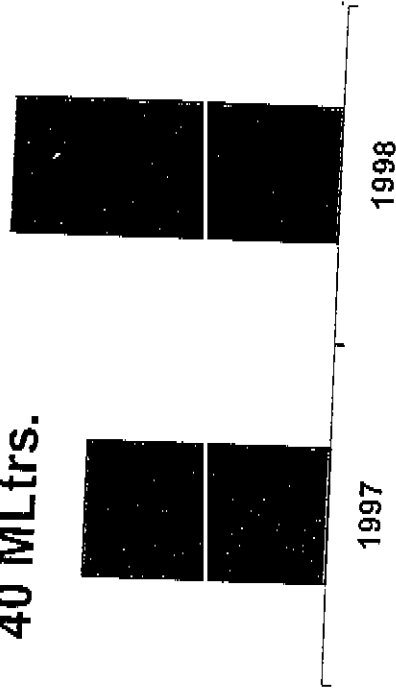
1. INCREMENTO STOCKS

ELABORACIONES
+ COMPRAS
- VENTAS

STOCK

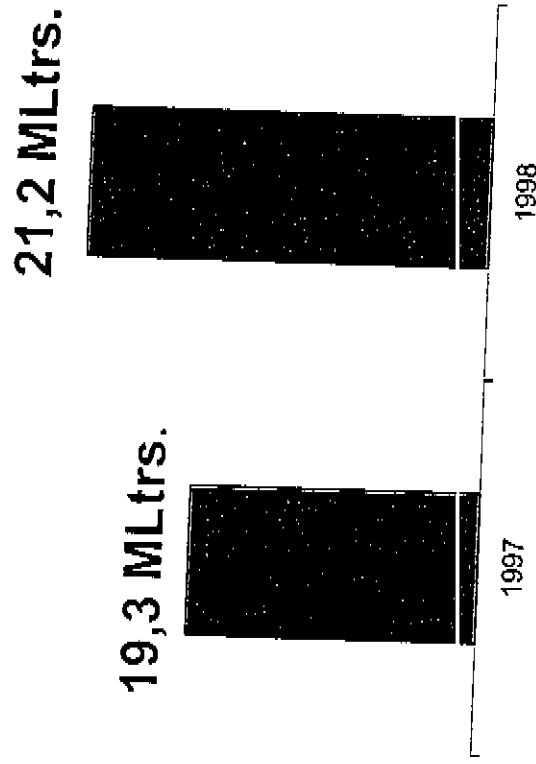
48 MLtrs.

40 MLtrs.



PLAN B&B 2000: DESARROLLO RIOJA

2. INCREMENTO ELABORACIONES



+ NUEVA PLANTA FUENMAYOR

PLAN B&B 2000: DESARROLLO RIOJA

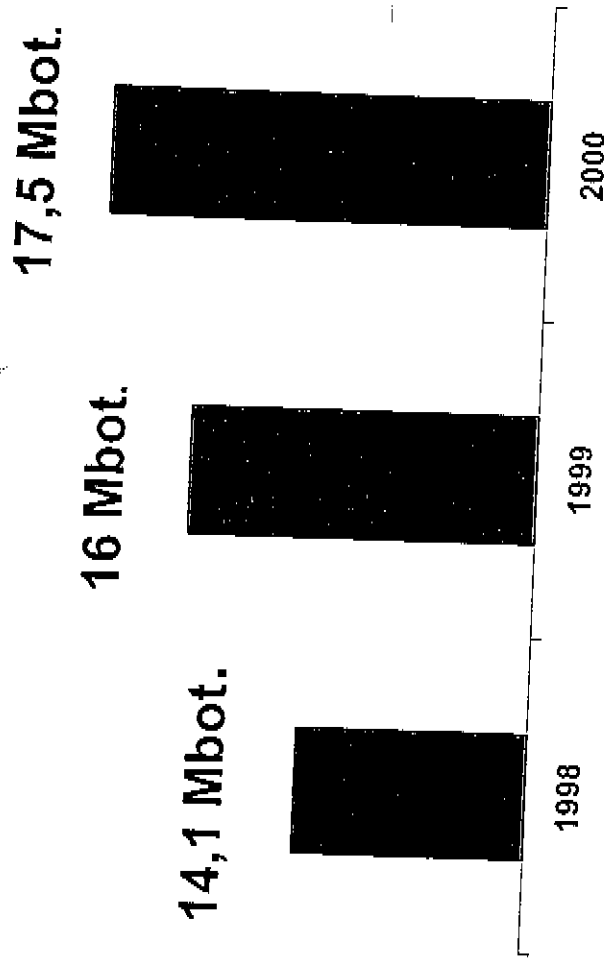
3. INCREMENTO CRIANZA

- ▶ **PLAN 5 AÑOS: 30.000 NUEVAS BARRICAS**
7.000 BARRICAS/AÑO

- ▶ **PLAN ENOLOGICO**

PLAN B&B 2000: DESARROLLO RIOJA

4. INCREMENTOS CRIANZAS (*)



CON NUESTRA CAPACIDAD ACTUAL

(*) Crianza + Reserva + G. Reserva

PLAN B&B 2000: DESARROLLO RIOJA

5. OBJETIVOS MIX

	1998		Objetivo
	Mercado B&B		2001
Populares (1)	59%	66%	58%
Crianza	30%	26%	31%
Superiores	11%	8%	11%
TOTAL	100%	100%	100%

ESTRATEGIA VALOR AÑADIDO

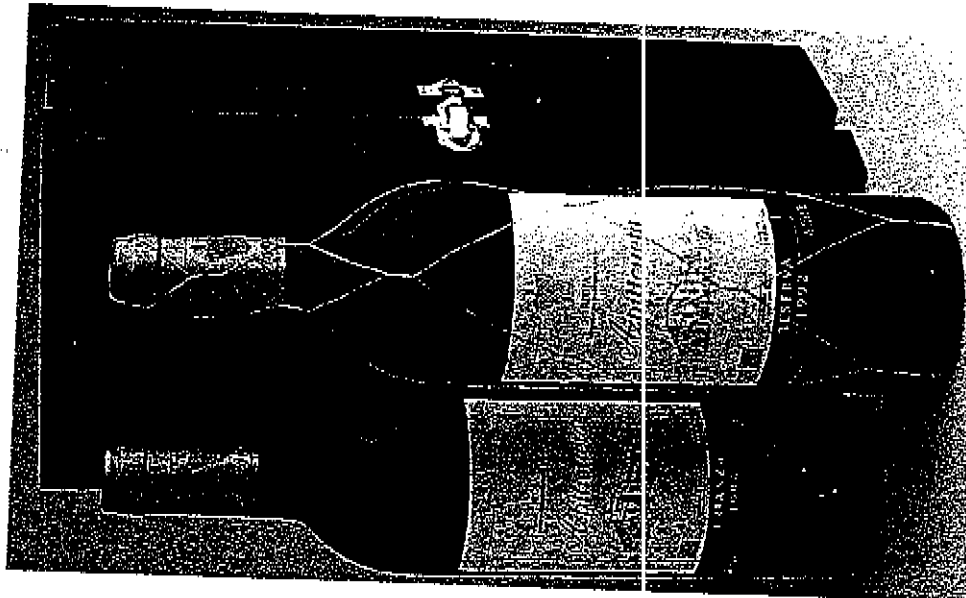
(1) Incluye CVC

PLAN B&B 2000: DESARROLLO RIOJA

- 6. LANZAMIENTOS & RELANZAMIENTOS**
 - ▶ **PRODUCTOS VALOR AÑADIDO**
 - ▶ **DESARROLLO ENOLOGICO**
 - ▶ **ESTRATEGIA COMERCIALIZACION, MARKETING Y MARCAS ADECUADA**

PLAN B&B 2000: DESARROLLO RIOJA

7. LANZAMIENTO AZPILICUETA



PLAN B&B 2000: DESARROLLO RIOJA

7. LANZAMIENTO AZPILICUETA

- X Muga
- X Azpilicueta
- X Cáceres
- X Contino
- X Barón de Ley
- X Berberana

- ▶ ÉXITO CRÍTICA EXPERTOS
- ▶ ÉXITO CRÍTICA RESTAURADORES
- ▶ ÉXITO LANZAMIENTO

OBJETIVO 1999: 450.000 botellas

PLAN B&B 2000: DESARROLLO RIOJA

8. NUEVA BODEGA EN RIOJA ALAVESA

- ▶ **1.500 Mpts. INVERSION**
- ▶ **ELABORACION 1,5 MLitros**
- ▶ **RESERVAS Y GRANDES RESERVAS**

**REFORZAR POSICION B&B EN SEGMENTO
ESTRATEGICO Y DE ALTO VALOR AÑADIDO**

PLAN B&B 2000: DESARROLLO RIOJA

9. IMPULSAR CRECIMIENTO D.O.

- ▶ **FUERTE DEMANDA NACIONAL E INTERNACIONAL**
- ▶ **OFERTA LIMITADA**
- ▶ **TENSION MERCADO E INFLACION PRECIOS**
- ▶ **RIESGO EN POSICIONES MERCADOS**



**ES BASICO ASEGURARSE NUEVAS PLANTACIONES EN
EL MARCO DE LAS 17.000 HECTAREAS PARA ESPAÑA**

B&B 2000: DESARROLLO OTRAS D.O.'S

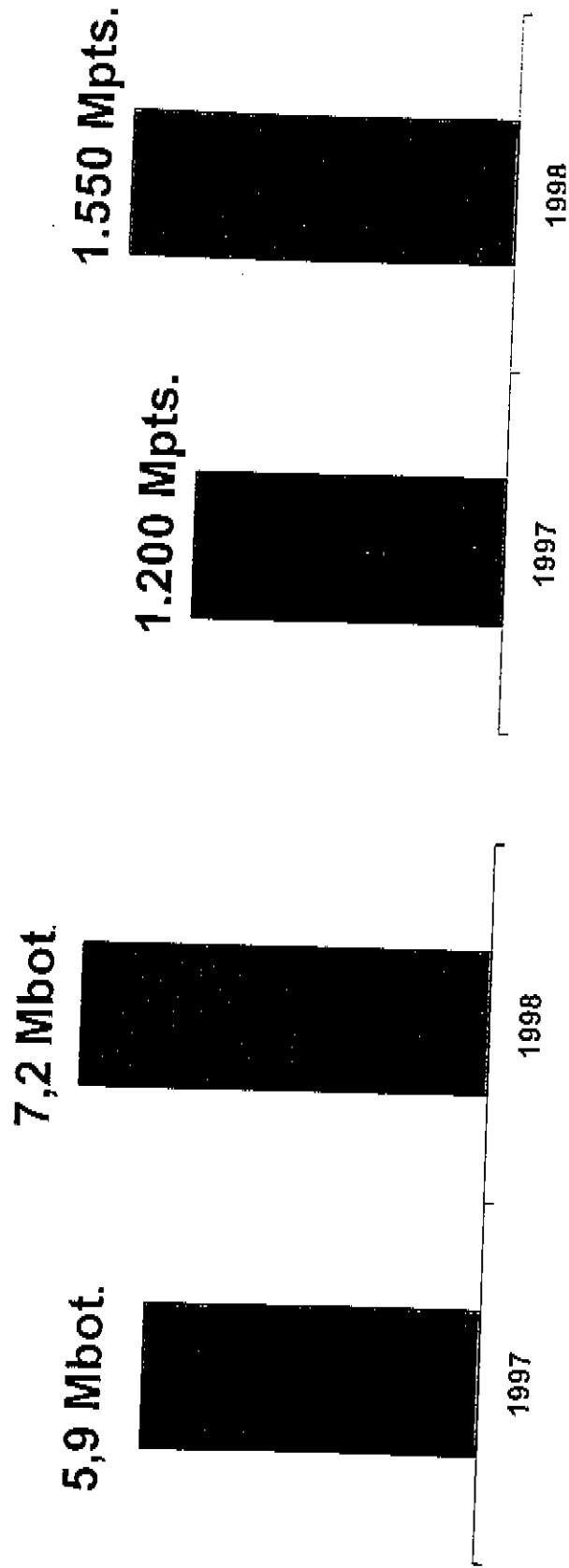
▶ **PILAR BASICO DESARROLLO B&B**

⇒ **VOCACION RIOJA**

⇒ **APUESTA POR EL AUGE DE OTROS VINOS
ESPAÑOLES**

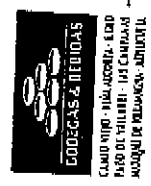
B&B 2000: DESARROLLO OTRAS D.O.'S

1. POTENCIACION NAVARRA



Botellas
+ 22%

Facturación
+ 30%



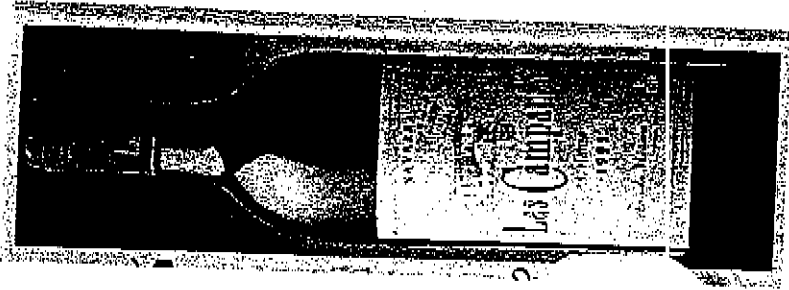
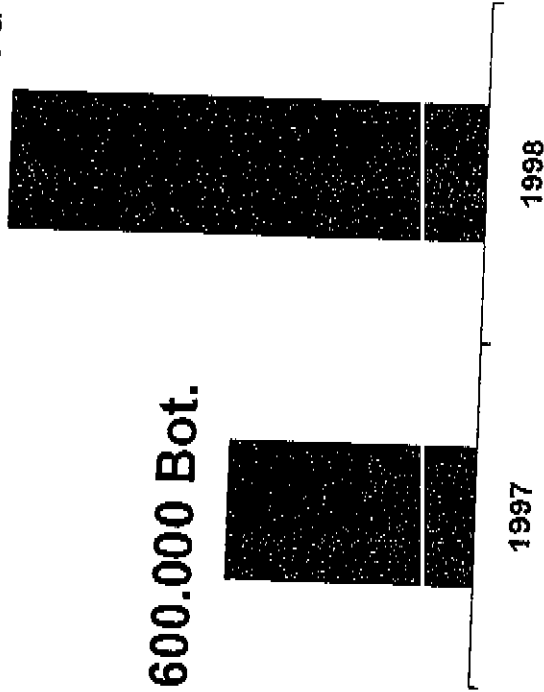
B&B 2000: DESARROLLO OTRAS D.O.'S

1. POTENCIACION NAVARRA DESARROLLO TINTOS

CRianza LAS CAMPANAS

1.000.000 Bot.

600.000 Bot.



INTEGRACION COMERCIAL VINICOLA NAVARRA

B&B 2000: DESARROLLO OTRAS D.O.'S

1. POTENCIACION NAVARRA

DESARROLLO TINTOS

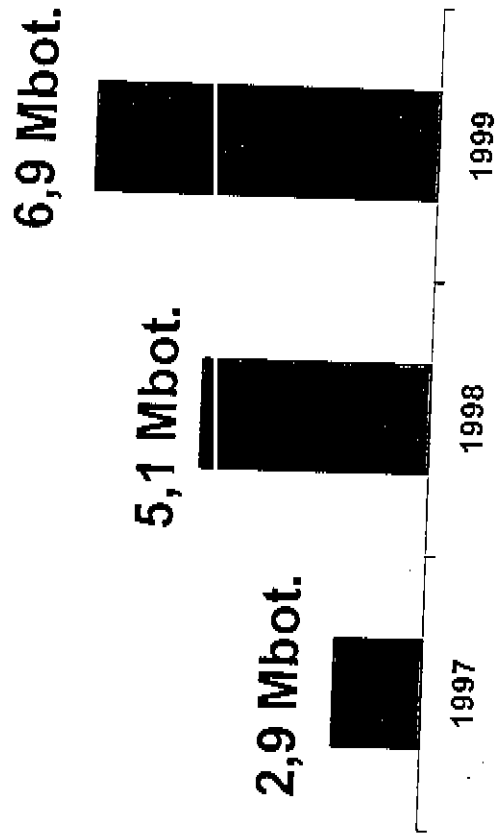
- ▶ **NUEVA PLANTA ELABORACION TINTOS
3MLitros.**

- ▶ **1.000 NUEVAS BARRICAS**

B&B 2000: DESARROLLO OTRAS D.O.'S

2. CASA DE LA VIÑA INCREMENTO CAPACIDAD ELABORACION De 4 a 6 MLitros.

3. VINOS DE CALIDAD



B&B 2000: DESARROLLO OTRAS D.O.'S

4. RIBERA DE DUERO

- ▶ **BODEGA CONSTRUIDA**
- ▶ **400.000 Litros ELABORADOS EN 1998**
- ▶ **COMERCIALIZACION 2000**

**BODEGA EN RIBERA DE DUERO Y ANGUIX CON
PRESTIGIOSO VITICULTOR (B&B: 90%)**



B&B 2000: DESARROLLO EXTERIOR

**NUESTRA INTENCION DE ESTUDIAR OTROS PAISES
SE HA HECHO YA REALIDAD EN CHILE**

- ▶ **BODEGA EN CONSTRUCCION**
- ▶ **ELABORACION EN PROXIMA COSECHA**
- ▶ **COMERCIALIZACION 2000**
- ▶ **CAPACIDAD 3-4 MLitros**

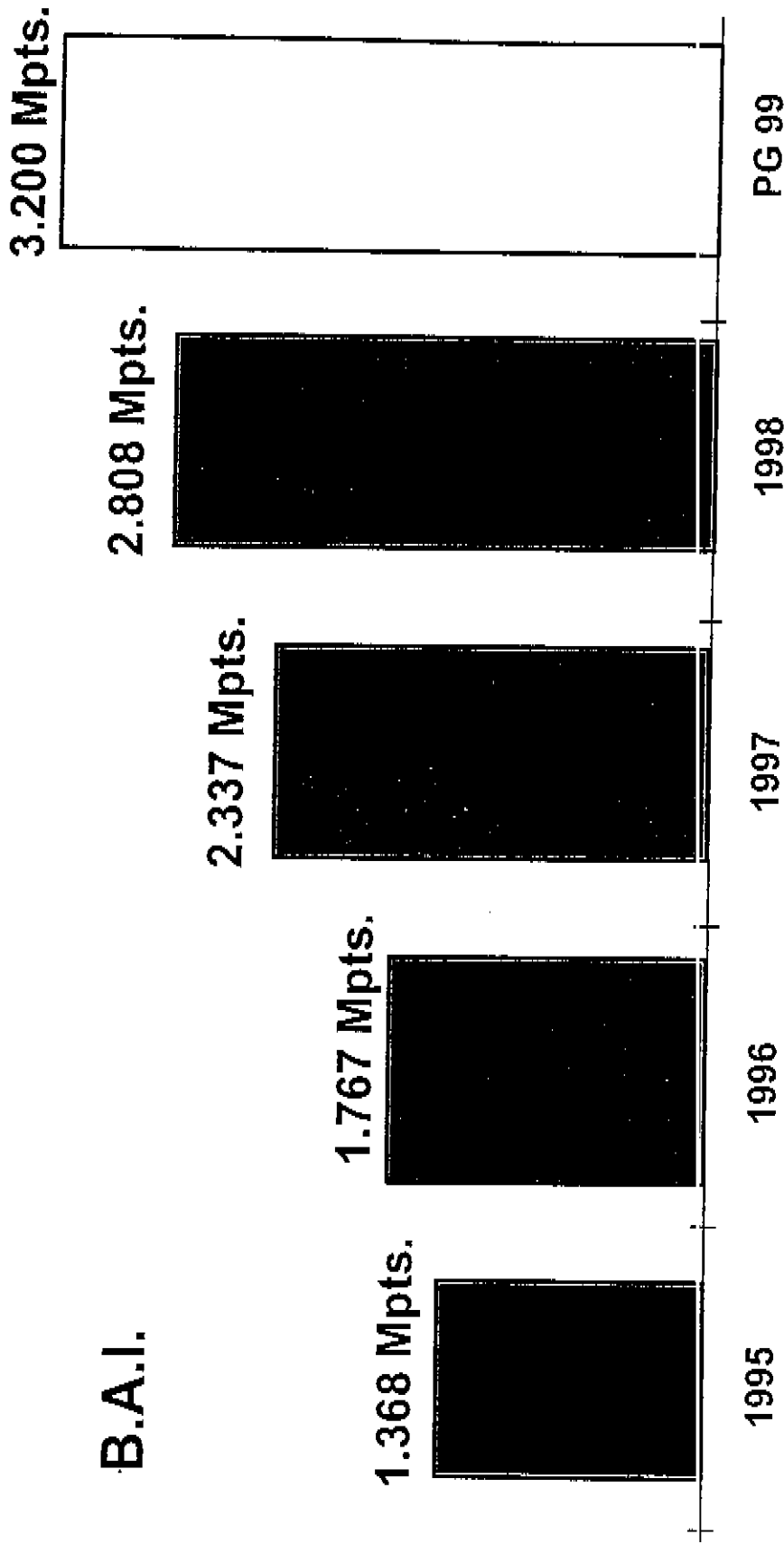
ACUERDO CON IMPORTANTE VITICULTOR CHILENO

(B&B: 64%)

B&B 2000: DESARROLLO COMO COMPANIA

- ▶ **PROYECTOS DESARROLLO**
- ▶ **DUERO, CHILE, R. ALAVESA, AZPILICUETA, STOCKS, BARRICAS, NAVARRA, MARCAS-VINOS CALIDAD, ETC....**
- ▶ **OFICINA GASTO: 200 M REDUCCION 1999**
- ▶ **NUOVO PLAN LOGISTICA = SERVICIO**
- ▶ **ESPECIALIZACION COMERCIAL = GESTION POR OBJETIVOS**

PLAN B&B 2000 : OBJETIVO 1999



AL IGUAL QUE HICIMOS EL AÑO PASADO NUESTRO PLAN,
NOS PERMITE ADOPTAR UN OBJETIVO DE RESULTADOS



CALLE 1110 - 50000000 - 5000
MONTEVIDEO, URUGUAY

RESUMEN

- ▶ **GRAN EVOLUCION MERCADO VINO**
- ▶ **PASOS FIRMES DE DESARROLLO COMPAÑIA**
- ▶ **OBJETIVOS 1998: SATISFACCION Y EXITO**
- ▶ **FUTURO MUY PROMETEDOR**

3°

**INTERVENCION EN LA JUNTA GENERAL
DEL SR. PRESIDENTE**

San Sebastián, 17 de Abril de 1999

JUNTA GENERAL ACCIONISTAS EJERCICIO 1998
DISCURSO PRESIDENTE
San Sebastián, 17 de Abril de 1998

Muy buenos días Señoras y Señores:

Antes de someter a su aprobación los distintos puntos del Orden del Día de ésta Junta General, quisiera hacerles unos breves comentarios sobre la situación económica, la evolución de nuestro sector y la de nuestra compañía, los principales acontecimientos y resultados del ejercicio 1998, y la marcha del presente ejercicio.

Como Uds. conocen el año 1998 ha sido espléndido para la economía española. Todos los indicadores económicos han tenido una evolución muy positiva, destacando el comportamiento de la inflación y el control del déficit público, lo que ha llevado a un nuevo descenso de los tipos de interés. Incluso el empleo, que en años anteriores no se había recuperado, se ha comportado muy positivamente, alcanzando máximos históricos.

Sin embargo la economía mundial, a la que cada día debemos mirar con mayor atención debido a nuestro elevado nivel de exportaciones, ha tenido un comportamiento desigual. Por un lado Europa y Norteamérica han sido motores de crecimiento, Asia y Rusia han sufrido enormemente y Latinoamérica ha pasado por un año difícil.

La crisis rusa de finales de verano desembocó en una tormenta financiera que afectó al mercado, y que afortunadamente pudo recuperarse.

Para el Sector Vitivinícola, 1998 ha sido un buen año:

- La cosecha de vino español alcanzó los 33 millones de Hlts. cifra que puede considerarse ligeramente inferior a la de una cosecha normal.
- La demanda interior mantiene su tendencia de mejora tanto a nivel cuantitativo como cualitativo. En España estamos bebiendo mas y mejor vino.
- A nivel internacional también se esta produciendo una mejora en la demanda del vino y las exportaciones de nuestro sector han alcanzado cifras históricas en volumen y valor (se han superado los 200.000 millones de pesetas).

En general el mercado mundial del vino está atravesando uno de sus mejores momentos, por que aumenta su consumo y fundamentalmente, por que se esta reconociendo y revalorizando al vino como bebida saludable.

En la denominación de origen Rioja, que como Uds. conocen es la principal base de nuestro negocio, la producción ha batido nuevamente su récord histórico, alcanzando un volumen de cosecha en 1998 de 273 millones de litros

En general los vinos han sido buenos, y de una calidad superior a los de la cosecha anterior.

La demanda de los Vinos de Rioja continua creciendo en España y, sobre todo en los mercados internacionales, donde en los cinco últimos años ha duplicado sus ventas.

En cuanto al mercado hay que señalar igualmente el incremento de los precios de la uva y el vino en los mercados de origen españoles y en particular, el fuerte incremento experimentado en Rioja.

Estas subidas que, hasta cierto nivel, son normales en un mercado en alza con una fuerte demanda y una oferta rígida pueden llegar a suponer un problema serio si no se toman medidas para aumentar la oferta y ajustarla así a la demanda creciente.

Para nuestra Empresa, 1998 ha sido otro magnífico ejercicio, ya que además de incrementar el resultado en un 21%, y de que nuestra acción se ha revalorizado el 31%, hemos iniciado con gran fuerza y éxito lo que internamente denominamos "Etapa de desarrollo" y que hemos concretado en proyectos muy definidos que constituyen el "Plan Bodegas y Bebidas 2000" y al que luego nuestro Consejero Delegado se referirá más en detalle en su intervención.

Los principales desarrollos e inversiones que han tenido lugar en el ejercicio 98 han sido los siguientes:

- Incrementar la capacidad de elaboración de nuestra bodega de AGE, en Fuenmayor, para recibir 5 millones de Kg. de uva adicionales, con lo que nuestra capacidad total de elaboración en Rioja se eleva a 35 millones de Kg. de uva.
- Se ha construido una bodega en la D.O. Ribera de Duero en el término municipal de Anguix, en asociación con un importante viticultor de la zona, y con una capacidad de elaboración de 750.000 botellas de vino de alta calidad. La inversión se eleva a 500 millones de pesetas. La Sociedad constituida se denomina Bodegas Regalía de Ansuero, S.A., y nuestra participación es del 89,5%. La bodega tiene un contrato a largo plazo de suministro de uva con la viña que le rodea que tiene una superficie de 74 Has. La primera elaboración se ha realizado este otoño pasado, y comercializará vinos con la marca Tarsus.
- Se está construyendo una Bodega en Chile, denominada Viña Selentia, también en asociación con un importante y tradicional viticultor de la zona. Nuestra participación en dicha sociedad es del 64% y como en el caso anterior, lleva un viñedo asociado a la misma. La inversión total presupuestada asciende a 3 millones de dólares y está previsto elaborar en la próxima campaña que, al tratarse del hemisferio Sur, tendrá lugar en el próximo mes de Marzo del 2000.
- Se ha adquirido una finca de 7 Has. en Laguardia, Rioja Alavesa, para la construcción de una bodega con capacidad de elaboración de 2 millones de Kg., para la crianza de vinos de la más alta calidad. El proyecto de esta bodega se ha encargado al prestigioso arquitecto Santiago Calatrava, y pensamos que podemos elaborar nuestros primeros caldos este mismo año. La inversión prevista para esta nueva y magnífica bodega será de 1.500 millones de pesetas.
- Continúa nuestro plan de renovación de barricas, lo que supondrá una inversión superior a los mil millones en los próximos 5 años.

- Además se han realizado inversiones normales de mantenimiento, de mejora de nuestros cultivos de viñedo, y en informática y comunicaciones.
El importe total invertido en el ejercicio ha ascendido a 1.357 millones de pesetas.

Como han podido Uds. apreciar, Sres. Accionistas, 1998 ha sido un año de gran actividad inversora, y a la que se le ha dedicado un enorme esfuerzo e ilusión.

En el capítulo de desinversiones hay que destacar la venta de algunos inmuebles ociosos como los de Requena, Vitoria o Canarias y sobre todo la venta de nuestra participación del 50% en UCSA a Freixenet que era nuestro socio en esta compañía.

Como Uds. saben, UCSA (Unió Cellers del Noya, S. A.) es la empresa donde se elaboran nuestros vinos espumosos L'Aixertell. La operación de venta a Freixenet se ha realizado junto con la firma de un contrato con UCSA que nos asegura la continuidad en el suministro del producto en unas condiciones que nos permiten seguir comercializando dicho producto con las mismas garantías y competitividad que hasta el momento.

La venta ha sido por importe de 500 millones de pesetas, lo que nos ha generado unas plusvalías de 200 millones.

El otro campo en el que se ha desarrollado gran actividad durante el pasado ejercicio ha sido el de nuevos productos y política de marcas:

- Se ha lanzado, para el mercado de hostelería, el vino de Rioja Dominio de Montalvo.
- Se ha iniciado la comercialización en el segmento de vinos de alta calidad del magnífico vino Azpilicueta en sus modalidades de crianza y reserva, con lo que queda completada la gama Azpilicueta, del que sólo se comercializaba el Gran Reserva.
Confiamos mucho en este producto que se adapta perfectamente a los nuevos gustos del mercado.

-
- También se ha potenciado nuestra exitosa marca Viña Alcorta, de la que pensamos lanzar un Gran Reserva.
 - En cuanto a vinos de mesa, hay que destacar la potenciación y mejora, tanto del producto, como de la presentación, de las marcas Elegido Selección, Solar de Alarcos y Solana Mediterráneo.

Otros hechos relevantes del ejercicio a los que quisiera hacer mención antes de pasar a analizar el Balance y la Cuenta de Resultados, han sido los siguientes:

- Se ha centralizado toda la administración en San Sebastián, en donde se ha constituido un Centro de Atención al Cliente, para darle un servicio integral.

- Se ha continuado el programa de reducción de costos, concentrando de manera más eficaz la producción de vinos de mesa.
- Se ha establecido un nuevo organigrama de dirección en el que se han definido mejor y se han potenciado determinadas áreas de la compañía.
- Se han establecido y aprobado por el Consejo de Administración planes para la revisión y adaptación de los sistemas informáticos con el fin de que la llegada del año 2000 no suponga la aparición de fallos en su funcionamiento.

En el Balance de Situación del Grupo, hay una serie de magnitudes sobre las que quiero llamar su atención:

En el Activo

- El aumento de las Inmovilizaciones Materiales como consecuencia de las fuertes inversiones realizadas.
- El descenso de las Inmovilizaciones Financieras, causada, principalmente por la venta de nuestra participación en UCSA.
- El fuerte aumento de las Existencias, básicamente como consecuencia de nuestra política de incremento de stocks en Vinos de Rioja.

En el Pasivo

- La reducción de la reserva de Prima de Emisión, debida a la devolución que de la misma se hizo a los accionistas el pasado ejercicio por un importe de 222 M. Aun con esa devolución de reservas, los Fondos Propios se han incrementado en cerca de 1.000 millones de pesetas por generación de beneficios.
- El aumento de la cifra de Acreedores Comerciales, consecuencia de los incrementos de stocks.

En relación con la cuenta de Pérdidas y Ganancias, los principales aspectos a considerar son los siguientes:

- La cifra de negocios ha sido de 35.592 millones de pesetas, ligeramente superior a la del ejercicio anterior.
- El Beneficio de explotación de 2.663 M, un 9% superior al del ejercicio pasado.
- Si a esta cifra le restamos los resultados financieros negativos, que son inferiores a los del año pasado a causa de la bajada de los tipos de interés, tenemos un Beneficio de las actividades ordinarias de 2.505 M, superior en un 21% al del pasado año.

- El beneficio consolidado antes de impuestos, que recoge unos resultados extraordinarios positivos de 303 M, alcanza la cifra de 2.808 M, un 20% superior.
- Después de impuestos, el Beneficio del ejercicio atribuido a la Sociedad dominante ha sido de 1.840 M, 16% superior al del ejercicio pasado y récord histórico de nuestra Sociedad.

A la vista de estos magníficos resultados el Consejo de Administración les propone una distribución de la remuneración al accionista con un esquema similar al del ejercicio anterior. A efectos comparativos y cuando me refiera al dividendo o prima por acción, estoy hablando de acciones de 250 ptas. de valor nominal cada una, y de un total de acciones de 17.782.524, ya que, como Vds. recordarán, en la Junta General Extraordinaria de 21 de Julio de 1998, los señores accionistas aprobaron un split de acciones de 4 acciones nuevas de 250 ptas. por cada acción vieja de 1.000 ptas.

La remuneración por acción que se propone es la siguiente:

- El día 2 de Enero se repartieron como dividendo a cuenta 20 ptas. por acción.
- Ahora les proponemos repartir 15 ptas. adicionales como dividendo complementario, con lo que el dividendo total ascenderá a 35 ptas. por acción (un 12% superior al ejercicio pasado). Esto supone un desembolso total por dividendo de 622 millones de pesetas.
- Además el Consejo les propone distribuir 15 ptas. adicionales por acción (un 20% mas que el año anterior) con cargo a la Reserva por Prima de Emisión, y por lo tanto exentas del Impuesto sobre la renta de las personas físicas. Este reparto supone un desembolso para la compañía de 266 millones.
- Con todo ello, dividendo más prima de emisión, la retribución total por acción sería de 50 ptas. que es un 14,3% superior a las 43,75 ptas. por acción repartidas el pasado año, y siendo además superior el peso de la prima, lo que beneficia al accionista persona física.
La cantidad pendiente de abono, 30 ptas. por acción, se pagará, si Uds. lo aprueban, a partir del próximo 3 de Mayo.
- Todo ello supone una cifra de desembolso total para la compañía de 889 M., lo que significa un 48% del Beneficio neto alcanzado en el ejercicio, ratio este que consideramos muy satisfactorio.

En relación con el Orden del Día de la Junta quisiera llamar su atención sobre el punto segundo, ya que se propone la modificación de dos artículos de nuestros Estatutos:

1. La primera de ellas se refiere a la reducción del plazo del ejercicio de derecho de suscripción preferente que se reduce de treinta a quince días de acuerdo con la nueva legislación vigente, que se adapta de ésta manera a la mayor rapidez y eficacia de los mercados.

2. La segunda de ellas también es consecuencia de los cambios en la legislación vigente perfeccionando la emisión de acciones sin voto, e incluyendo la emisión de acciones rescatables y privilegiadas.

En principio no tenemos intención de emitir este tipo de acciones, pero hemos pensado que era bueno adaptar nuestros Estatutos a la nueva legislación vigente.

De las causas y detalles de estas modificaciones estatutarias, así como de la propuesta de autorización al Consejo de Administración para la emisión de obligaciones convertibles y/o canjeables, tienen Uds. una exhaustiva explicación en el informe específico que sobre estos temas se ha adjuntado con la Memoria, por lo que no me voy a extender en el mismo.

Los restantes puntos del Orden del Día son los clásicos de cualquier Junta General, y los distintos acuerdos que se someten a su aprobación serán leídos por el Secretario al final de esta Junta.

Como han podido Uds. apreciar por mi intervención, 1998 ha supuesto un giro y un gran avance en la forma de orientar nuestra compañía. Hemos iniciado una fuerte etapa de desarrollo, que continúa durante el presente ejercicio en donde tenemos planteados los siguientes retos:

- Poner en marcha la bodega Viña Selentia en Chile.
- Elaborar por primera vez en la bodega Ysios de Laguardia.
- Concretar un Plan para sacar nuestra bodega de Campo Viejo del centro urbano de Logroño, construyendo una nueva bodega con la última tecnología.
- Terminar la construcción de una planta de elaboración en nuestra bodega Vinícola Navarra en Campanas, que ya hemos iniciado.
- Vender y cerrar nuestras instalaciones de Madrid, repartiendo su actividad, excepto la comercial, entre Alcázar, Logroño y San Sebastián.

Antes de terminar mi intervención quisiera hacer unos breves comentarios sobre tres asuntos que afectan muy directamente a la vida de nuestra Sociedad:

1. El primero de ellos se refiere al Código de Buen Gobierno, también conocido como Código Olivencia, en relación con el funcionamiento del Consejo de Administración, y del que se incluye una breve información en el Informe Anual.

El Consejo de Administración de Bodegas y Bebidas ya se había adelantado a este Código, puesto que desde el 1 de Enero de 1993 entró en vigor el denominado "Estatuto del Consejero" y que recogía en parte muchas de las recomendaciones del Código Olivencia. Sin embargo, y ambiciosos siempre de estar en vanguardia en estos temas, hemos aprobado en el Consejo del 8 de

Marzo un "Reglamento del Consejo de Administración ajustado al Código de Buen Gobierno" que amplía el Estatuto del Consejero, y que ya se ha remitido a la Comisión Nacional del Mercado de Valores, estando a disposición de aquellos accionistas que lo soliciten.

Como figura en el Informe Anual se han creado las Comisiones de Nombramientos y Retribuciones, y la de Auditoría y Cumplimiento.

Puesto que luego figurará en la lectura de acuerdos, quiero aprovechar este momento para explicar que como consecuencia del Estatuto del Consejero y del nuevo Reglamento, corresponde cesar, por razones de edad, en el Consejo de Administración a D. José Bezares Jiménez y a D. Juan Antonio Mompó Ochoa. Ambos han sido dos magníficos Consejeros, puesto que además de contribuir a la creación de esta empresa, siempre han colaborado muy activa y acertadamente en todas las áreas de la misma, sin que su corazón haya podido separarse de La Rioja en el caso de Josechu, y del Granel y Vinival en el caso de Juan Antonio. Muchas gracias a los dos por su brillante aportación a esta Compañía.

2. El segundo tema que quería comentarles es la reciente OPV (Oferta Pública de Venta de Acciones) que ha realizado nuestro accionista principal la Corporación de Alimentación y Bebidas del Grupo BBV. Como ya les anuncié en la junta General Extraordinaria de Julio pasado, dicha OPV, por el 25% del capital, se iba a realizar en otoño, pero tuvo que ser paralizada a causa de la crisis de los mercados financieros.

El objetivo de la misma ha sido el dar mayor liquidez al valor, incrementando el porcentaje de acciones en free-float, y obtener plusvalías. En cualquier caso el Grupo BBV seguirá siendo nuestro accionista de referencia al ostentar una participación del orden del 40%.

3. El tercer tema que quería comentarles es la situación a la que se ha llegado en la nueva Organización Común del Mercado del Vino, (OCM del vino).

En la nueva OCM ha habido un acuerdo generalizado para que los fondos asignados al sector vitivinícola se destinen, básicamente, a la mejora del viñedo para adaptar la producción a la demanda, lo que, a mi modo de ver, supone un planteamiento realista y adecuado para hacer una viticultura mejor y más competitiva.

En lo que al aumento de la superficie de viñedo se refiere, a España se le han asignado 17.300 Has de nuevas plantaciones que han de contribuir a una mejor relación entre la oferta y demanda.

Pero para ello, es necesario que nuestra Administración muestre una mayor agilidad a la hora de repartir dichas Has a las zonas vinícolas más demandadas y ejerza los controles para que la plantación de las mismas se lleve a cabo con rigor y en el menor tiempo posible.

En Bodegas y Bebidas vemos el futuro del sector con optimismo y los resultados del primer trimestre nos afianzan en esta valoración ya que los beneficios obtenidos han sido un 20 % superiores a los del mismo periodo del año anterior

Señoras y Señores accionistas, como han podido apreciar 1993 ha sido un año muy positivo para nuestra Empresa, con fuertes incrementos de beneficio y del valor de nuestra acción, por lo que hay que agradecer a nuestra plantilla el esfuerzo, la entrega y el acierto que ha demostrado.

El ejercicio 1999 se presenta como un año de gran actividad muy atractivo y prometedor.

Tenemos por tanto una gran confianza de poder continuar el camino de progreso que estamos desarrollando, para lo que no regatearemos ningún esfuerzo.

Señoras y Señores accionistas muchas gracias por su asistencia a este acto, por su atención y por su confianza.

4º

**INTERVENCION EN LA JUNTA GENERAL
DEL SR. CONSEJERO DELEGADO**

San Sebastián, 17 de Abril de 1999

JUNTA GENERAL ACCIONISTAS EJERCICIO 1998
DISCURSO CONSEJERO DELEGADO
San Sebastián, 17 de Abril de 1999

Como acaba de señalar el Presidente, nos encontramos ante un ejercicio, el de 1998, muy importante en la historia de Bodegas y Bebidas.

Tras haberse llevado a cabo la reordenación profunda de la sociedad que supuso el Plan Superbodegas ejecutado los años 1996 y 1997, en 1998, la Compañía se enfrentaba al primer año del Plan B&B 2000, un plan fundamental de desarrollo de la Compañía, lleno de nuevos y ambiciosos proyectos en el marco del impresionante desarrollo que está experimentando el mercado del vino en el mundo estos últimos años.

Pues bien, los objetivos que nos habíamos marcado para este primer año de plan de desarrollo se han alcanzado con gran éxito, como expondré más adelante.

Junto con estos objetivos de desarrollo, la Compañía se ponía también objetivos de incremento de resultados para el ejercicio, que se han conseguido igualmente, al haber alcanzado una cifra de resultados ordinarios de 2.500 Mpts., con un incremento de más del 20% sobre los alcanzados en 1997, y un B.A.I. por encima de los 2.800 Mpts. Durante el ejercicio 1998 también se ha experimentado una revalorización bursátil de la acción de B&B del 31%, que creemos es en una parte muy importante debido a que el mercado está apreciando esta muy favorable evolución de nuestra Compañía.

PLAN B&B 2000

Vamos a analizar a continuación estos logros alcanzados en el año 1998 dentro de los objetivos de desarrollo planteados en el Plan B&B 2000.

Los objetivos del Plan se basaban en cuatro pilares:

- El desarrollo de Rioja.
- El desarrollo de otras Denominaciones de Origen y de los vinos de calidad.
- El desarrollo exterior.
- El desarrollo como compañía.

EL DESARROLLO DE RIOJA

Rioja es la Denominación de Origen estrella de los vinos en España y uno de los vinos más notables en los mercados mundiales, y está teniendo una progresión extraordinaria en estos últimos años. B&B ha apostado claramente por Rioja con decisiones claves como fue la compra de Bodegas Age y la eliminación de nuestro portafolio de vinos de menor valor añadido, que hacen que hoy los vinos de Rioja supongan la parte más importante de nuestro portafolio de productos.

El desarrollo de nuestra posición en Rioja, que he citado como primer pilar del plan, se concreta en 4 puntos fundamentales:

- El primero es el incremento de nuestros stocks de vino de Rioja y de nuestro volumen de vinos con crianza.

Durante 1998 hemos ejecutado un plan enormemente ambicioso en cuanto a nuestro desarrollo en la Denominación de Origen Rioja.

Al 1 de enero comenzamos el año con 40 millones de vino de Rioja en nuestras Bodegas. A 31 de Diciembre el vino de Rioja en nuestras Bodegas ascendía a 48 Millones de litros.

Ello ha sido posible gracias a una acertada combinación de elaboraciones, compras y ventas realizadas con visión estratégica de medio y largo plazo.

Me gustaría destacar entre éstas la entrada en funcionamiento de una nueva planta de elaboración en Fuenmayor construida durante el pasado ejercicio, y que ya ha sido operativa para la cosecha de 1998. Ello nos ha permitido aumentar nuestra capacidad de elaboración en Rioja en 3 Millones de litros, hasta situarnos en los casi 22 Millones de litros que hemos elaborado en 1998 entre nuestras 2 bodegas.

Esta estrategia de elaboraciones y stocks, implementada durante 1998, nos permite incrementar el volumen de comercialización de nuestros vinos de Crianza y Reserva en más de un 30% de aquí al año 2000, y mejorar así nuestras posiciones en ese segmento estratégico y de valor añadido del mercado.

B&B ha tenido históricamente un mix de productos en el que el peso de los vinos jóvenes y por tanto de menor valor añadido era mayor que el del conjunto del mercado.

Pues bien, este ambicioso plan ejecutado durante 1998, nos va a permitir para el año 2000, alcanzar el promedio del mercado de Rioja que nos habíamos puesto como un objetivo clave del Plan B&B 2000 en lo referente a esta denominación.

- Como segundo punto del desarrollo de Rioja, hemos puesto en marcha también un plan de Crianza, que supone un aumento no solo en la cantidad sino también en la calidad de nuestros vinos criados.

En ello juega un papel muy importante la nueva Bodega de elaboración que ha entrado en funcionamiento y que nos permite una mejor selección de uvas y mostos en la elaboración. Pero igualmente importante es el plan de renovación y ampliación de barricas que hemos abordado. Este es un plan a 5 años, que supone la entrada de 7.000 nuevas barricas por año, iniciado en 1998 (que ha sido el primer año del plan), y que contempla la incorporación de más de 30.000 barricas en su conjunto. Todo ello acompañado de un nuevo plan enológico, ya en marcha, que nos permite aumentar y mejorar aún más la calidad del vino criado en nuestras Bodegas.

- El tercer punto es el lanzamiento de productos de mayor valor añadido y gran calidad con la estrategia de comercialización, marketing y marcas adecuadas. En esta línea, durante el año 1998, hemos abordado un importante lanzamiento de un vino que hemos estado mimando en nuestra bodega de Age, y dirigido a competir en pie de igualdad con los más prestigiosos y afamados Riojas del mercado. Les hablo de nuestra Reserva y Crianza Azpilicueta.

Con este producto, primero de nuestro nuevo plan enológico, y al que van a seguir próximamente otros lanzamientos y relanzamientos, hemos conseguido alcanzar todos los objetivos que habíamos previsto, tanto de valoración crítica de expertos y restauradores como del propio mercado. Para 1999, teremos un objetivo de alcanzar las 450.000 botellas de Azpilicueta, que llevamos muy buen camino de conseguir, situándolo en lo más alto de la gama de productos de Rioja, por lo que podemos considerar este lanzamiento un completo éxito.

Quizá dentro de toda esta estrategia, nuestro proyecto más ambicioso lo constituye una nueva bodega en Rioja Alavesa, cuya entrada en funcionamiento está prevista este año. Esta bodega supone una inversión de unos 1.500 millones de pesetas y contará con una capacidad de elaboración de millón y medio de litros.

Y lo importante es que esta nueva bodega se va a dedicar, como ya habíamos previsto dentro de nuestros planes, exclusivamente a la elaboración de Reservas y Grandes Reservas con lo que esperamos fortalecer la posición del grupo en este segmento de Riojas superiores, que ya comentábamos como de interés estratégico y de alto valor añadido.

- El cuarto punto, fundamental para la estrategia de desarrollo de Rioja apuntada, es el impulso que hay que dar a las variables estructurales que permitan el crecimiento de esta Denominación de Origen.

Nos encontramos en estos momentos en Rioja atravesando una situación de fuerte demanda interna e internacional.

Estas que son magníficas noticias, pueden verse empañadas si no corregimos la actual debilidad relativa que se produce desde el lado de la oferta.

Al limitarse las posibilidades de desarrollo cuantitativo de la oferta, se producen tensiones inflacionistas en los precios, que podrían poner en peligro las posiciones alcanzadas en estos últimos años por los vinos de Rioja en los mercados internacionales.

Por ello es necesario un crecimiento sostenido de esta oferta, y Rioja debe tomar las medidas que hagan que esto sea así.

El nuevo marco de la OCM y las últimas disposiciones comunitarias están en sintonía con esta realidad. De hecho se plantean para España 17.000 nuevas hectáreas de viñedos para estas zonas de vinos de calidad y gran demanda, como Rioja. Debemos asegurarnos de que una parte sustancial de estas hectáreas - como así parece- vayan destinadas a la D.O. Rioja.

En cualquier caso, nosotros como compañía ya hemos tomado medidas durante 1998, como hemos visto las de incremento de stocks y política de crianza, en consistencia con esta evolución del mercado y que nos permiten abordar el futuro con excelentes expectativas.

EL DESARROLLO DE OTRAS DO'S Y LOS VINOS DE CALIDAD

El segundo pilar que citaba del Plan B&B 2000 es el desarrollo de otras Denominaciones de Origen y de los vinos de calidad.

Hemos hecho una fuerte apuesta por el auge de los vinos de España, que creemos van a tener una gran evolución, y esta posición de nuestra compañía nos está dando una gran fuerza en el mercado.

Y vamos a continuar invirtiendo en estos proyectos como parte importante de nuestro plan.

Entre estos cabe destacar los siguientes.

1. La potenciación de nuestros vinos de Vinícola Navarra.

Creemos en el futuro de la Denominación de Origen Navarra como productora y comercializadora de vinos de calidad.

Durante 1998 hemos superado los 7 Millones de botellas de vino navarro, lo que supone un incremento del 22% en volumen sobre los alcanzados el año anterior. En la facturación el incremento ha sido aún mayor al pasar de 1.200 a 1.550 Mpts. en vinos navarros.

Quiero destacar en nuestra estrategia la apuesta por los vinos tintos. En 1998, dentro de esta estrategia hemos potenciado el tinto de Crianza Las Campanas a través de toda nuestra red de ventas, que integró desde primeros de año la de Vinícola de Navarra, y sus ventas han pasado de las 600.000 botellas de 1997 a más de 1 millón de botellas alcanzadas en 1998.

Igualmente en esta misma línea de desarrollo hemos decidido potenciar la capacidad de elaboración y crianza de nuestra Bodega en Navarra, de Vinícola de Navarra, mediante la construcción de una planta de elaboración de vinos tintos de calidad, que hemos iniciado ya, con una capacidad de elaboración de 3 Millones de litros, y que será operativa para la cosecha de este mismo año. También el plan contempla mejorar la capacidad de crianza de la Bodega con 1.000 nuevas barricas que se están incorporando a lo largo de este mismo año.

2. Impulsar la comercialización de los vinos de nuestra Bodega de Casa de la Viña, en Valdepeñas con la mejora de nuestras instalaciones y el aumento de capacidad de elaboración previsto para este mismo año, así como la plantación de 50 Hectáreas más de viñedo en nuestra finca.
3. En el segmento de los vinos de calidad que no están actualmente amparados dentro de las Denominaciones de Origen, y que cuentan con un gran potencial de desarrollo para los próximos años dados los magníficos vinos que se están presentando, estamos desarrollando productos y acciones que impulsen su comercialización y su consumo tanto en el mercado nacional como internacional.

En concreto, en este segmento del mercado, donde actualmente comercializamos nuestros vinos bajo marcas como Elegido Selección, Solar de Alarcos o Solana Mediterráneo, se han superado los 5 Millones de botellas en este ejercicio 1998, lo que supone un aumento del 70% sobre lo alcanzado el año anterior.

Para este ejercicio 1999, tenemos también importantes lanzamientos previstos dentro de nuestra estrategia de potenciación de vinos de calidad.

4. El proyecto de instalación en la D.O. Ribera del Duero es ya una realidad para la Compañía. Durante 1998 hemos construido una bodega en esta Denominación en colaboración con un prestigioso viticultor de la zona, con quien hemos construido una bodega en sus viñedos de Roa de Duero y Anguix, y en la que B&B participa en un 90%, como ya ha comentado el Presidente.
La bodega cuenta con 74 hectáreas de viñedo que garantizan el suministro de uva de la mejor calidad y en esta cosecha de 1998 ya hemos elaborado 400.000 litros de vino, de excelente calidad por cierto, para su comercialización dentro del próximo año.

EL DESARROLLO EXTERIOR

Pasamos con ello al tercer pilar que enunciábamos del Plan: el desarrollo exterior.

Creemos que nuestra compañía se encuentra en este momento en un estado inmejorable para aprovechar oportunidades de desarrollo exterior, y con ello tomar posiciones para nuestro crecimiento futuro tanto de negocio como de rentabilidad.

Igualmente estamos a punto, tras la implantación de la Gestión por Objetivos en nuestra red comercial, de dotarnos de una organización con una mayor vocación de especialización, que nos permita atacar con mayor eficiencia nuestros nichos objetivos de mercado.

OBJETIVO 1999

Con estas líneas de actuación marcadas en el Plan B&B 2000, y con el desarrollo concreto de objetivos que hemos realizado para este ejercicio 1999, nos encontramos en disposición de poder hacer público un objetivo de resultados para este año, al igual que ya lo hiciéramos el año pasado.

Así para el ejercicio 1999 nos hemos fijado un objetivo mínimo de incremento de resultados del 15%, que dado el gran momento de consumo de vino mundial, que continúa en ascenso, y nuestra buena posición como compañía, estamos seguros que lo vamos a conseguir.

Como han podido comprobar por los resultados del primer trimestre, con un incremento del 20% en resultados, como les acaba de anunciar el Presidente, llevamos un buen camino para conseguirlo.

No sólo el ejercicio 1999 avanza ya en línea con nuestras expectativas. Además, los proyectos de mejora y de desarrollo del Plan B&B 2000 se están desarrollando de acuerdo con los planes que nos hemos fijado.

Nos encontramos con todo ello en un gran momento en la compañía.

Habiendo concluido con éxito los planes que nos habíamos propuesto para estos años pasados.

Y habiéndonos embarcado ya de lleno en el nuevo plan de futuro de la compañía que se está convirtiendo día a día, con el esfuerzo y la ilusión de todos los que formamos parte de Bodegas y Bebidas, y que quiero especialmente agradecer aquí, en una realidad, cada vez más segura.

Muchas gracias.