

# INFORME DE BODEGAS RIOJANAS S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES EJERCICIO 2008

## I.- El Mercado Vinícola

### 1º El Mercado Mundial

Los elementos fundamentales que caracterizan el Mercado a medio término siguen siendo:

#### **a) La globalización general económica y del sector vinícola.**

En sus aspectos productivos y comerciales se caracteriza por

- El crecimiento productivo de los llamados "Países Nuevos".
- La liberalización creciente del comercio vinícola a nivel mundial. Destacando como principales países exportadores los "Tradicionales" (Francia, primera en valor, Italia, que destaca en volumen y España, con capacidad de fuerte crecimiento).

Pero también se producen crecimientos porcentuales de los "Países Nuevos".

#### **b) La evolución del Consumo, caracterizada por:**

- Una tendencia continuada de retroceso del consumo en el seguimiento de los llamados "Vinos básicos" y de crecimiento del mismo en los de "Vinos de calidad" (en particular en los vinos "Premium" y "Superpremium").
- Un retroceso en el volumen consumido en los países productores, por el descenso de ventas en los vinos básicos, aunque con mejoras del medio del producto vendido por el efecto de los vinos de calidad.
- Un incremento de las Importaciones de los Países no productores, ocupando el Reino Unido el primer lugar y destacando el crecimiento importante de Rusia, que ocupa ya el 4º.
- En cuanto a países productores y fuertemente importadores, se prevé una continuidad en el incremento de importaciones, tanto en el caso de USA, como de China, a pesar de sus implantaciones propias de viñedo.
- La crisis económica general, determinará un descenso del consumo, tanto en productores como en importadores, compensado en estos parcialmente por la evolución favorable de algunos países como USA, Rusia y China, en el consumo de vinos de calidad.

#### **c) Sobreproducción y Competencia.**

Si la tendencia en el pasado se orientaba, claramente, a una sobreproducción creciente en el sector de los “vinos básicos”, la situación del sector a nivel mundial no hará sino incrementar tal evolución. Tal planteamiento obliga a las bodegas de vino de Calidad, a incrementar su competitividad tecnológica y a la necesidad de extender geográficamente su presencia.

## 2º El Mercado Español

Las tendencias, en pasado, del Mercado Español, coincidían con lo indicado para el nivel mundial, traduciendo “vinos de calidad”, por vinos de “Denominación de Origen” y “vinos básicos” por “vinos de mesa”.

Tal crecimiento de los primeros situaba su consumo por encima del 60% del total, pero también determinaba un crecimiento de la competencia que se manifestaba tanto en el número de las Denominaciones de Origen, como en el de bodegas existentes en las mismas.

De las 64 Denominaciones existentes, no todas alcanzan valores cualitativos y cuantitativos similares. El liderazgo lo mantiene la DOC Rioja que acapara de forma continuada el 40% del mismo en volumen y en porcentaje superior en valor.

Tal liderazgo seguía produciéndose gracias a sus ventas recientes (+40% en la última década). Sin embargo la situación económica española y también la mundial han determinado que en el ejercicio pasado, 2008, se haya producido un retroceso también en la DOC Rioja, limitado en su cuantía si se comparan otras Denominaciones y otros sectores no vinícolas.

En el caso de la DOC Rioja el descenso de ventas ha determinado una disminución del vino etiquetado, afectando más al Mercado Nacional (-8.25%), que al de Exportación (-5.52%) y más a Reservas (-11%), que a Crianzas y Jóvenes. Pero además de la disminución de vino etiquetado se produce también un incremento de las existencias generales.

En cuanto al Mix de ventas de la DOC Rioja, se sitúa en 2008 en valores similares a los del 2007, pero con trasvase indicado de Reservas a Crianzas:

Reservas=	18,05%
Crianzas =	40,28%
Sin Crianza=	<u>41,67%</u>
	100%

Del resto de Denominaciones sigue destacando la rápida y fuerte evolución de la DO Toro, que ha acompañado a la mejora fundamental de sus vinos, lo que permite prever una continuidad en su tendencia futura.

Dado, sin embargo, el incremento de competencia en el Mercado, la incidencia negativa de las ventas y el incremento de existencias, puede conducir a algunos

a una política de rebaja de precios y calidad, en aras de una mayor liquidez, que les llevaría a corto término a una situación de gravedad sin límite, aunque habiendo causado un daño temporal al resto de bodegas con políticas saneadas.

Tal situación podría, principalmente producirse, entre aquellas bodegas creadas en los últimos tiempos, sin un verdadero criterio empresarial vinícola y con motivaciones muy particulares.

## **II.- Bodegas Riojanas y Sociedades Dependientes.**

### **1. El Producto.**

Durante el Ejercicio 2008, en las diferentes marcas acogidas a la DOC Rioja, después de consolidar los nuevos productos lanzados en los últimos años (Monte Real Crianza y Artacho 4m), el elemento más destacable es la evolución general de la calidad de todos los productos y su mejor adaptación a las necesidades y gustos de los clientes, muy especialmente en el área cambiante de los crianzas y los jóvenes.

En lo que respecta a los productos de Torredueiro (DO Toro), destaca muy especialmente la aceptación creciente de sus vinos con crianza (Peñamonte, Quinta el Refugio y Marqués de Peñamonte), y la evolución extraordinaria de sus blancos (Peñamonte y Quinta el Refugio), lo que ha conducido a varias medallas y Oro y Plata tanto en España como en otros Países (Reino Unido, Alemania, etc...)

### **2. Los resultados Comerciales**

En el Ejercicio 2008, las ventas totales alcanzaron los 2,808 millones de litros, equivalente a 3,743 millones de botellas, lo que supone un retroceso en volumen del 14,8% con respecto al 2207, aunque la mejora del orden del 2,5%, del precio medio de nuestros productos, ha reducido la repercusión a un descenso del 12,9% en las ventas en Euros.

En lo que concierne a los vinos acogidos a la DOC Rioja, la mayor caída del Mercado, para el conjunto y para nosotros también, de la venta de Reservas y de Grandes Reservas, ha determinado una evolución en el Mix, tanto para el conjunto como para nuestra sociedad, que pierde 2,6 puntos en ese segmento a favor de los Crianzas.

La situación en el 2008 ha sido:

Reservas y G. Reservas	=	49,59%	(18% para DOC Rioja)
Crianzas	=	38,98%	(40,3% Para el resto de la DOC Rioja)
Sin Crianza	=	11,43%	( " " " " " " )
		<u>100%</u>	

Con estos valores seguimos situados entre las mejores bodegas de Rioja por la composición de sus ventas.

En cuanto a los vinos acogidos a la DO Toro, con una evolución de sus ventas en volumen del -4%, han mantenido su cifra de ventas al nivel del año 2007 (1.230 miles de euros en 2007, 1226 en 2008), gracias al incremento del 24% en los vinos de Crianza.

Novedad importante al final del año 2008, ha sido la incorporación a nuestra Distribución Comercial de una serie de vinos elaborados por otras bodegas, que complimentan nuestra gama de productos y entre los que se encuentran los albariños (Viega Naum, que ya comercializábamos y Cruceiro Vello), Viore de Rueda, Azuel de Ribera del Duero, Conca de Barbera (cava y tinto) y el Champán Pierrel francés, con distribución, este último, en exclusiva para España. Estos acuerdos llevados a cabo a fin del año 2008, deben permitir una repercusión positiva de nuestras ventas ya en 2009.

En el capítulo de nuestras exportaciones, la evolución favorable del Mix en los vinos acogidos a la DOC Rioja en los que los Reserva y Grandes Reservas que representaron el 39,5% en 2007, alcanzaron el 41,6% en 2008, y las ventas de vino de toro con crecimiento de sus exportaciones, han permitido que la evolución en Euros haya sido de -1%, con una subida del precio medio del producto enviado del 16,6%.

En cuanto el destino de estas exportaciones, han sido el Reino Unido y USA los principales receptores de las mismas.

### **3.- Las Existencias**

La valoración de las existencias al finalizar el año 2007 alcanzaba la cifra de 27,727 millones de euros y a 31 de Diciembre del 2008, se situaba en 29,333 millones, con incremento de 1,6 millones de euros.

Esta diferencia positiva tendrá su compensación en los primeros meses del 2009, por una menor compra de producto elaborado, que se realiza en esas fechas.

### **III.- Plan Estratégico de Bodegas Riojanas**

Como se ha indicado, en los apartados de Mercados Mundial y Nacional, el sector vinícola se ha caracterizado estructuralmente por:

- a) La evolución del consumo hacia los vinos de Calidad.
- b) El crecimiento de la competencia tanto interior como exterior.

- c) El liderazgo de la DOC Rioja y la rápida evolución de la DO Toro.

Los tres elementos representaban claras oportunidades de crecimiento para Bodegas Riojanas, si sabíamos aprovecharlas.

Para ello era necesario principalmente:

- a) La mejora continua de la calidad de nuestros productos.
- b) El avance tecnológico continuado en los aspectos vinícolas, enológicos y organizativos.
- c) El incremento y adaptación del "Potencial" Comercial y de Marketing.

Por esos motivos si en el periodo 1998-2003 habíamos incrementado nuestro potencial productivo (ampliación de la Bodega de Cenicero, creación de las Bodegas de San Vicente y de Toro, adaptación y plantación de 85 Has en Toro), en el 2004 se estableció el "Plan Estratégico 2004-2009", cuyo principal objeto era saturar con nuestras ventas ese nuevo Potencial Productivo creado.

Dicho Plan 2004-2009 nos ha conducido a:

**a) En el Área de Producto y de la Tecnología de Producción.**

A la creación del departamento de I+D+i (Investigación, desarrollo e innovación), que condujo el lanzamiento de nuevos productos, como el Monte Real Crianza, el Artacho 4 m, el Marqués de Peñamonte Reserva, los Peñamontes y Quinta Refugio Blancos y Rosados, y a la modificación de numerosos procesos en el área de la Elaboración (Control de materia prima, Microoxigenación, Control de Procesos, nuevas Depuradoras en todas nuestras Bodegas, etc...).

En cuanto a las actividades en esta área, se citan, en el apartado VI, algunas llevadas a cabo.

**b) En el Área del Comercio y del Marketing.**

A la creación de los departamentos de Marketing y Relaciones Públicas, lo que nos ha permitido entre otros logros: la modernización de la presentación de nuestros productos, la organización del Enoturismo, el lanzamiento del Club "Capítulo de Catadores", la organización de Catas, presentaciones y actos culturales en nuestras instalaciones.

En el área comercial se ha reorganizado la totalidad del Comercio Nacional, tanto en su vertiente organizativa, como de cometidos, recursos humanos, formación y especialización.

**d) En el área de Recursos Humanos.**

Se ha incrementado nuestra plantilla en las áreas de I+D+i, de Marketing, Relaciones Públicas y Comercio Nacional.

### **Resultados del Plan Estratégico 2004-2009.**

Aunque los resultados del año 2008, debidos a la crisis existente y a su repercusión sobre los diferentes Mercados Vinícolas, han presentado retrocesos con respecto al año precedente, sin embargo se puede afirmar que el resultado del "Plan Estratégico del 2003", al último año transcurrido 2008, sigue siendo positivo.

- Las ventas en el ejercicio 2008, de 3,743 millones de botellas, supone un incremento del 17%, con respecto al 2003.
- El Mix de los vinos acogidos a la DOC Rioja ha supuesto una mejora de la segmentación al representar los Reservas y Grandes Reservas el 49,6%, frente al 40,5% del año 2003.
- Las ventas de nuestros vinos de la DO Toro, se han incrementado el 106%.

Pero si la crisis del Mercado en 2008, ha representado en sus resultados un retroceso, nuestra acción comercial frente a la misma presenta caracteres muy positivos para el futuro. A ese futuro positivo debe contribuir:

- El incremento de nuestra red de distribución que en unos años se ha duplicado y que en los dos últimos se ha extendido un 21%.
- El aumento de cadenas comerciales en las que están introducidos nuestros productos.
- La inclusión en nuestra gama de productos a la venta de un complemento de vinos de Rueda, Ribera, Champagne, Albariño, Cava, etc...
- El incremento del Potencial de nuestro Departamento de Exportación ya previsto para el año 2009.

## **IV. Balance y Cuentas de Pérdidas y Ganancias de Bodegas Riojanas y Sociedades Dependientes, correspondientes al Ejercicio 2008.**

### **1.- Del Balance es destacable:**

#### **a) Del Activo**

- El Inmovilizado asciende a 15.138 miles de euros, frente a 15.804 del año precedente, ascendiendo las Amortizaciones a 1.278 miles de euros.
- Las Existencias representan 29.333 miles de euros, frente a 27.727 del Ejercicio 2007.
- El Activo Circulante asciende a 37.960 miles de euros, cuando en el 2007 suponía 38.448 miles de euros.

## b) Del Pasivo

- El Patrimonio Neto, representa 24.394 miles de euros, frente a los 24.506 del año 2007.
- El beneficio neto del ejercicio supone 809 miles de euros.
- Los acreedores a largo y corto plazo, suponen 28.704 miles de euros, frente a 29.746 del ejercicio 2007.

## 2.- De la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Los elementos destacables son:

- El importe de la cifra de negocios, asciende a 14.933 miles de euros, en retroceso del 12,48%.
- El resultado de Explotación se sitúa en 2.181 miles de euros, habiendo ascendido en el 2007 a 2.854 miles de euros.
- El resultado financiero de -1.137 miles de euros, se corresponde con los -998 miles de euros del ejercicio 2007.
- El Beneficio antes de Impuestos de 1.044 miles de euros, representa un retroceso de 43,75%, con respecto a los 1.856 miles de euros del ejercicio 2007.

## V. Actividades en materia de Investigación, Desarrollo e Innovación.

Durante el año 2008, se han desarrollado las siguientes actividades que se describen a continuación por el Departamento de Investigación y Desarrollo.

Las materias estudiadas se pueden dividir en dos áreas principales: Viticultura y Enología. Además de la parte correspondiente a la obtención de financiación de subvenciones para el desarrollo de dichas actividades.

Dentro de la Viticultura, los proyectos están encaminados en la búsqueda de una mejor calidad de las uvas, llevando un mejor control de las parcelas. Esto nos dará de forma directa una mayor calidad de los vinos elaborados en Bodegas Riojanas. Las actividades desarrolladas han sido principalmente las siguientes:

- Estudio del manejo del suelo con cubiertas vegetales en la Finca Viña Albina. después de tres años de estudio se han obtenido datos concretos del viñedo. No obstante se ha creído conveniente realizar otras experimentaciones en diversas parcelas estudiando diferentes suelos, introduciendo una nueva especie vegetal como es la cebada.
- Estudio y desarrollo de la operación de deshojado temprano en los estados fenológicos de floración y cuajado. En el año 2008 se han estudiado las

relaciones existentes entre las dimensiones de la fluorescencia, en el momento fenológico de floración, y el número de flores. Pudiendo de esta forma calcular la tasa de cuajado para cada racimo. Debido al problema de Millerandage, un descenso de tasa de cuajado debido a la lluvia, los datos del 2008 no han sido significativos. Esto nos permite conocer la evolución de la producción en función de si aparece o no este problema.

- Se han estudiado las operaciones de desnietado y aclareo de racimos en la finca Montecillo, sin obtener diferencias significativas en las características ecofisiológicas del racimo, haciendo necesario repetir los estudios durante un par de años más para estudiar la variable tiempo.
- Se ha estudiado la curva de evolución de antocianos y polifenoles para las variedades mazuelo, tempranillo y graciano durante la campaña 2008. Utilizando para ello el protocolo de análisis propuesto por Iland. En el año 2009 se tiene pensado estudiar diferentes métodos de análisis de antocianos y polifenoles para conocer cual es el método con una mayor reproducibilidad e intentando disminuir el tiempo de espera en obtener resultados.
- Ha sido el primer año que se han estudiado las características diferentes de los clones de tempranillo, este estudio abarca un ciclo temporal de cinco años.
- En el Proyecto, Evaluación del viñedo como instrumento para la estimación de la calidad de la uva desarrollado en los años 2005-2007 seguimos obteniendo una buena relación entre la ficha de evaluación de viñedo VITUR y la relación Superficie Foliar Expuesta / Producción / Longitud del Sarmiento, durante el año 2008 se ha utilizado para estudiar diferentes parcelas de proveedores.
- Se ha iniciado en el 2008 un Proyecto para obtener una base de datos en formato GIS de todas las parcelas de viticultores, pudiendo todas las características del viñedo sin necesidad de acudir al mismo.

Todas las actividades de la parte de viticultura están siendo desarrolladas junto con el Departamento de Viticultura de la Universidad de La Rioja y en especial colaboración con su Catedrático el Doctor Fernando Martínez de Toda.

En el campo de la Enología se están desarrollando los siguientes estudios, de los cuales a continuación se van a describir:

- En el 2008 se ha seguido con el estudio de la micro oxigenación en la composición fenológica de los vinos, en donde falta estudiar los datos obtenidos en los años anteriores para protocolizar la operación de micro oxigenación.

A su vez se está realizando la caracterización mediante las coordenadas CIELAB de los vinos, tanto micro oxigenados como no micro oxigenados para buscar diferencias.

- Se continúa con el estudio de la evolución de los vinos con diferentes tipos de corcho tanto natural como sintéticos, para poder conocer la evolución de antemano los vinos por si en un futuro se decidiera la utilización de tapones sintéticos, se ha comenzado a estudiar un tapón con una válvula en el interior del mismo favoreciendo la entrada de aire. A su vez se ha comenzado el estudio de un tapón inyectado para vinos con un tiempo de permanencia en botella limitado.
- Se sigue con el estudio de la evolución del vino en diferentes barricas diferenciando tipos de roble americano, francés y húngaro; y de diferentes intensidades de tostado alto, medio y bajo. Buscando la definición concreta de cada vino para poder de esta forma elaborar dando los matices buscados, que corresponde a cada barrica, que el Departamento Técnico de Bodegas Riojanas desee, a su vez analizando con la mayor cantidad de parámetros posibles para estudiar el efecto de la micro oxigenación en las diferentes barricas.
- Desarrollo de modelos predictivos en Espectrofotometría FT-IR (Espectroscopia de Infrarrojo con Transformada de Fourier) por el Departamento de Química Analítica y en especial por Consuelo Pizarro Millán Profesora Titular de Química Analítica de la Universidad de La Rioja.  
En dichos modelos se van a desarrollar para parámetros convencionales como grado alcohólico, pH, acidez, ácidos orgánicos,... Y se va a introducir un parámetro como es la Histamina, siendo una amina biógena, al igual que etanal que es un compuesto que se genera por oxidación del etanol y que es importante en el desarrollo de la micro oxigenación de los vinos.
- En la búsqueda de la obtención del mejor vino posible se ha estudiado durante la vendimia 2008 dejar las uvas durante 12 horas en un camión refrigerado a una temperatura bajo cero. Para intentar que hubiera una maceración pelicular con la mejora en la extracción de compuestos nobles del hollejo. A continuación se llevo a fermentar en un depósito de paredes de madera de forma hexagonal.

Se esta participando en un Proyecto "Desarrollo de un vino Funcional", financiado por la Agencia de Desarrollo de la Rioja y la Federación de Empresarios. Consistente en obtener uvas con una mayor cantidad de Resveratrol polifenol que esta directamente relacionado con la reducción de enfermedades cardiovasculares.

Los resultados obtenidos durante el 2008 son especialmente positivos debido a que se ha observado un importante aumento en resveratrol como en otros polifenoles.

De cara al ejercicio 2009 existen tres grandes proyectos como son:

Se participa en el Proyecto Europeo "DEMYBE" que consiste en el desarrollo de un sistema de filtración que reduzca de manera importante la cantidad de mico toxinas del vino. Este proyecto esta financiado por la Unión Europea a través del VII Programa Marco.

Se va a liderar junto con otra bodega de Rioja un proyecto europeo para reducir el tiempo entre la madurez polifenólica y alcohólico debido a los problemas existentes de desfase de madurez debido al cambio climático.

Se va a participar en un proyecto IBEROEKA para optimizar los tiempos de barrica para los diferentes vinos y conocer el comportamiento del vino en barricas de diferentes años.