

Depósitos de los años 60,
en los que todavía elabora Bodegas Sonsierra.



Vinos de Cooperativa

Con 18.300 hectáreas de viñedo y más de 5.800 socios,
las 27 cooperativas riojanas elaboran un tercio del vino de Rioja
en la comunidad autónoma

Tradicionalmente proveedoras de graneles, están apostando cada vez
más por el embotellado y la comercialización de sus propios vinos

Una de cada tres botellas de vino riojano que llega al consumidor con etiqueta de la DOC Rioja procede de la elaboración de las uvas producidas por socios de las cooperativas de la comunidad autónoma, bien puestas en el mercado por ellas mismas o bien por las bodegas comerciales, que se abastecen de graneles en estas sociedades. Las 27 cooperativas que operan en La Rioja agrupan a 5.810 socios propietarios de algo más de 18.300 hectáreas de viñedo, casi el 40% de la superficie inscrita en la Denominación en territorio riojano.

Estas cifras dan idea de su peso económico; pero también social, generando empleo y arraigo en los municipios donde están radicadas. En este artículo se analizan su historia y evolución, su funcionamiento y diversidad y los retos a los que se enfrentan en un contexto de crisis que vive el sector que hace presagiar un cambio de modelo hacia una mayor agrupación de la oferta. En el horizonte planea también el envejecimiento de su masa social con poco relevo generacional o la necesidad de poner en valor el vino de cooperativa.

71 TEXTO Y FOTOGRAFÍAS: Charo Díez y José Ignacio Fernández Alcázar. Área de Estadística

Los inicios

Las sociedades cooperativas del vino de La Rioja echaron a andar en los años cincuenta, en un contexto de crisis provocada por un incremento de los excedentes y bajos precios que impulsó a los pequeños cosecheros de algunos municipios a agruparse para elaborar juntos. La finalidad era disponer de bodegas con suficiente capacidad de almacenamiento para no tener que malvender los vinos para dejar sitio a la siguiente cosecha y conseguir, además, al concentrar volumen, mejores precios en las ventas de sus graneles a las bodegas comerciales. Surgieron así las primeras cooperativas riojanas bajo la tutela de la administración franquista, que estimuló aquel movimiento con importantes ayudas para la construcción de las nuevas instalaciones. Fue el momento también del despegue del Rioja, cuando se aprueba el nuevo Reglamento de 1953 que impulsa definitivamente una denominación creada sobre el papel casi tres décadas antes.

El 16 de marzo de 1953 se inscribe en el registro de cooperativas la primera que surge de este movimiento. Un grupo de 16 viticultores de Murillo de Río Leza promueve la Sociedad Cooperativa San Esteban Protomártir. Unos meses después, otro grupo de cosecheros crea la cooperativa Arca de Noé de San Asensio, aunque continúan elaborando las primeras cosechas en los lagos de sus bodegas subterráneas hasta que compran Bodega Carcedo para iniciar su andadura conjunta.

Hay que reseñar que desde 1947 está inscrita la cooperativa de Quel, pero posiblemente fuera como evolución posterior hacia el sector del vino de la antigua Hermandad de Labradores y Ganaderos que data de esa época.

El movimiento cooperativo se fue extendiendo como una mancha de aceite a

otras localidades. En este primer periodo, se levantan diez cooperativas en La Rioja. Salvo las de San Asensio y San Vicente de la Sonsierra (registrada en 1954, pero activa a partir de 1961), todas situadas en Rioja Baja y en la zona oriental de Rioja Media: Murillo de Río Leza, Quel, Autol, Arnedo, Ausejo, Aldeanueva de Ebro, Alcanadre y Calahorra (esta última, hoy desaparecida).

En los años sesenta, con la intervención de otros factores añadidos a la agrupación de oferta, como fue el proceso de modernización del campo, el despegue del negocio del vino y de las grandes bodegas, y la emigración campo-ciudad que genera muchos agricultores a tiempo parcial que mantienen sus viñas pero necesitan que les elaboren el vino. En este periodo, en el que se crean nueve cooperativas, el movimiento tuvo especial relevancia en Rioja Alta con el surgimiento de las cooperativas de Huércanos, Tirgo, Nájera, Cenicero, Haro y Alesanco; en Rioja Baja se fundan las de El Villar de Arnedo y Pradejón y, en Rioja Media, El Redal.

Con una red de cooperativas instaurada ya en los principales municipios, a partir de 1975 y hasta el año 2001 van cuajando diferentes iniciativas; esta vez, principalmente, en Rioja Media: Navarrete (dos), Entrena y Sotés. Se crean también dos nuevas cooperativas en San Asensio, una en Arenzana de Abajo y otra en Tudelilla. Además del peso de la agricultura a tiempo parcial, cada vez más asentada en el campo, posiblemente en este último periodo intervinieran más razones de estrategia comercial.

Hasta finales de los años ochenta, la evolución que han tenido estas sociedades ha sido muy pareja, con un modelo de negocio basado en la elaboración de vino base con la uva que entregan los socios para su venta al por mayor a las bodegas comerciales.

A partir de entonces, comienzan a embotellar su propio vino las primeras cooperativas –Cenicero y San Vicente de la Sonsierra fueron las pioneras–, proceso al que, poco a poco y con distinta intensidad, se han ido sumando cada vez más sociedades, en aras de conseguir mayor



Descarga de la vendimia en la cooperativa San Esteban de Murillo de Río Leza, la primera registrada en La Rioja.

valor añadido para sus producciones y mayor rentabilidad para sus socios viticultores. Otras, sin embargo, han continuado hasta hoy comercializando casi exclusivamente vino a granel.

El cooperativismo riojano muestra, por tanto, realidades muy diversas que no permiten hacer un semblante común de la situación actual del modelo cooperativo. Más bien al contrario, se puede decir que la característica más destacada de las cooperativas de La Rioja es su diversidad, basada en múltiples factores, no solo en su capacidad de integración vertical del producto que tienen entre manos. También influyen estrategias de venta en los tres productos que sacan al mercado: uva y vino a granel en el mercado primario (con contratos estables o ventas en el mercado libre) y vino embotellado (comercializado en canales de hostelería o alimentación, en el ámbito nacional o en exportación); del saneamiento de sus cuentas –algunas realizaron importantes inversiones para adaptar sus instalaciones al embotellado y crianza que luego no han podido amortizar y que están condicionando sus decisiones actuales–; de su modelo de gestión y comercialización: en unos casos con estructuras muy profesionalizadas, en otros, sin la incorporación de cuadros técnicos en la gestión, viticultura o ventas...; incluso depende de la realidad de cada zona vitícola: con agricultores más o menos profesionales que sustentan la base social y más estable de la cooperativa; del relevo generacional, un certificado de futuro no siempre garantizado; de las características del viñedo –más o menos viejo, más o menos parcelado, con más o menos diversidad varietal–, que permite hacer un tipo de vino u otro y tener costes de producción más o menos elevados... En fin, cada cooperativa muestra una realidad muy diversa fruto de las decisiones tomadas a lo largo de los años por sus juntas rectoras y asambleas de socios, y de la realidad social y productiva de cada municipio donde se asientan.

Sea cual sea su realidad productiva y comercial, a las cooperativas hay que reconocerles el importante papel que desempeñan en la dinamización económica y social del medio rural, generando arraigo, empleo y riqueza en su entorno. Muchas de ellas son la empresa más importante del municipio donde se encuentran, y con sus iniciativas, ya sea de turismo enológico o como impulsores de actividades sociales y culturales atraen visitantes y es-

timulan la vida en sus pueblos. Encarnan también unos valores, más intangibles pero igualmente importantes, del orgullo de sus asociados de pertenecer a una empresa colectiva, fundada por sus padres o abuelos, que mira por el bien común.

En esta aproximación al mundo cooperativo se ha trabajado, fundamentalmente, con los datos aportados por las propias cooperativas al Área de Estadística de la Consejería de Agricultura, que son origen de información para conocer de primera mano las operaciones y movimientos de ventas de uva y vino en el sector primario y que se emplean, entre otras fuentes, para determinar los precios medios de venta de estas materias primas en el Observatorio de Precios Agrarios. Se ha utilizado también el diagnóstico de situación realizado en 2021 por la Federación de Cooperativas de La Rioja (Fecoar) para la elaboración de su plan estratégico con idea de mejorar la competitividad de las cooperativas agroalimentarias. Para analizar la representación del modelo cooperativo en el ámbito de la Denominación de Origen Calificada (DOC) Rioja se han analizado las estadísticas anuales del Consejo Regulador. Finalmente, mediante las entrevistas directas a gerentes y presidentes de cuatro cooperativas: Viñedos de Aldeanueva, Bodegas Tarón (Tirgo), Bodegas Sonsierra (San Vicente) y Vinícola Riojana de Alcanadre, se ha querido conocer la opinión, experiencia y visión de futuro del sector cooperativo en el escenario de crisis actual y el papel que asumen, o debieran asumir, en el entramado productor y elaborador de la DOC Rioja.

Actualmente, las cooperativas riojanas están representadas en el pleno del Consejo Regulador a través de la Federación de Cooperativas de La Rioja con cinco vocales de los 16 que ostenta la rama productora; uno de ellos, Fernando Ezquerro, el presidente de la Cooperativa Marqués de Reinosa de Autol, preside también este órgano y la Interprofesional del Vino de Rioja. Es la segunda vez que en Rioja está al mando un representante de la rama cooperativa, tras los dos años en el cargo de José María Daroca.

Salvo las de San Vicente, Haro, Cenicero que abandonaron la agrupación por diferentes motivos y la de Tudelilla que nunca ha estado asociada, 23 de las 27 cooperativas riojanas están integradas en la Federación de Cooperativas Agrarias.



Viñedos de Aldeanueva S. Coop.

Es el trasatlántico de las cooperativas riojanas. Agrupa el mayor viñedo de La Rioja (3.000 hectáreas) y está, en cifras de comercialización, entre las diez primeras empresas vitivinícolas de Rioja. Viñedos de Aldeanueva integra, además de la propia cooperativa, la bodega Fincas de Azabache para la elaboración de vinos de alta gama, Cosecheros y Criadores del Alto Ebro para comercializar vinos de mesa, y participa en el accionariado de Bodegas Viña Herminia. Trabaja también en otras denominaciones como Rueda y Ribera y está explorando asentarse en Rias Baixas y La Mancha.

Con más de 800 asociados, la cooperativa cuenta con una base social muy elevada de agricultores profesionales, cercana al 50%, y hasta ahora sin problemas de relevo generacional. “En una empresa que aglutina a tantas familias, el concepto de seguridad es importante. Por eso intentamos ser conservadores en las decisiones que tomamos”, señala Abel Torres, su gerente desde inicios de siglo, y alma y cabeza del rumbo que ha tomado la cooperativa desde aquel momento.

No venden vino a granel, pero sí uva, en torno al 25% de la producción, fundamentalmente por logística de la propia bodega a la hora de elaborar sus vinos con mayor tranquilidad. En su hoja de ruta figuran varias líneas de trabajo, entre ellas crecer en vinos blancos, espumosos y semidulces, y seguir apostando por los vinos criados que aportan mayor valor añadido al socio. Sin descuidar la comercialización: “Tenemos que asegurar que todos los años se vende nuestra producción. En cuatro meses [la entrevista se hizo a primeros de mayo] tenemos 4 millones de kilos llamando a la puerta. Una bodega comercial puede decir: voy a comprar la mitad. Nosotros no podemos, tenemos que darles salida como buenamente podamos”.

Uno de sus últimos proyectos ha sido un vino de Viñedo Singular procedente de una parcela de Garnacha de más de 70 años que ha decidido cultivar la propia cooperativa alquilando la finca a un socio mayor. Quieren recuperar esta variedad mayoritaria en esta zona hace años y de la que cada vez queda menos superficie. “Hoy mismo presentamos a la Asamblea de socios un proyecto para crear un registro voluntario de viñedo viejo. Para que no se arranque y poder preservar esta variedad que es muy rústica y aguanta muy bien la sequía”, señala José Luis Rubio, presidente de la cooperativa.

En la fotografía superior:

José Luis Rubio (izquierda) y Abel Torres, presidente y gerente, respectivamente, de Viñedos de Aldeanueva.

Nacida en el año 2000 de la unión de las asociaciones de cooperativas de Rioja Alta (Covira) y de Rioja Baja (Arecovi), esta federación es la cara visible de las cooperativas en diferentes foros y se encarga de la formación y asesoramiento a los socios, además de promover propuestas de cambio para mejorar la competitividad del colectivo.

Cómo funcionan las cooperativas

Las cooperativas son empresas propiedad de agricultores, que con sus aportaciones económicas y productivas mantienen el capital social y permiten el desarrollo de la actividad. Los socios, reunidos en Asamblea general, eligen a los integrantes del Consejo rector y deciden todas las cuestiones de calado que afectan a la marcha de la sociedad. El día a día, por tanto, lo lleva el Consejo rector, integrado por el presidente y los vocales, pero las cuestiones de calado –aprobación de cuentas, nombramientos, modificación de estatutos, aportaciones y cuotas, modificación sustancial de la estructura económica, organizativa o funcional, etc.– deben someterse al visto bueno de la Asamblea general de socios, que se reúne como mínimo una vez al año.

Junto a la Asamblea general y el Consejo rector, el tercer órgano obligatorio en una cooperativa es la Intervención, elegida también por la Asamblea general de entre sus socios con la finalidad de fiscalizar las cuentas y controlar la gestión del Consejo rector.

Por regla general, cada socio participa con un voto, aunque la ley de cooperativas admite también la posibilidad

del voto ponderado si así lo recogen los estatutos de cada cooperativa. La mayor parte de las cooperativas de La Rioja sigue operando con el criterio solidario de “un socio, un voto”.

Las cooperativas han ido incorporando profesionales cualificados en la gerencia o dirección de la sociedad para ocuparse de la gestión diaria y que trabajan de forma coordinada con el equipo rector. También se están profesionalizando áreas de trabajo específicas para las labores de elaboración, campo, comercialización, márketing, enoturismo, ventas... No todas al mismo ritmo. Muestran estructuras más profesionalizadas las que han emprendido el camino del envasado y comercialización de sus propios vinos. Las que tienen mayor vocación hacia la venta de graneles generalmente no han integrado a cuadros técnicos para estas labores, que asume el presidente con el apoyo del Consejo rector.

Normalmente, cuentan también con servicios complementarios para los socios, como puede ser la venta de fitosanitarios y abonos, suministro de combustible u otros más “creativos”, como es el caso de Viñedos de Aldeanueva, que dispone de una sección de crédito para sus cooperativistas.

En un contexto actual de crisis de excedentes, en el que muchos viticultores

sin contratos pueden tener dificultad para la entrega de su producción a las bodegas, la cooperativa ofrece a sus asociados la seguridad de que las uvas van a ser recogidas. Al precio que se cobren esas uvas y cuándo va a depender de la situación económica de cada cooperativa, condicionada por los precios de mercado y, en algunos casos, por la amortización de sus inversiones.

A ese mayor respaldo y seguridad que les da la cooperativa, hay que añadir que los cooperativistas, además de la propiedad individual de su viñedo, disponen de un capital invertido en la sociedad, que les convierte en copropietarios de unas instalaciones y del negocio que se genera en torno a la comercialización de sus producciones.

Los socios, cada vez más mayores

Son 5.810 los socios que integran las cooperativas; de ellos, casi la mitad pertenecen a alguna de las 12 cooperativas ubicadas en Rioja Alta; y la otra mitad se reparte entre las 8 cooperativas de Rioja Media (25%) y las 7 de Rioja Baja (26%) (tabla 1).

Según la Federación de Cooperativas de La Rioja, se han perdido en torno a 800 asociados en la última década (2011

Tabla 1. Número de cooperativas y socios por comarca. Año 2022

Comarcas	Nº de cooperativas	Porcentaje de cooperativas	Nº de socios	Porcentaje de nº de socios
Rioja Alta	12	44%	2.845	49%
Rioja Media	8	30%	1.449	25%
Rioja Baja	7	26%	1.516	26%
Total	27	100%	5.810	100%



Las hectáreas de viñedo asociado suponen el 40% de la superficie de La Rioja.

a 2021), unos 32 socios por cooperativa. No son muchos, pero es una tendencia que preocupa, y mucho, al colectivo. El envejecimiento de la base social y la falta de relevo pueden poner en riesgo el proyecto cooperativo, basado en las aportaciones de los socios, tanto económicas como productivas, para el mantenimiento de las bodegas. Aunque, según el mismo informe, la pérdida de socios no ha ido aparejada todavía con una reducción de las hectáreas asociadas, cuya producción es necesaria para aprovechar la capacidad productiva de las instalaciones, muchas de ellas remodeladas y ampliadas en los últimos años. Tampoco se está produciendo la entrada de viticultores no asociados que compensen las salidas.

Los datos aportados por Fecoar muestran un panorama poco alentador entre la generación que debe ir tomando el relevo, con solo un 8,6% de los socios menores de 40 años, un porcentaje que se eleva hasta el 16,6% si hablamos de miembros del equipo rector. Lo que indica que el grado de implicación en la marcha de la cooperativa es mayor que la masa social que representa este colectivo de jóvenes.

“Se ve que va disminuyendo poco a poco el número de socios. Es la inercia. Hay mucha gente mayor de 65, con lo que va a seguir siendo así”, indica Águeda Gil, presidenta de la cooperativa Vinícola Riojana de Alcanadre. La falta de relevo es, en su opinión, el gran problema al que se enfrenta el modelo cooperativo. Un extremo que corrobora Adelfa Gómez, integrante del Consejo rector: “Si el kilo de

uva tuviera otro precio igual se quedaban más jóvenes. La gente que se jubila podría arrendar o vender sus tierras a otros socios, pero el problema es que hoy la uva no vale dinero”.

Bodegas Sonsierra de San Vicente puso en marcha hace cinco años un servicio de cuidado del viñedo para los socios de mayor edad. “Vimos el problema que se nos venía encima, con cantidad de socios que iban a tener que dejar el cultivo por la edad que tenían”, señala Félix Mato, presidente de la cooperativa desde hace casi cuatro décadas. Actualmente la bodega se hace cargo de 53 hectáreas. Contrata las tareas de cultivo a otros socios y paga un porcentaje al propietario; o bien subarrienda a otros socios el cultivo completo de la viña y el cultivador se entiende con el propietario. Es también una forma de no perder un patrimonio de viñas viejas que les permiten hacer vinos más exclusivos. “Lo ideal sería tener en la propia cooperativa un servicio con maquinaria y empleados que se encargase de hacer las labores de campo a los socios. Lo hemos visto en otras cooperativas de fuera de La Rioja y a eso es a lo que queremos llegar”, explica Mato.

En esta zona de monocultivo, con gran concentración de bodegas y de nuevos proyectos instalados en los últimos años, han pasado muchas hectáreas de la cooperativa a manos privadas. “Éramos 265 socios y ahora somos 130. Hemos perdido 180 hectáreas en los últimos años. Esto nos ha perjudicado porque a la pérdida de hectáreas hay que sumarle



Vinícola Riojana de Alcanadre S. Coop.

De una antigua villa romana ha tomado su nombre comercial la sociedad cooperativa Vinícola Riojana de Alcanadre, inicialmente bautizada muy al gusto de la época como el santo patrón, San Roque. Fundada en 1957, Bodegas Aradón, con 140 socios -unos 40, agricultores profesionales- y 529 hectáreas de viñedo, adaptó sus instalaciones entre 2016 y 2018 para mejorar los procesos de elaboración y crianza y acondicionar su zona social en su apuesta por ir creciendo en la comercialización de sus propios vinos y abrir sus puertas al enoturismo. Justo en el peor momento. La caída de ventas por la pandemia, que ha derivado en una crisis de excedentes en el sector, les ha hecho retroceder en su objetivo inicial de destinar un tercio de su producción a la elaboración y crianza en bodega. “Estuvimos cerca en 2019, pero a partir de ahí hemos ido en retroceso. Por nuestra situación actual, ahora nos conviene vender más uva, tiene los precios más estables que los graneles y los costes de elaboración han aumentado mucho”, señala su gerente Álvaro Ruanes.

Además de la tradicional línea de vinos jóvenes y criados de Rioja, la cooperativa saca al mercado una gama de vinos que con su nombre lo dice todo: Parcelas. Con una veintena de hectáreas de viñas viejas, algunas de más de 100 años, cultivadas en los suelos menos fértiles de Alcanadre y solo con las mejores añadas, elaboran varietales de Tempranillo, Garnacha y Graciano que son el orgullo de la cooperativa. Pero a Águeda Gil, su presidenta, le gusta especialmente el blanco, un Viura con 40% de Garnacha Blanca, una variedad por la que apostaron hace años y que ha resultado ser un acierto: “Es espectacular”, señala la presidenta. Adelfa Gómez, miembro del Consejo rector, apuntila: “el tinto también es espectacular, bueno... y el rosado”. Adelfa cogió las riendas de la explotación con 19 años y recuerda años buenos y años malos, como este, “pero siempre tiramos para adelante”.

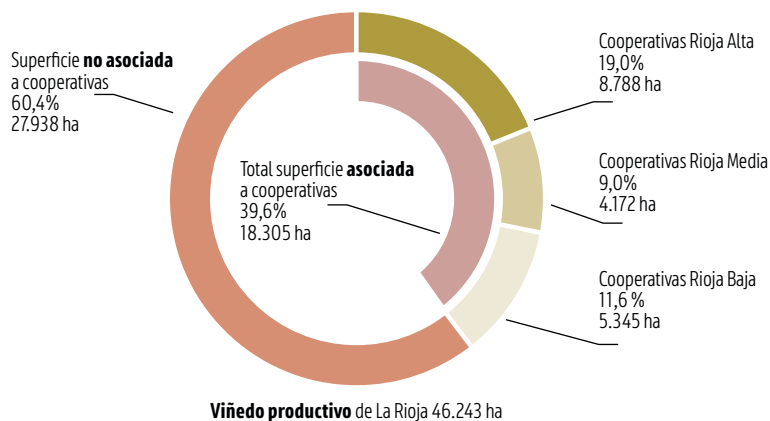
Cuando salen al mercado les resulta difícil desprenderse de la imagen de vino de cooperativa asociada al vino joven. El gerente reconoce que, aunque hay mercados que prefieren su gama más exclusiva de Parcelas, como Estados Unidos, es complicado vender vinos criados, incluso en su propia tierra: “En La Rioja, el joven lo puedes vender fácil, pero si quieren crianza van a otras marcas”. “Sales a competir con quien te está comprando la uva o el vino y es muy complicado. En cuanto a producto tenemos lo que necesitamos: buenas uvas; ahora lo que hace falta es venderlo”, agrega.

En la fotografía superior: Águeda Gil, presidenta de la cooperativa de Alcanadre, a la izquierda, junto a Adelfa Gómez, miembro del Consejo rector.

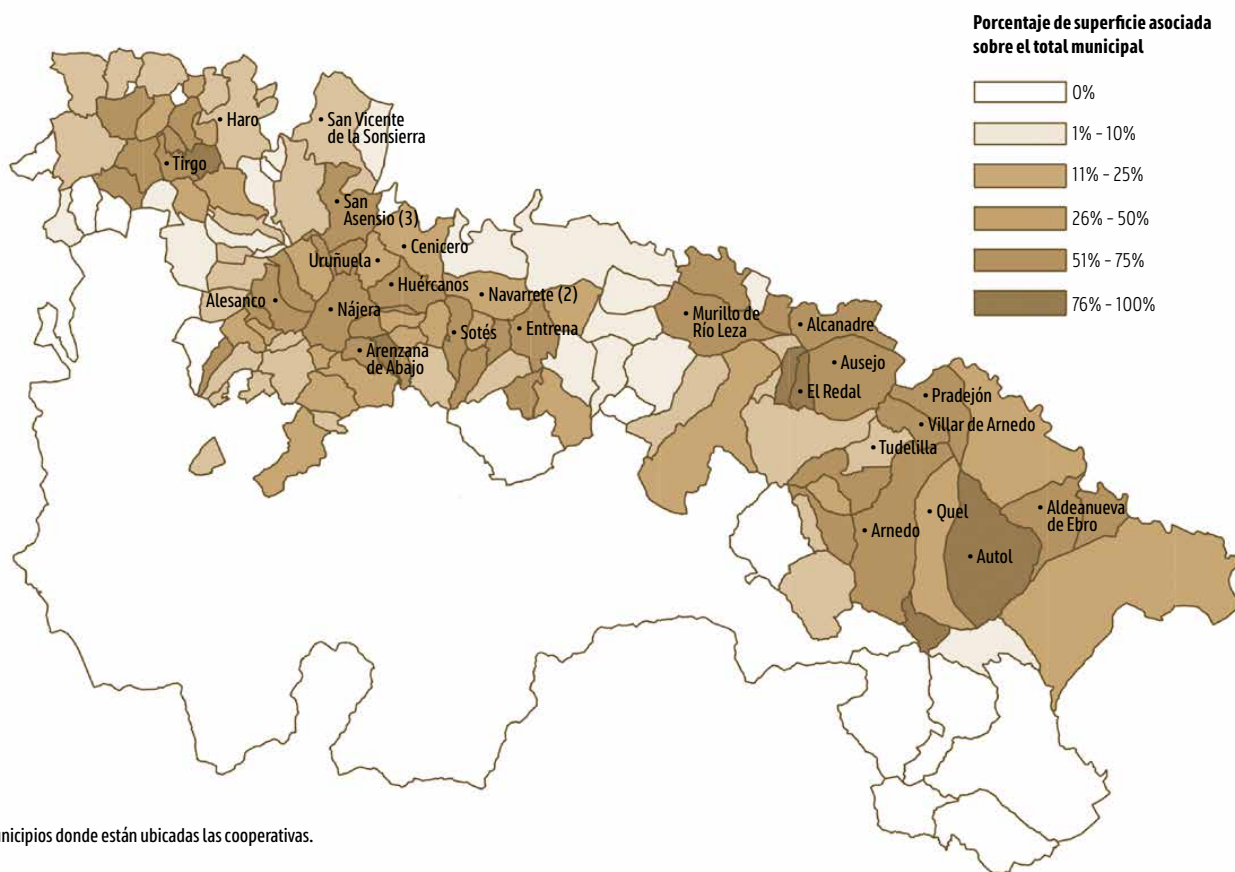
Tabla 2. Viñedo asociado a cooperativas por comarca (ha). Año 2022

Comarcas	Superficie de uva tinta	Porcentaje de uva tinta	Superficie de uva blanca	Porcentaje de uva blanca	Total superficie	% sobre el total
Rioja Alta	7.667	46%	1.121	63%	8.788	48%
Rioja Media	3.874	23%	298	17%	4.172	23%
Rioja Baja	4.980	30%	365	20%	5.345	29%
Total	16.521	100%	1.784	100%	18.305	100%

Gráfico 1. Superficie asociada sobre superficie total productiva en La Rioja



Intensidad de la superficie asociada a cooperativas por municipio



la pérdida de aportaciones de socios”, indica, a lo que hay que añadir que al socio que se va hay que devolverle su parte correspondiente del capital social.

En Aldeanueva de Ebro, donde el relevo de agricultores jóvenes se estaba produciendo sin sobresaltos y con un elevado porcentaje de agricultores profesionales –en torno a la mitad de los asociados, calculan– están empezando a notar las consecuencias de la falta de rentabilidad en el campo. “Hasta hace cinco años íbamos bien de relevo, ahora ya no”, indica su presidente José Luis Rubio, y Abel Torres, su gerente, agrega: “La agricultura en La Rioja está muy atomizada y para que salga rentable vamos a un modelo de menos agricultores con mayor superficie. Y lo mismo va a pasar con las cooperativas, que van a quedar menos y más grandes. La agricultura, a quince años vista, va a cambiar mucho porque la generación potente de agricultores está ahora entre los 50 y los 65 años”.

Cabe mencionar que el número de cooperativistas mujeres es bastante más elevado que la representatividad que tiene el colectivo femenino en el sector agrario. Casi uno de cada tres socios es mujer, aunque solo un 5% pertenece a los órganos de gobierno de la cooperativa y solo una cooperativa, la de Alcanadre, tiene a una como presidenta, Águeda

Gil. “Aunque la mujer siempre ha trabajado en el campo, pocas veces ha tenido visibilidad. Ahora está cambiando, pero muy poco a poco. Asumimos las cargas familiares y a veces es complicado cargar con más responsabilidades. Si mis hijas, en vez de 15 y 16 años, tuvieran 5 y 6 es muy probable que yo no estuviera aquí”, reconoce la presidenta. Sin embargo, no hay brecha de género entre el personal que trabaja en las cooperativas, con paridad entre hombres y mujeres, incluidos los cargos de gerencia o dirección.

Dos de cada cinco hectáreas

De las 46.243 hectáreas de viñedo riojano en la DOC Rioja, el 39,6% pertenece a titulares asociados a cooperativas; en concreto: 18.305 hectáreas. Dos de cada cinco hectáreas de viña. En el gráfico 1 se puede ver la distribución de superficie asociada sobre la superficie productiva total en La Rioja y el porcentaje con el que contribuyen las cooperativas de cada zona.

De esas 18.305 hectáreas de superficie de viñedo integrada en alguna cooperativa, casi la mitad está en Rioja Alta, el 29% en Rioja Baja y un 23% en Rioja Media (tabla 2).

Para conocer el grado de concentración de viñedo asociado respecto al total

productivo en La Rioja por términos municipales, se ha elaborado un mapa con los municipios riojanos integrados en la DOC Rioja. Podemos ver que la mayor parte de los pueblos tiene algo de viñedo asociado, aunque con niveles de concentración muy desiguales. Solo en 14 municipios de la DOC no hay ninguna hectárea integrada en estas sociedades, la mayoría con poca superficie productiva. El Redal, Corera, Autol, Casalarreina, Arenzana de Arriba y San Asensio son los pueblos que más viñedo tienen adscrito a alguna cooperativa, por encima del 75% de la superficie municipal de viñedo. De este grupo, destaca El Redal, donde menos de un 4% de sus viñas está fuera de la cooperativa.

Como sería lógico suponer, hay mayor concentración de viñedo asociado donde están ubicadas las bodegas cooperativas: en el grupo de los 36 municipios con más de la mitad de la superficie agrupada radican 19 de las 27 cooperativas riojanas. Pero también hay tres cooperativas que integran menos del 25% del viñedo de su término municipal: San Vicente de la Sonsierra, Tudelilla y Haro, este último municipio con menos del 10% de la superficie municipal de viña de titulares cooperativistas.

El volumen de uva que mueven estas sociedades es de 121,6 millones de kg: 106,5 millones de uva tinta y 15,1 de

blanca (tabla 3). Por comarcas, el 48% de la uva se recoge en cooperativas de Rioja Alta, el 29% en las de Rioja Baja y el 23% en las de Rioja Media. Esta producción supone sobre el total productivo de La Rioja un 35,7%, y un 30% si nos referimos a la producción total de la DOC Rioja.

Si analizamos el volumen de uva que recoge cada cooperativa (tabla 4), vemos una gran diversidad en cuanto a tamaño: cinco, las más pequeñas, mueven menos de dos millones de kilos cada una, que suponen el 5% de la producción total; mientras las cuatro más grandes agrupan el 33% de la cosecha y recogen cada una más de 6 millones de kilos. Entre 2 y 4 millones de kilos receptionan 7 cooperativas (agrupan el 17% del volumen total de uva) y, en el grupo más numeroso se encuentran 11 sociedades que recogen entre 4 y 6 millones de kilos y agrupan el 45% de la uva vendimiada.

Esta uva que se recoge en parcelas asociadas puede tener tres destinos. En primer lugar, que la cooperativa la venda directamente a otras bodegas, normalmente por cuestiones de logística tanto en la vendimia como en la elaboración, o bien para conseguir liquidez más rápidamente. Es el caso de 20 cooperativas que comercializan poco más de 21 millones de toneladas de uva (el 17,2% de la producción total). En segundo lugar, se puede comercializar en forma de mosto: 5,1 millones de litros (4,2%), proceso más frecuente en uva blanca y que realizan

15 cooperativas. Y, en tercer lugar, lo más común es la elaboración de la materia prima en la propia bodega: al que se destinan 95,5 millones de kilos, el 78,5% de la producción, proceso que siguen todas las cooperativas menos una (gráfico 2).

Tres litros a granel, uno a embotellado

El vino elaborado en las cooperativas es de 62,97 millones de litros; poco más de la mitad en las radicadas en Rioja Alta, el 27% en Rioja Baja y el 22% en Rioja Media. En la tabla 5 se muestran los litros que se elaboran en cada comarca por color, observán-

Gráfico 2. Destino de la producción de uva

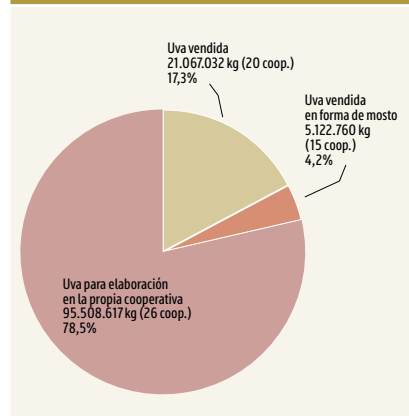


Tabla 3. Producción de uva de viñedo asociado a cooperativas (kg). Año 2022

Comarcas	Uva tinta (kg)	%	Uva blanca (kg)	%	Total uva (kg)	% sobre el total
Rioja Alta	49.336.675	46%	9.419.676	62%	58.756.351	48%
Rioja Media	25.067.818	24%	2.517.900	17%	27.585.718	23%
Rioja Baja	32.059.941	30%	3.193.240	21%	35.253.181	29%
Total	106.464.434	100%	15.130.816	100%	121.595.250	100%

Tabla 4. Intervalos de producción de uva. Año 2022

Tamos de producción de uva (millones de kg)	Nº de cooperativas	Porcentaje de cooperativas	Producción total (kg)	Porcentaje de uva total
< 2	5	19%	6.650.625	5%
Entre 2 y 4	7	26%	20.443.225	17%
Entre 4 y 6	11	41%	54.339.036	45%
> 6	4	15%	40.162.364	33%
Total	27	100%	121.595.250	100%

Tabla 5. Vino elaborado por las cooperativas por comarca (litros). Año 2022

Comarcas	Tinto		Rosado		Blanco		Total	
	Litros	Porcentaje	Litros	Porcentaje	Litros	Porcentaje	Litros	Porcentajes
Rioja Alta	28.999.184	50%	1.060.582	54%	2.073.669	59%	32.133.435	51%
Rioja Media	13.319.527	23%	364.938	19%	315.959	9%	14.000.424	22%
Rioja Baja	15.200.299	26%	528.908	27%	1.110.407	32%	16.839.614	27%
Total	57.519.010	100%	1.954.428	100%	3.500.035	100%	62.973.473	100%

Gráfico 3. Destino del vino elaborado por las cooperativas: graneles y embotellado (litros)

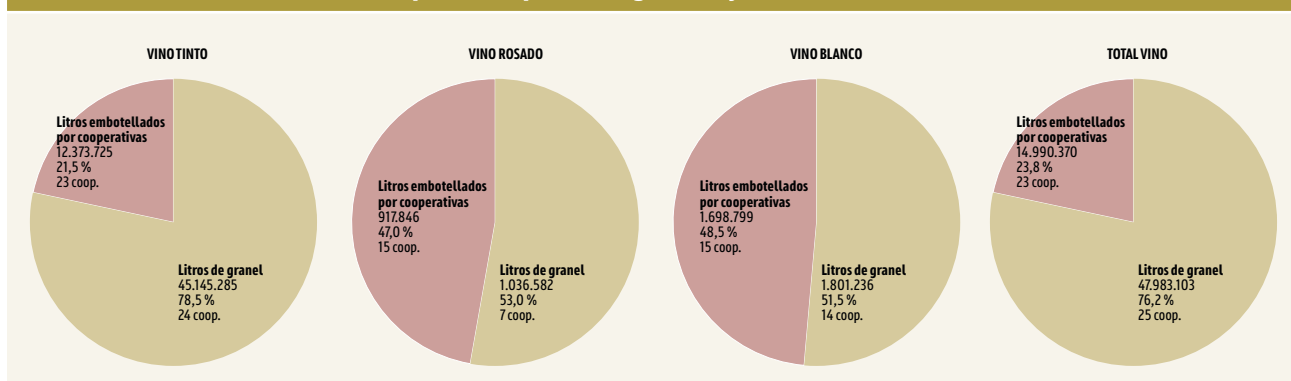


Tabla 6. Modelos de las distintas formas de venta de los productos ofertados por las cooperativas

Comarcas	Uva tinta (ha)	Porcentaje de uva tinta
Modelo 1. Venta mayoritaria de uva	Uva: >75% Granel: 0-25% Embotellado: <5%	2
Modelo 2. Venta mayoritaria de graneles	Uva: <10% Granel: >90% Embotellado: <10%	9
Modelo 3. Combinación de ventas de uva y embotellado	Uva: 30-40% Granel: <2% Embotellado: >60%	2
Modelo 4. Combinación de ventas graneles y embotellado	Uva: <2% Granel: 65-90% Embotellado: <35%	4
Modelo 5. Combinación de ventas de los tres productos con más del 10% embotellado	Uva: 10-40% Granel: 40-80% Embotellado: 10-25%	5
Modelo 6. Combinación de los tres productos con menos del 10% embotellado	Uva: 10-30% Granel: 70-90% Embotellado: <10%	5

dose una mayor vocación hacia blancos y rosados en las cooperativas de Rioja Alta. Si comparamos los porcentajes de producción de uva y de elaboración de vino en cada comarca, vemos que la venta de uva a otras bodegas es más frecuente en Rioja Baja.

Las bodegas cooperativas tradicionalmente han basado su negocio en la venta de vino a granel a las bodegas comerciales y sigue siendo así: más de las tres cuartas partes del vino que elaboran se destina a su venta al por mayor a otras bodegas (casi 48 millones de litros) y el resto –no llega a 15 millones de litros– lo embotellan y comercializan con etiqueta propia (gráfico 3). Por tanto, de cada cuatro litros de vino elaborado por estas sociedades, algo más de tres salen de sus instalaciones como graneles con destino a otras bodegas de la Denominación, donde, completada su elaboración o crianza, se embotellarán y sacarán al mercado; y algo menos de uno llega al consumidor de la mano de la propia cooperativa. Hay diferencias en cuanto a color en los porcentajes que se destinan a granel o a embotellado. En tinto, las cooperativas embotellan poco más de uno de cada cinco litros; sin embargo, tanto en los vinos blancos como en los rosados se embotella en la propia cooperativa casi el mismo volumen que el que se vende a granel.

Las cooperativas son uno de los cuatro agentes económicos, junto a criadores, almacenistas y cosecheros, que operan en la Denominación de Origen Rioja, participando cada uno de ellos en la estructura de la elaboración de forma muy dispar. Según los datos aportados por el Consejo Regulador, de los 210,3 millones de litros que se elaboran en las bodegas de La Rioja, el 36,2% provienen de cooperativas y el 60,9% de bodegas de

crianza, mientras que almacenistas y cosecheros tienen poco peso con el 1,5% y 1,3%, respectivamente. Sobre el total de la Denominación (300,7 millones de litros), el sector cooperativo pierde un poco de peso en la elaboración (30,5%), lo gana la figura del criador (que representa casi 66%), y también adquiere mayor protagonismo el cosechero por su importancia en Álava, con el 2%, mientras que los almacenistas aportan el 1,5% del total de vino elaborado en la DOC.

Disparidad de modelos

Con los tres productos que ofertan las cooperativas: uva y vino a granel en el mercado en origen a otros agentes del sector y vino embotellado en el mercado en destino a los consumidores, hemos establecido seis modelos con las distintas formas de venta, en función de los porcentajes que destinan a cada producto, y que pueden servir para entender más claramente la disparidad que existe hoy en día en el sector cooperativo (tabla 6). En el primer grupo, con vocación preferente hacia la venta de uva, hay solo dos cooperativas; en el segundo grupo, el modelo mayoritario, que siguen 9 cooperativas, venden más del 90% de su producción a granel; el tercer grupo está integrado por dos cooperativas que solo operan en el mercado de la uva y venden embotellado más del 60% de su producción; en el cuarto grupo, que combina la venta a graneles (al que destinan entre el 65 y el 90% de su producción) con el embotellado (menos del 35%) hay cuatro cooperativas; en un quinto grupo, con diversificación de sus producciones en los tres canales, se encuentran cinco cooperativas; y, el sexto grupo, integrado por otras cinco cooperativas, vende sobre todo a granel, pero también participa en



Bodegas Tarón S. Coop.

Hace tres lustros, Nuestra Señora de Valvanera Sociedad Cooperativa se convirtió en Bodegas Tarón, una deformación del nombre del río, el Tiron, que baña estas tierras lindantes con Burgos en la zona más septentrional de Rioja y tradicionalmente asociada con la elaboración de blancos y claretes. Fue el momento en el que la cooperativa inició la aventura del embotellado y comenzó a fraguar lo que hoy llaman Territorio Tarón.

Fundada en 1961, la cooperativa ubicada en Tirgo recibe la producción de 220 socios y algo más de 650 hectáreas de viñas cultivadas en los municipios de Cuzcurrita, Sajazarra, Tirgo y Villaseca. “Nuestra estrategia triunfadora ha sido la prudencia. Hemos hecho toda la transformación de la bodega sin pedir un euro al socio”, señala Gonzalo Salazar de Gurendes, gerente de la cooperativa y al mando del proceso de cambio hacia vinos de factura propia. “Es muy importante que los socios te sigan en las decisiones estratégicas, y hasta ahora lo hemos logrado. La gente sabe hacia dónde vamos”, asegura. Ni los malos tiempos que vivieron por la pandemia, con la restauración, su principal mercado, cerrada a cal y canto, les han disuadido de sus planes. Ahora mismo diversifican su negocio a partes iguales en la venta de uva, la venta de graneles y el vino embotellado. En el mercado de las materias primas uva y vino, con contratos a largo plazo y clientes muy estables. Y así va a seguir siendo.

Bodegas Tarón cuenta con una gama de vinos amplia y diversa, un tercio criados, que incluye un semidulce, una edición especial de Viura de viña vieja y un vino de viña centenaria, el Pantocrator, que les ha dado muchas alegrías. Cada vez son más conscientes de que las cooperativas deben involucrarse en el cultivo de las viñas: “Las cooperativas normalmente nos hemos quedado en la bodega y el cultivo es responsabilidad del socio. Ahora mismo solo asesoramos para los vinos más top, pero queremos poco a poco ir ampliando el abanico, con el fin de controlar la producción que nos trae el socio y extender las buenas prácticas”.

En esta comarca de pequeñas parcelas y de clima suave que engloba a los cuatro municipios productores, la cooperativa ha puesto nombre a un territorio sin nombre: “Tenemos ese orgullo de pertenecer a esta zona, pero somos cuatro pueblos. Territorio Tarón sale de ahí, de unir a los cuatro municipios con una denominación que englobe a todos”. Un nombre con intención de involucrar no solo a los productores y socios, sino a toda la población que vive en estos pueblos.

En la fotografía superior:
Gonzalo Salazar de Gurendes, gerente de Bodegas Tarón, en la tienda de la cooperativa.

el mercado de la uva y embotella menos del 10% de su producción.

Se muestra así una diversidad de planteamientos de negocio que, en opinión del gerente de la cooperativa de Tirgo, Gonzalo Salazar de Gurendes, debilita la fuerza que podrían ostentar el movimiento cooperativo de tener en cuenta su capacidad productiva: “Somos un gigante con pies de barro, en el sentido de que agrupamos mucho vino, una superficie muy importante, pero mantenemos unos modelos tan diferentes que hacen que nuestra asociación como tal no sea tan fuerte como debería”.

Un nombre que podría dar valor y lo quita

Como hemos visto, la mayor parte de las cooperativas, 23 de las 27, embotellan sus vinos y los sacan al mercado para su venta al consumidor final. En torno a 15 millones de litros. Pero buena parte de ellas en porcentajes que no superan el 10% de su producción total. Solo seis comercializan más del 35% del vino que elaboran y cinco más destinan al embotellado entre el 10 y el 25% de su producción. Aunque a paso lento, la apuesta por el embotellado parece un camino sin retorno en el sector cooperativo, que está optando cada vez más por vinos de mayor calidad, no solo en el proceso de crianza, también en la gama de vinos más vinculados al territorio: monovarietales, selección de viñas viejas, viñedos singulares...

con los que mejor se puede expresar el carácter de cada municipio, un aspecto en el que las cooperativas tienen mucho que decir. Esta selección de parcelas con viñedos que pueden aportar valor al producto está propiciando la incorporación de técnicos para el asesoramiento en campo y también que algunas cooperativas hayan puesto en marcha mecanismos para no perder viñas viejas y menos productivas.

Los vinos de cooperativa cuentan la historia de un esfuerzo colectivo, expresan las características de una zona concreta y de la forma de cultivar y cuidar las viñas que durante décadas han realizado sus viticultores. Son valores que el consumidor aprecia en su decisión de compra. Pero a pesar de encarnar esos valores, el nombre “cooperativa” no vende. Al revés. “Es una losa que no nos quitamos de encima. Está claro que el vino de cooperativa defiende un territorio concreto y sostiene a muchas personas que tienen su residencia en nuestros pueblos, unos valores muy positivos que, hoy, con el fomento de lo rural y el movimiento de la España vaciada, la sociedad valora, pero que trasladado al vino se asocia a una calidad normal o mediocre que nos invita a que, cuando salimos a vender nuestros vinos, digamos que somos de cooperativa menos de lo que debiéramos”, señala Gonzalo Salazar, y agrega: “Se están haciendo muy buenos vinos en todas las cooperativas. Nos falta encontrar la estrategia y el mensaje”.

Para Abel Torres, es una cuestión histórica de las cooperativas españolas: “la imagen no es buena. Se asocia a volúmenes y falta de cuidado en la elaboración. En Italia por ejemplo no es así, las cooperativas tienen un nivel de imagen muy alto, más incluso que ciertas mercantiles”.

Águeda Gil considera “muy complicado” cambiar la mentalidad de que la cooperativa hace vino de segunda. “Lo que lleva años en la mente de todos, o de la mayoría, que piensa que como una cooperativa receptiona toda la uva, no hace buen vino, no es real. Las cooperativas hacen un vino que no tiene que envidiar a ninguna bodega. Sin embargo, es una cooperativa y no se ve el vino igual que el de cualquier bodega, pero esa bodega ha comprado el vino aquí”. El gerente agrega: “para revertir esa tendencia hace falta mucho tiempo y mucho dinero que las cooperativas no tenemos”.

Los diferentes modelos de negocio y estrategias comerciales que siguen las cooperativas juegan de nuevo en contra de la posibilidad de unir esfuerzos que impulsen y transmitan los valores de estas empresas societarias. Una de las acciones que propone la Federación de Cooperativas en su plan estratégico es precisamente “convertir el concepto cooperativo en fuerza de venta” a través de la creación de un sello conjunto para el vino comercializado por estas entidades.

Con una orientación comercial más enfocada al canal Horeca y al mercado nacional, la pandemia supuso un fuerte

Instalaciones de la cooperativa San Cebrián de San Asensio, una de las tres asentadas en el municipio.



parón en la comercialización de estos vinos, que propició en algunos casos un retroceso en los planes de ampliar la gama de embotellados. Otras cooperativas, sin embargo, a pesar de estos años difíciles, han decidido seguir apostando por mantener o ampliar los litros que destinan al embotellado. Es el caso de Bodegas Tarón, cuyo gerente opina que la crisis puede ser una oportunidad para ahondar en vinos de más valor añadido porque tienen más estabilidad que los vendidos a granel: “Con el granel estás en manos de un mercado que no controlas y, en el embotellado sí puedes construir tu propio camino. Estamos empeñados en dar un paso adelante. Hemos ampliado el equipo comercial y vamos a sacar nuevas referencias”.

La unión hace la fuerza

El momento actual de crisis en el sector, en el que han intervenido varios factores encadenados, como ha sido la pandemia, el Brexit, la subida de las materias primas o la guerra de Ucrania, que ha derivado en una caída continuada en las ventas del vino ocasionando un incremento de vinos almacenados y unos precios de venta de la uva y del vino en el umbral de rentabilidad. Esta situación ha sorprendido a algunas bodegas cooperativas en el peor momento, con inversiones muy recientes para modernizar y adaptar sus instalaciones para la elaboración y crianza de sus propios vinos que las están ahogando económicamente. Álvaro Ruanes, gerente de la cooperativa de Alcanadre, reconoce que la suya es una de las que está pasando por un mal momento económico: “apostamos por potenciar la tercera pata, la del embotellado, que es la más complicada y más larga, pero también con la que se obtiene más rentabilidad que con la uva y los graneles, y sobre todo la que tiene mayor estabilidad en los precios. Nos ha pillado una inversión muy importante en unos años muy complicados”. No es la única. Según los datos de Fecoar, más de la mitad de las cooperativas han asumido entre 2011 y 2021 algún proceso de transformación, con una inversión media de 2,3 millones de euros.

La puesta en marcha por parte del Gobierno de La Rioja de ayudas para retirar parte de los excedentes mediante la destilación en crisis, con prioridad para las cooperativas y las pequeñas bodegas familiares, puede aliviar en parte esta situación. Aunque el presidente de Bodegas Sonsierra opina que la solución no pasa

solo por la destilación: “Aquí el problema es que sobran hectáreas y la producción de esas hectáreas. Si quemamos vino sin reducir superficie, el problema no se arreglará. Los arranques van a llegar, nos guste o no nos guste”.

“Estos momentos de crisis generan un caldo de cultivo adecuado para hablar de integración de cooperativas”, señala Abel Torres. El primer paso se ha dado en Rioja de la mano de las cooperativas Marqués de Reinosa de Autol y San Justo y San Isidro, de Quel. El próximo 1 de octubre, una vez aprobada la fusión en las asambleas generales de ambas cooperativas, se hará efectiva la absorción de la cooperativa de Quel por parte de la de Autol. Y puede que haya más movimientos en los próximos meses. El director general de la cooperativa de Aldeanueva de Ebro reconoce que están “explorando posibles integraciones con otras cooperativas con el fin de montar estructuras de mayor tamaño para absorber costes fijos y mejorar la rentabilidad”.

También Bodegas Sonsierra, con una situación económica complicada por varias razones, entre ellas la construcción de una nueva bodega para la elaboración de sus vinos de Viñedos Singulares justo antes de la pandemia, está abierta a la entrada de capital externo para reflotar la cooperativa. “Si nos pusiéramos las cooperativas de acuerdo les pondríamos las cosas difíciles a las grandes bodegas. Las primeras interesadas en que no nos agrupemos son las bodegas”, opina Mato.

Torres y Mato saben bien de qué hablan. Fueron los artífices de la creación del único proyecto cooperativo de segundo grado que se ha creado en territorio del Rioja. A finales de los años 90, cinco cooperativas: Uruñuela, Andosilla, Alesanco, San Vicente de la Sonsierra y Aldeanueva se unieron para crear la bodega Cosecheros y Criadores del Alto Ebro con la finalidad de comercializar los excedentes como vino de mesa. Un proyecto que finalmente no cuajó y que, en 2005, pasó a manos exclusivas de Viñedos de Aldeanueva, que hoy comercializa sus vinos de mesa a través de estas instalaciones.

La Federación de Cooperativas apunta en su plan estratégico como una de las acciones de trabajo la sensibilización de los consejos rectores sobre la necesidad de poner en marcha procesos de integración cooperativa, ya que han detectado que en la mayoría de las sociedades se ha abordado la cuestión.



Bodegas Sonsierra S. Coop.

“A mí, que era el único joven que había en el Consejo rector, me tocó coger el relevo y cambiar la mentalidad de nuestros padres, que eran capaces de no hacer nada por no gastar. Venían de una época muy cruda”. Félix Mato, un hombre que lo ha sido todo en Rioja, hasta su principal crítico, está a punto de jubilarse después de 37 años al frente de Bodegas Sonsierra, la cooperativa de San Vicente que en 1962 elaboró su primera cosecha. Ha llovido mucho desde entonces y, en esos años bajo su presidencia, las viejas instalaciones con depósitos de cemento han ido creciendo a medida que aumentaba la producción y el número de hectáreas y de cooperativistas.

Pero los últimos años han sido amargos para esta cooperativa que encabezó el grupo pionero en el embotellado y la comercialización de sus propios vinos. La última creación, Viñedos de Sonsierra, un capricho de bodega para elaborar los vinos de Viñedos Singulares El Manao, El Rincón de los Galos, Duermealmas y El Muérdago, que ya con esos nombres dan ganas de probarlos, supuso una inversión muy fuerte en unos años en los que empiezan a ir ajustados los precios de la uva y la cooperativa iba perdiendo músculo social y productivo. Justo después llegó la pandemia... “Hicimos todo esto porque no podemos depender de las ventas a granel que nos están llevando a la ruina”, señala Mato mientras enseña orgulloso las instalaciones con la última tecnología para estas elaboraciones exclusivas.

“Llevo 8 años intentando salir de aquí y todavía no he podido”. Pero ha llegado el momento, en cuanto la cooperativa incorpore a dos profesionales encargados de la gerencia y del área de marketing y enoturismo, puede que antes de que se publique esta revista, Mato se dedicará a pasear por las viñas sin otra preocupación que ver si los racimos van enverando en tiempo y forma. Era la gran asignatura pendiente de la cooperativa: profesionalizar sus cuadros técnicos. “Nos lo exigen los jóvenes, sin gerente no quieren estar en la cooperativa”, explica Mato.

En esta zona privilegiada para el cultivo de la viña, la crisis está afectando especialmente. Primero, porque no se cultiva otra cosa y si la viña va mal no hay otra opción productiva que equilibre las cuentas, y, segundo, porque aquí producir un kilo de uva es más caro que en otras zonas de La Rioja. Así lo dice Mato: “Tenemos un coste medio de 89 céntimos. Es otro mundo. Tienes 8-10 hectáreas en cuarenta parcelas, y todas en vaso”.

En la fotografía superior:

Félix Mato, presidente de Bodegas Sonsierra, con los vinos de Viñedos Singulares que elabora la cooperativa.