

El Rioja entre dos siglos

Tras cinco lustros de crecimiento, la DOC muestra un escenario de fortaleza ante los cambios que implicará la reforma de la OCM del Vino

Texto: **Emilio Barco**

Fotografías: **Miguel Ángel Robredo**

El objetivo de este artículo es dar a conocer los factores determinantes del crecimiento, los cambios que se han producido en todas las fases del proceso desde la producción hasta la comercialización y subrayar las características del entorno en el que va a competir el sector en los próximos años.

Los tres primeros apartados se ocupan de las principales variables que afectan a la producción, a la elaboración y a la demanda y, en el cuarto y último, se aportan algunas ideas para el debate previo a la toma de las decisiones a adoptar para mejorar la posición competitiva del sector en el mercado mundial y en las condiciones que de-

fine el nuevo marco institucional fijado por la Organización Común del Mercado (OCM) del Vino recientemente aprobada, Reglamento (CE) nº 479/2008 de 29 de abril de 2008.

Entre cepas

La superficie de viñedo inscrita en el registro del Consejo Regulador ha pasado de 38.347 hectáreas en 1983 a 63.570 en 2007. Entre 1983 y 1990, la superficie de viñedo creció a una tasa media anual del 2,9%, (cada año había 3 nuevas cepas más por cada cien viejas). Las mayores tasas de crecimiento se observan en los últimos años de la década de los noventa y pri-

meros años del siglo xxi, cuando se registran tasas anuales de variación del 4,1% en el año 2000 y del 4,7% en el año 2001, después de unos años de fuerte aumento de las ventas (máximo en el año 1998) y también de precios altos para la uva y el vino. Con el nuevo siglo se ha producido un cambio en la tendencia que se venía observando. Este crecimiento en la superficie se ha producido manteniendo algunas de las características del sector (como el elevado grado de parcelación, el pequeño tamaño de las parcelas y la convivencia entre pequeños, grandes y medianos propietarios) y modificando otras (edad del viñedo y variedades).

Crecimiento es la palabra que mejor resume el comportamiento del sector vitivinícola riojano en los últimos años del siglo xx y primeros del xxi. En apenas cinco lustros, la producción amparada se ha multiplicado por 2,58, las ventas por 2,52, y la capacidad de almacenamiento y las existencias por 3 y por 2,84, respectivamente. Hay más titulares de viñedo inscritos en el registro correspondiente del Consejo Regulador y el número de bodegas de crianza se ha quintuplicado.

A continuación, se expone un extracto del estudio “Análisis de un sector: El Rioja entre dos siglos”, cuarta entrega de los trabajos que sobre el sector vitivinícola viene realizando Emilio Barco desde 1985 por encargo de la Consejería de Agricultura.





Es un hecho la especialización varietal en tintas, y sobre todo en Tempranillo.

Cuadro 1. Evolución de la DOC Rioja (1983-2007)

| | 1983 | 1990 | 2000 | 2005 | 2007 | Variación 1983-2007 |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|---------------------|
| Superficie registrada (ha) | 38.349 | 46.972 | 57.448 | 63.496 | 63.570 | 1,66 |
| Producción amparada (millones de litros) | 106 | 161 | 311 | 274 | 274 | 2,58 |
| Producción total (millones de litros) | 106 | 166 | 369 | 312 | 300 | |
| Ventas (millones de litros) | 108 | 104 | 160 | 251 | 272 | 2,52 |
| Capacidad de almacenamiento (millones de litros) ⁽¹⁾ | 463 | 604 | 1.196 | 1.305 | 1.388 | 3,00 |
| En depósito | 371 | 481 | 984 | 1.043 | 1.108 | 2,99 |
| En barrica | 92 | 123 | 212 | 262 | 280 | 3,04 |
| Existencias al 31/12 (millones de litros) | 285 | 482 | 769 | 803 | 809 | 2,84 |
| Ratio existencias/ventas | 3 | 4,63 | 4,60 | 3,20 | 2,98 | |
| Número de viticultores ⁽¹⁾ | 12.612 | 17.325 | 19.171 | 19.414 | 18.606 | 1,47 |
| Número de bodegas de crianza (titulares) | 63 | 125 | 222 | 330 | 364 | 5,78 |
| Bodegas con número de registro embotellador | | | 443 | 559 | 595 | |

(1) Los datos de 1983 corresponden a 1982.
Fuente: elaboración propia.

Desde 2005 hasta hoy, la superficie de viñedo ha crecido sólo en 376 hectáreas.





El incremento de superficie no ha paliado el elevado grado de parcelación del viñedo de la DOC.

La superficie registrada en la DOC en 2007 se distribuye en 121.187 parcelas, con una superficie media de 0,52 hectáreas. Este dato permite apuntar que, entre 1983 y 2007, se ha mantenido la principal característica estructural del viñedo en la Denominación: alto grado de parcelación y reducido tamaño medio de las parcelas.

El sector presenta una característica particular que lo diferencia del conjunto de la actividad agraria: desde 1982 se ha producido un aumento importante del número de titulares de viñedo inscritos en el registro del Consejo Regulador. Al margen de que puedan darse situaciones que, por razones de organización de vendimia, fiscales... contribuyen a aumentar el número de titulares, fraccionando el viñedo propiedad de una única explotación agraria, no cabe duda de que los resultados económicos del sector, en unos años en los que no era fácil encontrar otros cultivos de similar rentabilidad económica, han contribuido a mantener tan elevado número de titulares de viñedo. El número máximo se alcanzó en 2002, con 20.024 titulares de viñedo, descendiendo desde ese año hasta los 18.606 registrados en 2007. Es previsible que en los próximos años siga reduciéndose este número, aunque sólo sea por la elevada edad que, en general, tienen los titulares de explotaciones agrarias y la falta de relevo generacional en muchas de ellas.

La tendencia a la concentración del viñedo se ha mantenido, pero todavía el índice de concentración no es alto, por lo que la propiedad del viñedo en la DOC Rioja sigue teniendo un marcado carácter dual. El 37% de los titulares (7.005) tienen menos de 1 hectárea y representan, en conjunto, el 5,2% de la superficie de viñedo de la Denominación. Que tengan entre 1 y 2,5 hectáreas hay 4.849 titulares, y 3.109 tienen entre 2,5 y 5 hectáreas. Entre 5 y 10 hay 2.463 titulares, 964 entre 10 y 20, y 175 tienen entre 20 y 50. Sólo hay 41 titulares con más de 50 hectáreas cada uno, que representan el 0,22% del total de los titulares y tienen el 9,52% de la superficie de la Denominación. El número de viticultores asociados (socios de cooperativas) permanece estable durante todo el periodo, 7.667 en 2007, en tanto que se duplica el número de viticultores no asociados. Los titulares de viñedo asociados representan el 36,4% de la superficie de viñedo productiva de la DOC en el año 2007 y, este año, aportaron el 38,2% de la producción total y el 36,9 de la producción amparada. El número de hectáreas medio de cada titular asociado es menor (2,89 hectáreas por titular) que el número de hectáreas medio de los no asociados (3,53).

El rejuvenecimiento del viñedo es, sin ninguna duda, la característica principal del cambio estructural que

se ha producido en la DOC Rioja. Si hasta el año 1990 la superficie de viñedo con más de 40 años se situaba en torno a las 14.000 hectáreas (aproximadamente la tercera parte de la superficie de la DOC), en 2007, sólo quedaban 8.390 hectáreas hincadas antes del año 1971, lo que representa el 13,2% de la superficie total de la Denominación. Por el contrario, la superficie plantada en los últimos 10 años, 26.300 hectáreas, representa el 41,4% de la superficie total.

Desde 1983 la superficie de variedades tintas se ha duplicado, manifestándose una clara tendencia a la concentración de la producción de estas variedades y, entre ellas, preferentemente en Tempranillo. Esta variedad, que en 2000 representaba ya las dos terceras partes de la superficie de viñedo de la DOC, supone en 2007 el 78,8%, confirmándose en estos primeros años del siglo xxi la tendencia hacia la especialización monovarietal que se observaba en la última década del siglo xx.

Esta especialización está "arrinconando" al resto de las variedades tintas autorizadas en la Denominación. La variedad Garnacha tinta, que representaba en 1983 la tercera parte de la superficie de la DOC, apenas si alcanza en 2007 el 10%. Ha llegado a ser minoritaria incluso en aquellas zonas en las que hasta la década de los años noventa era claramente dominante,

constituyendo un signo de identificación de su producción.

La superficie de viñedo de la DOC se distribuye entre 142 términos municipales, de los cuales 118 son de La Rioja, 15 de Álava (con tres entidades menores: Barriobusto, Labraza y Salinillas de Buradón), 8 de Navarra y uno, Miranda de Ebro (finca Ternero), de Castilla y León. Tan sólo dos municipios superan las 3.000 hectáreas de viñedo, Alfaro y Laguardia, y 19 tienen una superficie de viñedo comprendida entre 1.000 y 2.000 hectáreas. La superficie de estos 21 municipios con más de 1.000 hectáreas representa el 54% de la superficie total de la DOC. En 15 municipios, todos ellos localizados en la Rioja Alavesa y en La Rioja Alta, la superficie de viñedo supone ya más de las tres cuartas partes de la tierra cultivada. En el extremo contrario se encuentran muchos municipios del somontano riojano y de zonas en las que el cultivo del viñedo ha sido casi marginal hasta los últimos años del siglo xx. En todos ellos, el viñedo sigue siendo minoritario respecto de otros cultivos, cereal principalmente.

Considerando toda la superficie labrada y la ya plantada de viña (productiva e improductiva) en los municipios de la Denominación, el máximo crecimiento posible sería de unas 100.000 hectáreas, y buena parte de esta superficie se localizaría en zonas con "escasa vocación vitícola".

Vendimiando

Algunos de los cambios en la estructura de producción han influido en el comportamiento del rendimiento medio obtenido en la Denominación. Nunca antes de 1996 se alcanza el rendimiento del 100% (6.500 kilos por hectárea en tintas y 9.000 en blancas). A partir de ese año es habitual superarlo, llegando en el año 2000 a una producción total del 138%. El descenso de las ventas en 1999 y 2000 y la elevada producción de este año, que marcó un máximo histórico –9.431 kilos de uva por hectárea (12.112 en uvas blancas y 8.990 en tintas) y 355 millones de litros de producción total

y 310 de amparada–, animó al sector a tomar decisiones para controlar el aumento del rendimiento. Entre estas decisiones está la de no autorizar rendimientos superiores al 100% desde el año 2004, la constitución de un *stock* de regulación cualitativo voluntario como máximo del 10% del rendimiento máximo autorizado y la no recepción de la producción que exceda de este 110% a partir del año 2010.

El comportamiento de los dos factores determinantes de la producción, superficie y rendimiento, se refleja en el crecimiento de la producción. La producción total ha crecido desde el año 1983 a una tasa anual acumulada del 4,4% y la producción amparada al 4,2%. Este crecimiento se explica casi a partes iguales por la variación de las dos componentes que determinan la producción: la superficie de viñedo creció al 2,1% y el rendimiento, al 2,3%.

Desde la década de los setenta, la producción de vino en la DOC Rioja se ha multiplicado por tres. Si en aquellos años oscilaba en torno a 100 millones de litros, con las fluctuaciones habituales en una producción agraria, hoy lo hace sobre los 300 y, además, sin grandes variaciones como consecuen-

cia de los mecanismos aplicados para el control de la producción.

La tendencia de la producción total permite estimar la producción media del próximo quinquenio en unos 350 millones de litros de vino, y la tendencia de la producción amparada la sitúa en torno a 290 millones de litros, por lo que puede trabajarse con una diferencia entre la producción total y la amparada de unos 60 millones de litros de vino en los próximos años. Si el acuerdo adoptado por el pleno del Consejo Regulador para limitar la entrada en bodega a partir de 2010 como máximo al 110% (100 como amparado y 10 por ciento como *stock* regulador) no consigue reducir la producción, y se mantiene la tendencia observada, se puede producir un exceso de producción "no controlada" (al no entrar en bodega) de unos 30 millones de litros de vino.

En la bodega

Desde la perspectiva de la elaboración, dos tendencias apuntadas en la década de los noventa se confirman ahora, la concentración de la producción en vinos tintos y la pérdida de protagonismo de los cosecheros.

Mapa 1. Superficie de viñedo sobre superficie labrada del municipio (2007)

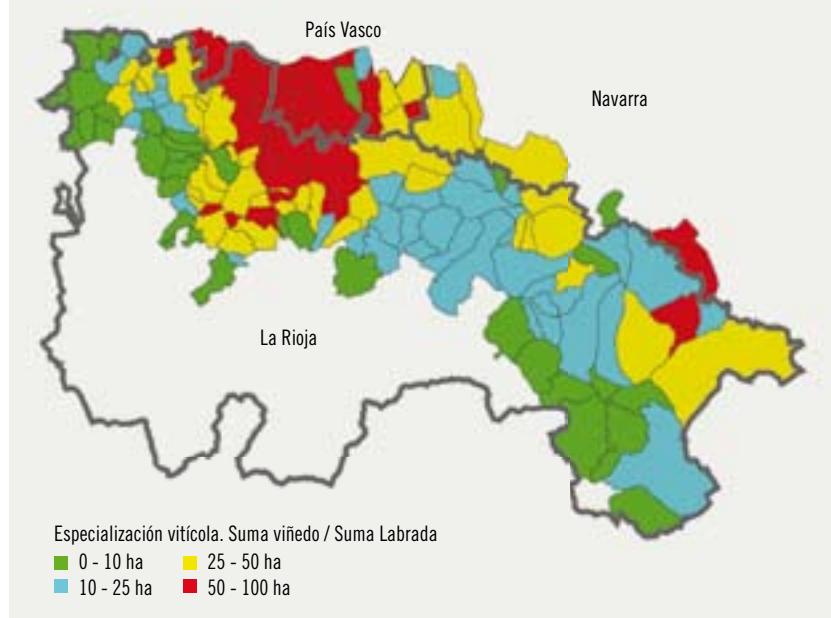
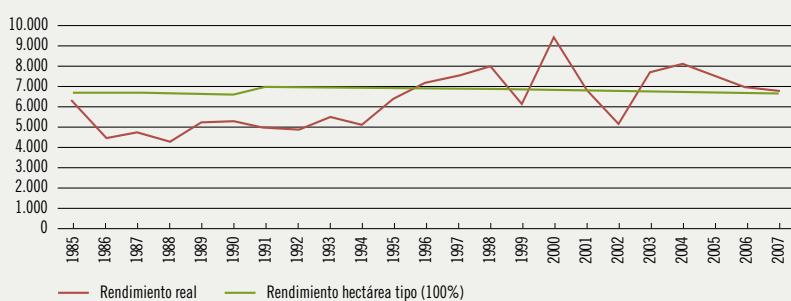


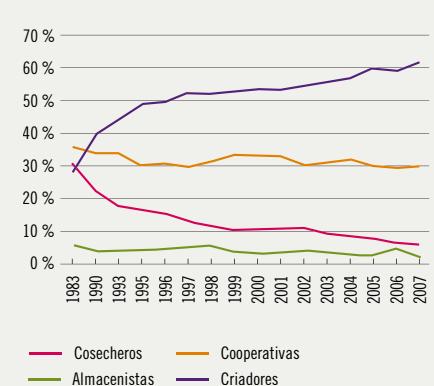


Gráfico 1. Evolución del rendimiento medio amparado y el rendimiento tipo medio (kg/ha)



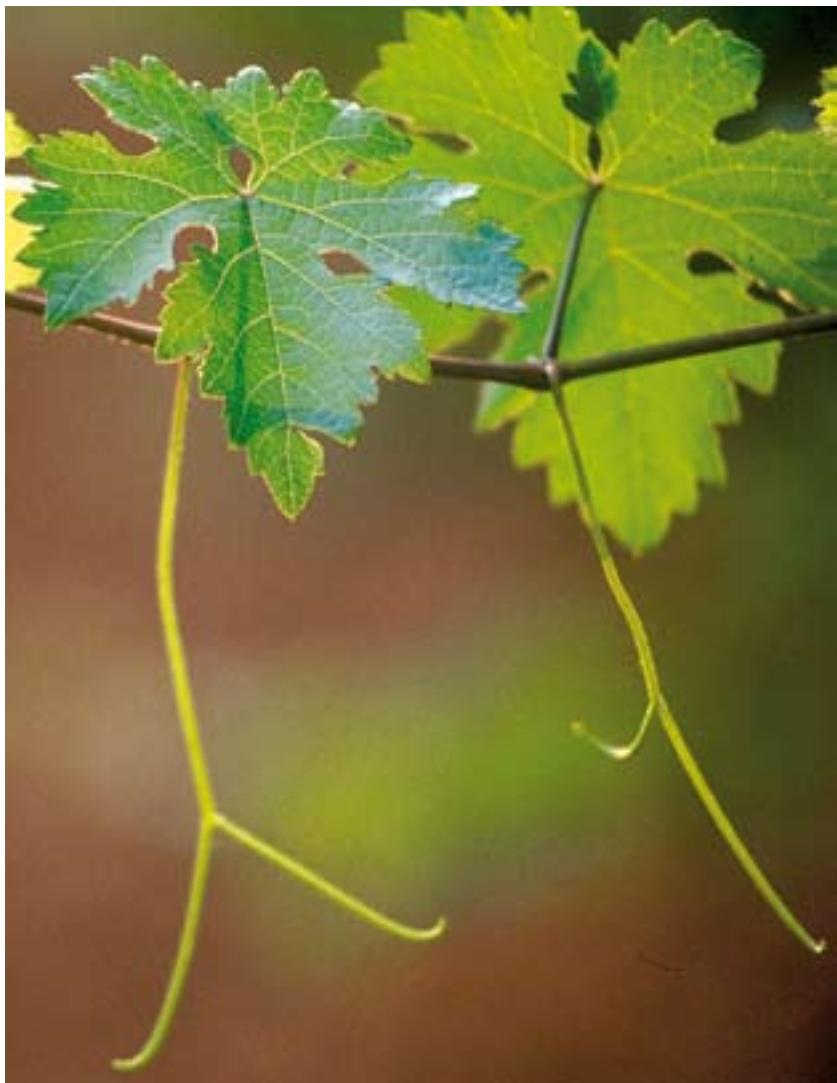
Fuente: elaboración propia con datos del CR de la DOC Rioja.

Gráfico 2. Evolución de la estructura de elaboración por agentes económicos (1983-2007)



Fuente: elaboración propia con datos del CR de la DOC Rioja.

| | Cosecheros | Cooperativas | Almacenistas | Criadores |
|------|------------|--------------|--------------|-----------|
| 1983 | 30,5% | 35,9% | 5,6% | 28,1% |
| 1990 | 22,4% | 34,2% | 4,0% | 39,5% |
| 1993 | 17,8% | 33,8% | 3,9% | 44,6% |
| 1995 | 16,6% | 30,1% | 4,3% | 49,0% |
| 1996 | 15,2% | 30,7% | 4,3% | 49,8% |
| 1997 | 12,8% | 30,1% | 4,9% | 52,3% |
| 1998 | 11,2% | 31,4% | 5,3% | 52,1% |
| 1999 | 10,1% | 33,4% | 3,7% | 52,8% |
| 2000 | 10,1% | 33,2% | 3,3% | 53,4% |
| 2001 | 10,5% | 32,9% | 3,4% | 53,3% |
| 2002 | 10,8% | 30,4% | 4,0% | 54,9% |
| 2003 | 9,2% | 30,9% | 3,6% | 56,3% |
| 2004 | 8,3% | 31,7% | 2,8% | 57,2% |
| 2005 | 7,6% | 29,7% | 2,8% | 59,8% |
| 2006 | 6,4% | 29,5% | 4,6% | 59,5% |
| 2007 | 5,8% | 29,9% | 2,4% | 61,9% |



Después de varios años de disminución de la participación de los vinos blancos y rosados en la elaboración, a partir de 2004 se estabiliza una situación caracterizada por: el 90% del vino elaborado es tinto, el 4% rosado y el 6 % blanco, con tendencia a mantener el volumen de vino blanco elaborado sobre los 15 millones de litros.

En 1983, la participación en la transformación de la uva en vino de cada uno de los tres agentes principales que realiza este proceso (cosecheros, cooperativas y criadores) era muy similar, de forma que (sin tener en cuenta el volumen transformado por los almacenistas), bien pudiera decirse que, en ese año, cada uno de estos agentes trasformaba en vino una de cada tres uvas vendimiadas en la DOC Rioja. En 2007, la situación es la siguiente: los almacenistas siguen transformando una parte muy pequeña de la producción, el 2,4% (unos 6,5 millones de litros de vino); las cooperativas se mantienen en torno al 30%, con 82 millones de litros elaborados; los cosecheros han reducido a la mitad el volumen elaborado desde el año

1983, con 15 millones de litros, lo que representa el 5,8% de la elaboración total; y las bodegas de crianza transforman en vino el 62% de la producción (169,5 millones de litros) y han duplicado su participación relativa desde el año 1983.

La pérdida de protagonismo de los cosecheros en la elaboración de vino obedece a diferentes causas: el cese de actividad de alguno de ellos, que dejan de serlo por abandono del cultivo, integración en una cooperativa o porque pasan de vender vino a vender uva y, por último, por el cambio de algunos cosecheros a la crianza. Esta última causa adquiere especial relevancia a partir de 1991, cuando se reduce de 500 a 50 el número mínimo de barricas que es necesario tener para registrarse como bodega de crianza.

En 2007, en el registro del Consejo Regulador, hay inscritos 1.205 titulares de bodega con un total de 1.413 instalaciones. Del total de titulares de bodegas, 718 son cosecheros (con 786 instalaciones), 37 cooperativas (40 instalaciones), 86 almacenistas (110 instalaciones) y 364 criadores (477 instalaciones).

Desde finales de los años ochenta, el número de bodegas de crianza se ha multiplicado por tres, se ha mantenido el número de bodegas cooperativas y de almacenamiento y ha disminuido el número de bodegas de cosechero. Una parte de esta disminución se debe a que algunos cosecheros han pasado en las últimas dos décadas a ser criadores. En los últimos años del siglo XX, se ha producido un cambio importante en la estructura histórica del sector, con la pérdida de protagonismo de la figura del cosechero como elaborador y comercializador de vino joven a granel, dando lugar a una nueva figura que entrará ya en el siglo XXI como bodega familiar que elabora su producción de uva y vende el vino embotellado como joven o criado.

El aumento del número de bodegas, tanto de crianza como de embotellado, producido en la Denominación desde principios de los años ochenta, ha permitido consolidar una estruc-

tura empresarial diferente de la que existía décadas atrás. En 1984 había 63 bodegas que comercializaban vino embotellado, y las cinco empresas de mayor tamaño concentraban el 61% de las ventas en el mercado interior y el 37% de las exportaciones totales de la DOC Rioja. En aquel año, sólo 20 bodegas tenían una cuota significativa en las ventas de vino (más del 1% del total), poniendo así de manifiesto una gran concentración de la actividad empresarial en este sector. Actualmente, 498 bodegas comercializan el vino de la DOC, y las cinco mayores (con más de 10 millones de litros cada una) generan el 31,14% de las ventas totales (84,58 millones de litros sobre unas ventas totales de 271,61 millones de litros, en el año 2007) y las 30 mayores empresas concentran el 73% de dichas ventas. Hay 423 bodegas que comercializan menos de medio millón de litros al año.

La capacidad total de almacenamiento, en depósito y en barrica, en la DOC es casi de 14 millones de hectolitros (2,8 en barrica) en el año 2007, lo que equivale a cuatro veces la producción en una cosecha normal.

Se compra y se vende uva y vino

Al analizar la demanda hay que tener en cuenta dos mercados muy diferentes, uno en origen, en el que cada año viticultores, cosecheros, cooperativas, almacenistas y criadores compran unos, y venden otros, uva y vino, y otro en destino, en el que las bodegas venden vino embotellado joven o criado.

El cambio que ha experimentado la estructura de elaboración confirma el que se ha producido en el mercado en origen. Si en la década de los años ochenta un 40% de la producción se vendía como uva y un 60% como vino (la mitad la aportaban los cosecheros y la otra mitad, las cooperativas), en 2007, el mercado del vino en origen representa sólo el 28% (y ahora el 23% procede de cooperativas y 5% de cosecheros).

Este mercado en origen tiene las siguientes características: de la pro-

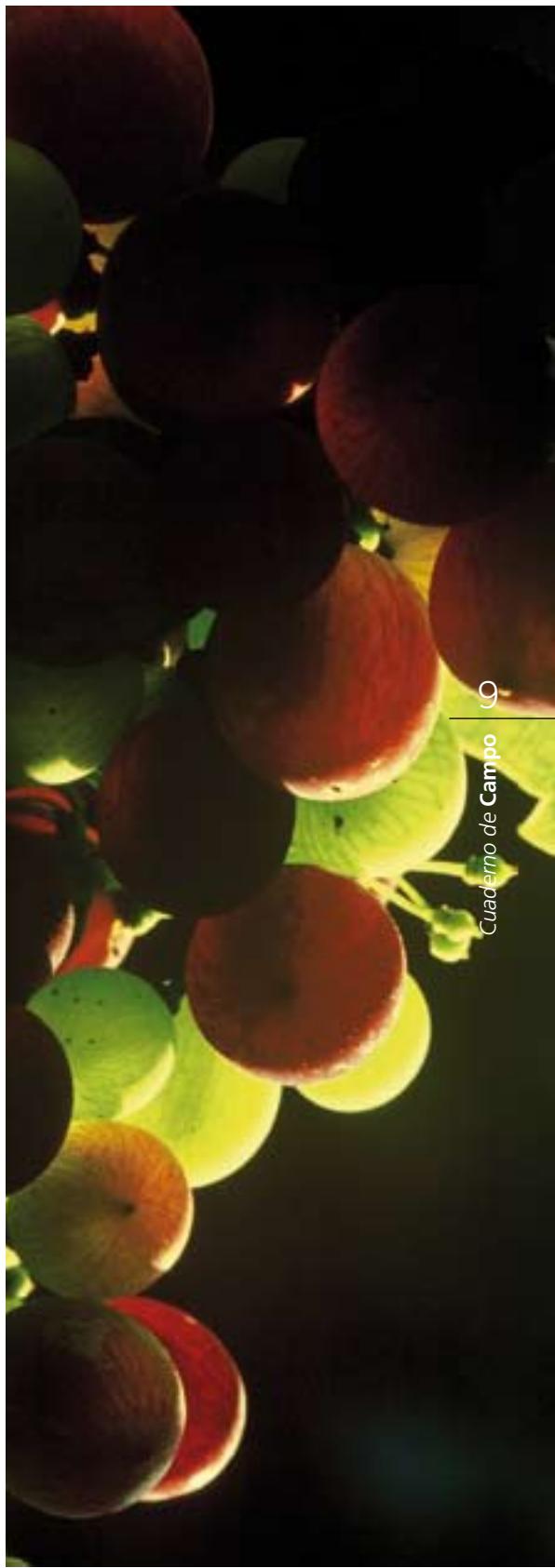
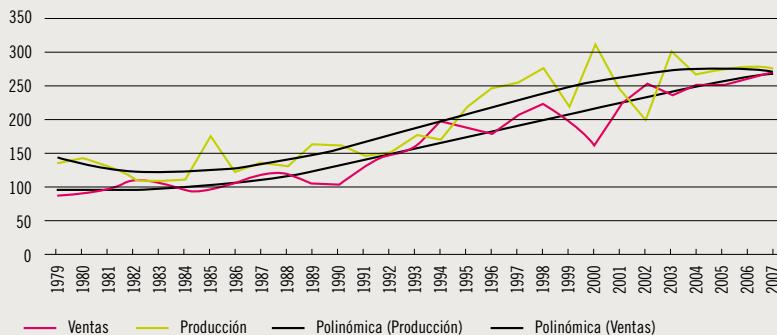
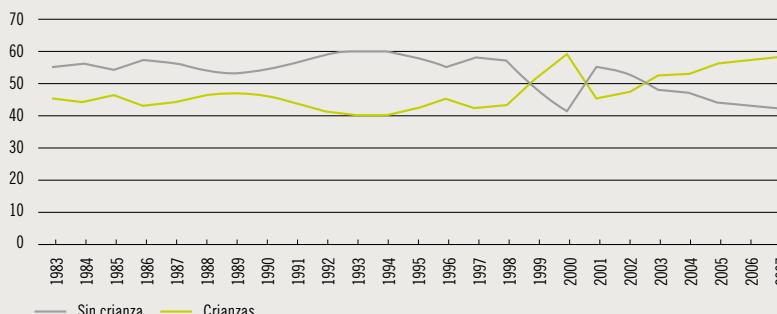
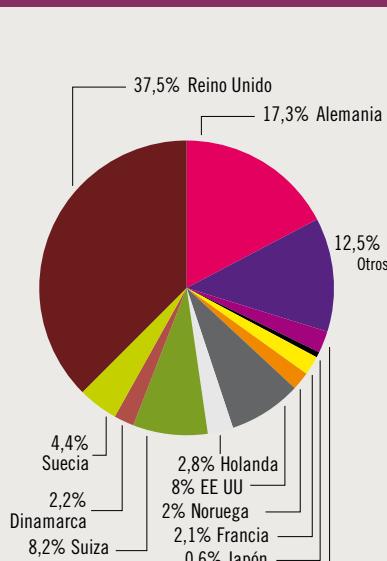


Gráfico 3. Evolución de la producción amparada y de las ventas (1979-2007)

Fuente: elaboración propia con datos del CR de la DOC Rioja.

Gráfico 4. Estructura de las ventas según añadas (1983-2007)

Fuente: elaboración propia con datos del CR de la DOC Rioja.

Gráfico 5. Destino de las exportaciones (2007)

Fuente: elaboración propia con datos del CR de la DOC Rioja.

ducción amparada, un 78% cambia de manos, como uva o como vino; la producción de uva de las bodegas de crianza se estima en torno al 14% de la producción total de la Denominación, con lo que cubren aproximadamente el 17% de sus necesidades; la oferta de vino en el mercado en origen representa tan sólo el 28% de la producción amparada; la oferta de materia prima en forma de uva se ha atomizado más respecto de 1990, al aumentar el número de oferentes (6.785 viticultores vendían uva en 1990, frente a 9.169 en 2000 y 10.221 en 2007).

Se vende vino

El siglo xx termina con una situación de incertidumbre. Las ventas de vino que se habían duplicado durante la década de los noventa, hasta alcanzar su nivel máximo en el año 1998 (222 millones de litros), caen estrepitosamente en 1999 (196 millones de litros) y en 2000 (160 millones), quebrándose la tendencia al crecimiento que se había iniciado durante la segunda mitad de los años ochenta



El cambio estructural más importante en los últimos 25 años ha sido el rejuvenecimiento del viñedo.

y apuntándose una ligera tendencia al decrecimiento. ¿Qué ha pasado en estos primeros años del siglo xxi?

En 2001, la recuperación de las ventas puede considerarse espectacular. En un solo año se alcanzó el nivel de 1998, con 220 millones de litros vendidos, iniciándose a partir de este año un claro proceso de crecimiento con 272 millones de litros vendidos en el año 2007. Pero analicemos esta evolución con una perspectiva temporal más amplia.

La evolución de la comercialización en los últimos años sitúa las ventas en torno a los 270 millones de litros. El crecimiento de la producción durante la segunda mitad de la década de los noventa, superior al crecimiento de las ventas en esos años, facilitó la estabilidad de los precios y con ello animó al aumento de las ventas. Si en la década de los noventa las ventas se movían aproximadamente en 200 millones de litros, con dificultades para consolidar esta cifra, en los últimos años se ha afianzado el nivel de 250 millones de litros y para los próximos años (horizonte 2010) las ventas tienden a situarse en torno a los 300 millones de litros.

Esta previsión puede verse sesgada a la vista de la evolución de la producción amparada (no de la total) una vez impuestas las limitaciones acordadas para el control de rendimientos. Si este ajuste entre producción y ventas se refleja, como es previsible, en el comportamiento al alza de los precios



Las vendimiadoras son cada vez más frecuentes en el viñedo de la DOC./ Ch. Díez

de la uva y del vino y, a la vez, siguen aumentando los precios de los materiales auxiliares y del transporte (como consecuencia del aumento del precio del petróleo) no es arriesgado prever incrementos de los precios de venta por encima de lo que el mercado ha demostrado que es capaz de soportar sin ocasionar caídas significativas de las ventas.

Desde los años ochenta las ventas de vinos blancos y rosados han pasado de representar casi la cuarta parte del total a sólo el 10%.

A finales del siglo xx se produjo una novedad importante en la estructura de la comercialización de vino de Rioja según la edad: por primera vez, en 1999, las ventas de vino criado (crianzas, reservas y grandes reservas) superan en volumen a las de vino joven. La proporción se mantiene en el año 2000 y se empieza a hablar de un cambio estructural en la Denominación. La recuperación de las ventas en los años 2001 y 2002 se debió, en gran medida, al fuerte aumento de las ventas de vino joven tras el ajuste realizado en los precios, lo que, de hecho,

provocó que en esos años las ventas de este tipo de vino volvieran otra vez a representar más de la mitad del vino comercializado. No obstante, a partir del año 2003, parece reforzarse la hipótesis del cambio estructural, y en 2007 la relación vinos jóvenes/vinos criados alcanza la proporción 42/58.

Las ventas se reparten entre el mercado interior y el mercado exterior, manteniendo una proporción estable 70/30. En valores absolutos, las exportaciones alcanzaron el máximo en 2007 con 84.587.064 litros vendidos, consolidando un nivel de ventas en este mercado por encima de los 70 millones de litros. Esta cifra constituía un objetivo estratégico a conseguir en los últimos años de la década de los noventa. El ajuste de precios en 2001 y 2002, la estabilidad económica, con la implantación del euro como moneda única en la mayoría de los países de la Unión Europea, y la favorable relación euro/dólar en estos primeros años del siglo xxi son las claves que definen el escenario que facilitó la recuperación de las exportaciones primero (2001) y su posterior crecimiento.

El reto para el sector a corto plazo es alcanzar los 100 millones de litros de ventas en exportación, consolidando un modelo 2/1 en la estructura de ventas de la Denominación, con 300 millones de litros de vino vendidos, de los cuales 200 irían destinados al mercado interior y 100 al exterior. El objetivo a largo plazo debe ser doble, mantener la posición en el mercado interior y crecer en el exterior, tendiendo hacia una estructura entre ambos mercados lo más próxima posible a la relación 1/1.

En el último cuarto de siglo, el destino de los vinos de Rioja en el mercado exterior ha cambiado de forma significativa y a ello han contribuido dos hechos: el ingreso de España en las Comunidades Europeas y la eliminación de la exportación en granel. Si en el año 1984 Suiza y Dinamarca, con el 23,2 y el 13,3%, respectivamente, del total del vino exportado, eran los dos principales destinos de las exportaciones de Rioja, en 2007 Reino Unido es el principal destino con el 31,7%, seguido por Alemania que ocupó el primer puesto hasta 1999 (14,6), Suiza (6,9) y Estados Unidos (6,8).

Las bodegas de crianza transforman en vino el 62% de la producción./ Riojapress



Opiniones para el debate

El sector trabaja desde 2005 con un Plan Estratégico en el que se definen las grandes líneas de actuación en el horizonte del año 2020. Es evidente que el nuevo marco institucional que surge tras la reforma de la OCM del Vino introduce algunos cambios importantes en el escenario de partida. El próximo Plan Director 2011-2015 deberá ajustar el escenario base sobre el que se diseñó el Plan Estratégico en aquellos aspectos que han cambiado desde el año 2004 y, en particular, valorar el impacto de la desaparición de los derechos de plantación en el horizonte del 31 de diciembre de 2015 o, en el mejor de los casos, del 31 de diciembre de 2018, si esto se produce.

Con la nueva OCM desaparecen los mecanismos de regulación de mercado y se han previsto medidas transitorias (destilación para alcohol de boca, destilación de crisis y ayuda al mosto) que generan derechos de pago único que se integran al final del periodo transitorio previsto en el régimen de pago único de la PAC.

Desde la perspectiva de las medidas aprobadas en la nueva OCM que no tienen dotación presupuestaria destacan la simplificación en la clasificación de los vinos (con

cambio en la definición de las denominaciones de origen protegidas) y la homogeneidad en etiquetado con posibilidad de indicación de añada y variedad para todos los vinos, defendidas desde el interés de los consumidores y la mejora de la competitividad de los vinos de la Unión Europea frente a los de los nuevos países productores.

A las denominaciones de origen, y en particular a la DOC Rioja, les preocupa sobre todo la homogeneidad en el etiquetado, incluso aún cuando se articulen (¿cuándo y dónde se articularán?) mecanismos de control que den garantía a los consumidores de la veracidad de tales indicaciones.

No parece que de esta decisión se deviven grandes males para la DOC Rioja, en tanto que ni la indicación de añada y, mucho menos, de la de variedad, son las señas de identidad de la DOC ante los consumidores, por mucho que se haya avanzado en la identificación de Rioja con Tempranillo.

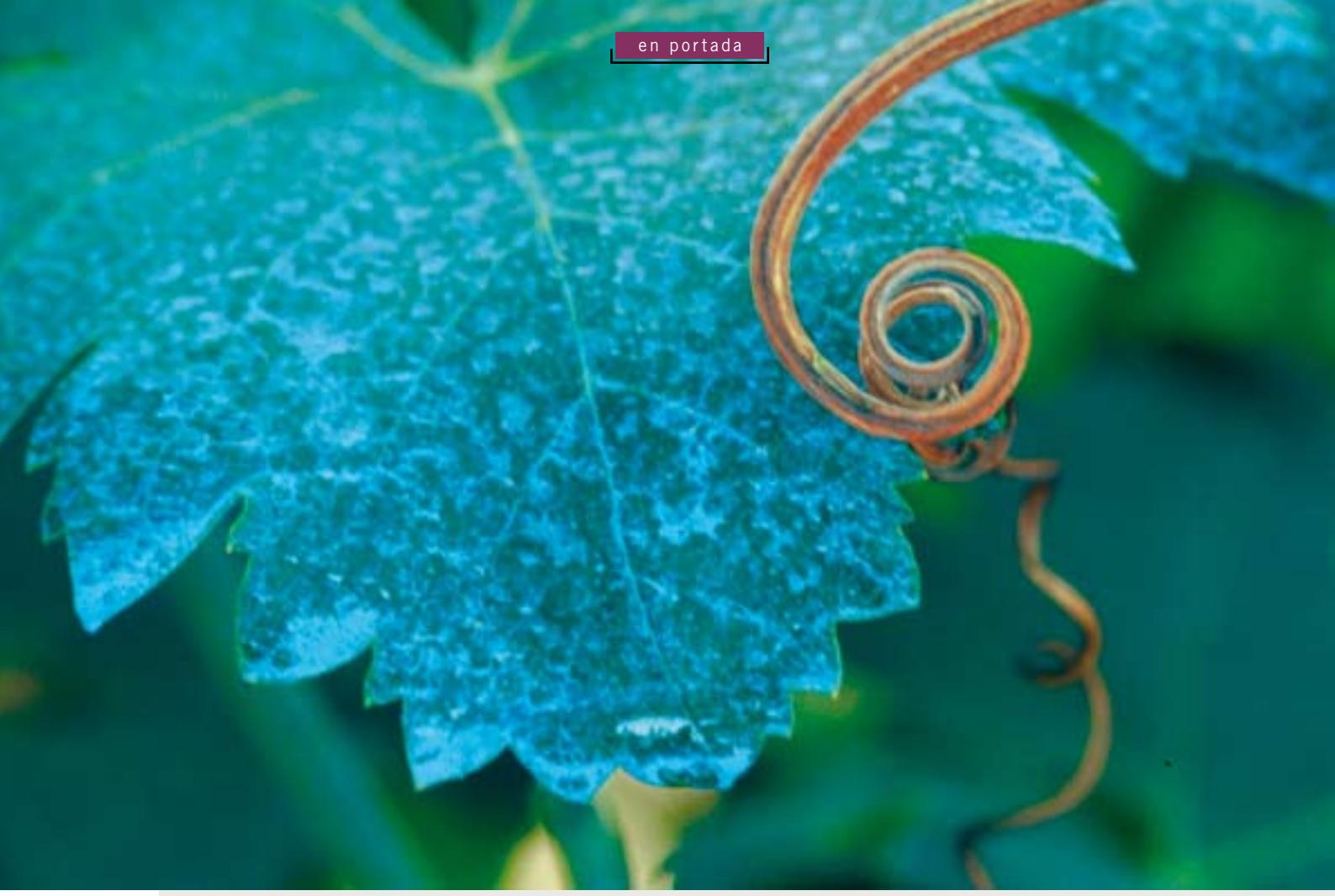
La desaparición de algunos conceptos ya clásicos en esta OCM como los "vcprd" y la posible degradación de otros, por ejemplo, la definición de Denominación de Origen Protegida, contribuyen a definir un marco más abierto para la actuación del sector.

Conocida la estrategia de la DOC Rioja hasta el año 2020 y los cambios que se van

a producir en el escenario y, en particular en el marco institucional, lo que ahora procede es empezar a pensar en lo que hay que hacer, de aquí a 2019, para evitar las consecuencias negativas asociadas a los cambios previstos. En particular, habrá que hacer frente a las consecuencias derivadas de la desaparición de los derechos de plantación, si esto se produce, entre otras: desequilibrio del mercado a corto plazo por exceso de oferta, desequilibrio en las relaciones entre agentes económicos de potencia muy desigual y pérdida de valor patrimonial para los actuales propietarios de derechos.

Equilibrios

En un escenario de libertad de plantación, el mercado gana protagonismo y cada vez es más difícil producir sin tener resuelta la comercialización. Por ello, será menor la cantidad de producción no vinculada a un proyecto comercial, independientemente del formato del producto final que sea comercializado en este proyecto (uva, vino a granel o vino embotellado). Dicho de otra manera, ¿quién va a plantar?: teóricamente el que quiera, pero, realmente, el que pueda vender su producción (como uva o como vino a granel y/o embotellado); ¿cuánto se va a plantar?: teóricamente lo que se quiera, pero



realmente sólo lo que admite el mercado; ¿dónde se va a plantar?: teóricamente donde se quiera, realmente donde haya capacidad de comercialización.

Los agricultores se tendrán que enfrentar a una situación nueva. Los cosecheros que están en el mercado final ajustarán su decisión a su posición en el mercado; los viticultores vendedores de uva difícilmente podrán tomar ellos solos la decisión de plantar, salvo que asuman el riesgo que supone no poder vender la producción en determinada situación del mercado; y los viticultores socios de alguna cooperativa tendrán que hacer frente a esta pregunta: ¿quién decide si se planta y cuánto, el agricultor individualmente o la cooperativa?

Resulta evidente que tener la máxima capacidad de comercialización es el objetivo para poder plantar, y da igual pensar en términos de empresa que territoriales. El problema asociado a la libertad de plantación no es la deslocalización de la producción, sino la deslocalización de las empresas de comercialización. Por ello, un objetivo a conseguir en los próximos años es mantener o incluso atraer empresas, algo que sólo será posible si hay negocio; esto es, si aumentan las ventas y se obtiene beneficio.

A ello puede ayudar una de las medidas incluida en el Programa de Apoyo al Sector Vitivinícola (PASV), los incentivos a inversiones.

Desde la perspectiva de la DOC Rioja, para alcanzar este objetivo, la primera línea estratégica en la que trabajar de aquí a 2019 sería reforzar la marca Rioja para mantener o aumentar el nivel de crecimiento de las ventas de los últimos años. La segunda, mantener estables los precios de venta tal y como se ha venido haciendo desde el año 2003, buscando el beneficio de todas las partes implicadas en la producción, la elaboración y la comercialización.

A la puesta en marcha de la primera de estas estrategias puede ayudar la nueva OCM. Desde el lado de la oferta, porque en los próximos dos años puede reducirse la oferta de vino en la UE (arranques más destilación para alcohol de boca y ayuda al mosto). Desde el lado de la demanda, porque puede animarse la misma mediante los fondos destinados a promoción con cargo a la dotación nacional asignada a España.

La segunda de las estrategias apuntadas exige mantener el equilibrio en las relaciones interprofesionales en la DOC Rioja.

El equilibrio en el mercado de la DOC

facilitará la posibilidad de hacer compatibles los diferentes intereses económicos existentes en el sector, y al revés. En los próximos años este equilibrio se va a poner a prueba en múltiples ocasiones y por variadas causas, entre las que cabe señalar: ajustes en el sistema de regulación puesto en marcha desde 2007, limitación de rendimientos, aumento de la masa vegetal y comercialización de vino no amparado. A todo esto deberá dar respuesta el sector a corto y medio plazo.

La marca colectiva Rioja ha permitido la consolidación de una estructura empresarial en la que conviven grandes, medianas y pequeñas bodegas; de ahí el interés común por mantenerla y reforzarla, lo que equivale a mantener y reforzar el sistema Denominación de Origen ante los consumidores.

Si se evitan los desequilibrios apuntados, Rioja seguirá siendo una zona de atracción y en la DOC aumentará la superficie de viñedo, con lo cual empezará a ser una denominación grande (¿entre 80 y 100.000 hectáreas de viñedo? Tampoco caben muchas más en suelo de aptitud vitícola buena dadas las dimensiones de la región). La producción tendería a situarse entre 350 y 450 millones de litros de vino. Este es el reto comercial: ¿todo como Rioja? Si es posible, perfecto; ¿y si no lo es?, este es otro tema a discutir tranquilamente en los próximos años.

Valor patrimonial

En la DOC Rioja, el valor del derecho de plantación, muy alto en los últimos años, ha facilitado el mantenimiento de un sistema de rendimiento único y precio único de la uva y del vino (diferenciado por calidad en el mejor de los casos y no por diferencias de rendimiento) que ha impedido combinar el binomio precio-rendimiento para generar ofertas diferenciadas y explotaciones con distintas estrategias, costes unitarios y resultados.

En la DOC Rioja no ha sido posible la existencia de explotaciones que cubren sus costes de producción y generan beneficios, por ejemplo, con rendimientos de 45, 60 y 90 hectolitros por hectárea, abasteciendo un mercado que paga esas producciones a 1, 0,75 y 0,5 euros el litro de vino, respectivamente. ¿Va a seguir siendo imposible este escenario?

Si se cumplen las condiciones descritas ¿por qué va a bajar el valor de una hectárea de viña en la DOC Rioja? Otra cosa es que todas valgan lo mismo, que no lo van a valer.

Actualmente, podemos suponer, sin excesivo error, que de cada tres euros del valor de una viña, uno, en casos excepcionales, corresponde al valor del suelo, otro al valor del vino (las cepas) y otro al valor del derecho. Con libertad de plantación, el valor del derecho es cero pero ¿por qué no pensar que aumentará el valor del suelo y del vino?

Bien puede ocurrir, si el sector sigue generando negocio en la DOC, que se mantenga el valor del viñedo porque aumenta el valor del suelo y/o el valor del vino. Dicho de otra manera, el valor actual del derecho se traspasará total o parcialmente al valor del suelo y/o del vino, con lo que se abrirá el abanico de valores de la viña según diferentes criterios que no existen en el valor actual del derecho: edad del viñedo, localización, variedad, estado, aptitud del suelo, rendimiento, destino de la producción... La probabilidad de que esto ocurra depende de que se mantengan los equilibrios anteriormente analizados.

Por último, empeñarse en mantener una visión catastrofista sobre las consecuencias de la reforma para la DOC Rioja, además de ser un error, implica casi negar el valor intrínseco de la Denominación (tierra, condiciones ambientales, cultura, tradición, tecnología, organización, acuerdos...), asignando, si no todo, una buena parte del valor de la DOC a la existencia de una regulación (la de la vieja OCM), algo que todos sabemos no es cierto, y así lo pone de manifiesto en el análisis de la DOC que se ha realizado en el trabajo "Análisis del sector: el Rioja entre dos siglos".

