

# INFORME DE GESTIÓN DE BODEGAS RIOJANAS S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES EJERCICIO 2009

## I. El Mercado Vinícola

### 1. Mercado Mundial

Los elementos fundamentales que venían caracterizando el Mercado Vinícola Mundial en los últimos años, se han visto influidos por la situación económica mundial:

#### a) La Globalización del sector,

Tanto en el aspecto productivo como en el Comercial, influida por:

- El crecimiento que se había producido en la masa vegetal de los llamados “Países Nuevos”, y que en los últimos tiempos se había ralentizado ha dado paso a un estancamiento e incluso se ha iniciado una reducción en determinadas zonas productivas.
- La liberalización creciente del Comercio Vinícola, en el que destacan como principales exportadores los Países “Tradicionales” (Francia, Italia y España principalmente), pero con pérdida de su cuota global debida al fuerte crecimiento porcentual de los “Países Nuevos”.

#### b) La evolución del consumo

En términos cualitativos y geográficos que se manifiesta en:

- Hablábamos de un continuo retroceso del consumo en el segmento de los llamados “Vinos Básicos” y un claro crecimiento de los denominados “Vinos de Calidad”, especialmente en los segmentos de los vinos “Premium” y “Super Premium”, evolución que en este ejercicio se ha visto troncada debido, creemos, a la crisis económica mundial, y esperamos que sea algo coyuntural.
- En los países productores tradicionales el consumo ha caído en menor medida que otros países no productores, aunque con clara tendencia hacia una reducción de valor en el vino consumido, en algunos casos ha jugado un papel fundamental la evolución de los diferentes tipos de cambio.
- EEUU se ha comportado de forma más desfavorable de lo previsto, aunque mejor que los países europeos.

#### c) La sobreproducción.

A finales de 2008 hablábamos de la sobreproducción existente en el mercado, pues bien, esta situación se ha agudizado por la debilidad del consumo a nivel mundial, unido a una presión constante en los precios.

#### d) La competencia en los “Vinos de Calidad”.

Las perspectivas favorables para los vinos de calidad, acompañadas por la globalización creciente, obligatoriamente conducían a un crecimiento de la competencia en dichos segmentos, a lo largo de este ejercicio 2009 el descenso del consumo ha motivado tensiones a la baja en los precios que han generado una mayor competencia. Provocando que los menos eficientes tanto en lo tecnológico como en lo comercial, sufran en mayor medida que el resto de los operadores.

### 2. El Mercado de España

El mercado español se ha visto afectado especialmente por la situación económica y el sector vitivinícola no ha sido ajeno a la misma, los grandes ejes sobre los que han transcurrido este ejercicio han sido, una continua tendencia de consumo hacia productos de categorías inferiores y aun manteniéndose las categorías se ha tendido a productos de un menor coste, algo que por otra parte no es diferente a otras áreas de alimentación o incluso diversos sectores.

No obstante lo anterior, Rioja mantiene su liderazgo en el área de vinos con denominación de origen, con cuotas continuadas a lo largo del tiempo en torno al 40% del mercado, aunque es cierto que el mercado nacional se ha comportado mejor que el de exportación (30,68%) y dentro del nacional se han comportado mejor los vinos jóvenes (44,84%) y crianzas (44,80%) que los reservas (9,53%) y grandes reservas (0,83%) . Todo ello deja la estructura de ventas o mix de ventas de la siguiente manera:

Grandes Reservas: 1,82%  
Reservas: 14,23%  
Crianzas: 40,40%  
Jóvenes: 43,54%

El resto de denominaciones han tenido comportamientos dispares en lo referente a los volúmenes, D.O. Toro (-4,5%), D.O. Ribera de Duero (-5,24%), D.O. Rueda (+5,04%), D.O. Rias Baixas (+5,8% en España), pero con una tendencia general a reducción de márgenes.

Otra constante a lo largo de 2009 ha sido en incremento de existencias, lo que ha llevado a algunos a reducir precios y calidad para generar liquidez e intentar dar salida a esos excesos de existencias, algo que ha provocado la aparición en el circuito de vinos de reducido precio y en algunos casos ha solucionado su problema pero que a largo plazo, creemos, no hará más que generar mayores dificultades en el futuro.

## **II. Bodegas Riojanas**

### **1. El producto**

Durante 2009, hemos continuado mejorando nuestros vinos en línea a como lo veníamos haciendo en los últimos ejercicios, es decir, actualizando diversas presentaciones, como por ejemplo el caso de Viña Albina y una colección de grabados entorno a la elaboración del vino firmados por el artista riojano Taquío Uzqueda., o el caso de la actualización del Monte Real Gran Reserva y la aparición del Viña Albina Reserva Selección. De igual manera, los proyectos de I+D+i, nos han permitido continuar introduciendo mejoras en nuestros vinos.

En la D. O. Toro destacamos la mejora que estamos llevando a cabo en nuestra gama de blancos que se ha traducido en incrementos significativos de ventas y la favorable evolución de los vinos criados.

Todo ello nos ha llevado a cosechar numerosos premios y medallas como:

- Quinta el Refugio 2006, medalla de plata en Decanter World Wine Awards 2009.
- Viña Albina Gran Reserva 2001, medalla de plata en International Wine & Spirit 2009.
- Monte Real Gran Reserva 2001, medalla de bronce en International Wine & Spirit 2009.

### **2. Los resultados comerciales**

Durante el ejercicio 2009, las ventas totales alcanzaron los 2,79 millones de litros, equivalentes a 3,72 millones de botellas, lo que representan un descenso del 0,6%, mientras que en valor el descenso supuso un 9,6%, motivado por una disminución de los precios medios globales.

En la D.O.Ca. Rioja los mayores descensos se han producido en Reservas y Grandes reservas al igual que en el ejercicio anterior, mientras que Bodegas Riojanas ha revertido esa situación y ha obtenido un mejor resultado relativo en las categorías superiores que en las inferiores, quedando nuestras ventas por categorías como siguen:

Reservas y Grandes Reservas: 52,95% (frente al 16,06% para D.O.Ca Rioja)  
Crianzas: 37,75% (frente al 40,40% para D.O.Ca Rioja)  
Sin Crianza: 9,30% (frente al 43,54% para D.O.Ca Rioja)

En cuanto a la comercialización de los vinos acogidos a la D.O.Toro, debemos destacar el incremento producido tanto en volumen como en valor, que nos llevan a unas ventas como siguen:

Reservas y Grandes Reservas: 3,05% (frente al 2,29% para D.O.Toro)  
Crianzas: 13,11% (frente al 19,96% para D.O.Toro)  
Sin Crianza: 83,84% (frente al 77,74% para D.O.Toro)

En el resto de denominaciones las ventas se han incrementado significativamente pero debemos ser conscientes que partíamos de cifras muy pequeñas.

### 3. Las Existencias

La valoración de las existencias al finalizar el año 2008 alcanzaba la cifra de 29.333 millones de euros y 31 de diciembre de 2009, se situaba 29.447 con un mantenimiento de las mismas.

Estas existencias permitirán desarrollar los crecimientos previstos para nuestros vinos riojanos, así como con la segmentación deseada.

En Bodegas Torreduero, las existencias de vino son ligeramente superiores a 2008 (1,2 millones de euros), lo que nos permitirá abastecer las ventas previstas.

### **III. Plan estratégico de Bodegas Riojanas**

Como se ha señalado anteriormente, los elementos fundamentales que caracterizan al sector vinícola son:

- a) Una fuerte y constante evolución del consumo hacia los vinos de calidad (vinos con Denominación de Origen en el caso Español)
- b) Un crecimiento de la competencia tanto exterior (países nuevos y reacción en los tradicionales), como interior (incremento de D.O. y de Bodegas pertenecientes a las mismas).
- c) Un claro liderazgo de la D.O.C. Rioja con el 40% de cuota de mercado español y una D.O. Toro, de las de mayor crecimiento porcentual a pesar de su modernidad.

Tales elementos fundamentales representan claras oportunidades de crecimiento para Bodegas Riojanas, a pesar del incremento de la competencia, si sabemos aprovecharlas.

A este fin y teniendo en cuenta el incremento de Potencial Producto que habíamos acometido durante el periodo 1998-2003, se estableció en el año 2004, el Plan Estratégico 2004-2009, cuyo objetivo general se definió por: "Un crecimiento constante de nuestras ventas hasta saturar nuestro potencial productivo, obteniendo un alto nivel competitivo".

Las principales vías de acción para la consecución de nuestro objetivo, consideramos que debían consistir principalmente en:

- La mejora continua de la calidad de nuestros productos.
- El avance tecnológico continuo en los aspectos vinícolas, enológicos y organizativos.
- El relanzamiento del potencial comercial y de Marketing y de su acción.

Con tales previsiones el Plan Estratégico 2004-2009, nos ha conducido a:

#### En el Área del Producto y de la Tecnología de Producción

La creación del Departamento de Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i), permitió el lanzamiento de nuevos productos, como el Monte Real Crianza, el Marqués de Peñamonte Reserva, los Peñamonte Blancos y Rosados, la evolución del Monte Real Reserva, Reserva de Familia y Gran Reserva, adaptación y modernización del Viña Albina y Puerta Vieja, y por último el lanzamiento del tinto Artacho, un vino joven, riojano, de alta calidad.

Igualmente se han incorporado referencias de las D.O. más importantes de España.

En el capítulo VI se indican las actividades desarrolladas por ese Departamento durante el ejercicio de 2009, tanto en los aspectos relacionados con la viña, como con la elaboración, como con el "respeto" al medio ambiente.

#### En las áreas de Marketing y Comercial

La creación de nuevos departamentos de Marketing y Relaciones Públicas, han permitido incrementar la acción en esa área. En particular, durante el ejercicio 2009, se ha trabajado en nuevas presentaciones para la gama de Ribera del Duero, denominada Azuel.

En el área comercial, se ha estabilizado la estructura comercial tanto en el área nacional como de exportación.

Igualmente se ha procedido a la constitución de una sociedad en Estados Unidos que a lo largo de 2009 sentó las bases de lo que esperamos sea en un futuro próximo uno de los ejes de expansión de la sociedad.

#### En el área de Recursos Humanos.

Se ha procedido a estabilizar la estructura comercial de la sociedad, trabajando en mejorar la rentabilidad del equipo comercial.

#### **IV. Balance y Cuenta de Perdidas y Ganancias Consolidadas de Bodegas Riojanas y Sociedades Dependientes**

Todos los datos facilitados en este punto corresponden al ejercicio 2009 y su comparativa con el 2008, salvo que se indique expresamente lo contrario.

##### 1º Balance del grupo consolidado

- El total del Activo asciende 52.273 miles de euros, frente a los 53.098 miles de euros del ejercicio 2008.
- Las existencias representan 29.447 miles de euros frente a los 29.333 miles de Euros de 2008, esto es un 0,4%.
- El activo circulante asciende a 38.110 miles de euros mientras que en 2008 ascendía a 37.960 miles de euros.
- Las deudas con entidades de crédito a corto y largo plazo alcanzan los 22.502 miles de euros.
- El Patrimonio Neto representa 24.508 miles de euros, frente a los 24.394 del ejercicio 2008
- El Beneficio neto del ejercicio supone 659 miles de euros.
- Los acreedores a largo y a corto plazo suponen 27.765 miles de euros, frente a 28.704 del ejercicio 2008

##### 2º Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Es de destacar en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias consolidada lo siguiente:

- Las operaciones continuadas alcanzaron los 13.517 miles de euros, con un descenso del 9,5%.
- El Resultado de Explotación alcanzó los 1.602 miles de Euros.
- Un Resultado Financiero de 771 miles de euros, con un descenso del 32%.
- Un Resultado antes de Impuestos de 831 miles de euros.
- Un Resultado después de Impuestos de 659 miles de euros, que representa un retroceso de 18,5%, respecto a los 809 del ejercicio anterior.

#### **V. Actividades en materia de investigación y desarrollo**

Durante el año **2009**, en el Departamento de **Investigación, Desarrollo e Innovación**, se han desarrollado las siguientes actividades que se describen a continuación.

Las materias estudiadas se pueden dividir en tres áreas fundamentales: Mejora de Procesos, Viticultura y Enología.

Dentro del área **Mejora de Procesos**, los estudios están encaminados en la optimización del proceso productivo; buscando reducir costes y aumentar la calidad del producto.

Dentro de la parte de **Viticultura**, todos los proyectos están encaminados en la búsqueda de una mejor calidad de las uvas, controlando de forma más eficiente las parcelas de los viticultores, lo que repercutirá en un aumento de la calidad de los vinos elaborados. Las actividades desarrolladas han sido principalmente las siguientes:

- Estudio del proceso de **Deshojado Temprano** en los estados fenológicos Floración y Cuajado. Después de cuatro años de estudio (2006, 2007, 2008 y 2009) se ha demostrado que realizando un deshojado temprano en los estados fonológicos anteriormente descritos se consigue una reducción del tamaño y dimensiones del racimo, teniendo a su vez un racimo más suelto con menor compacidad. Estos estudios han servido para que el Director del departamento obtuviera el título de Doctor Ingeniero Agrónomo por la Universidad de La Rioja.
- Se siguen estudiando las operaciones de **desnietado y aclareo de racimos** en la finca Montecillo (Tempranillo), sin poder demostrar que aparecen diferencias significativas al realizar los tratamientos en los dos años de estudio.

- Se ha realizado el proyecto “Estimación de la **superficie foliar** del viñedo mediante la **longitud del sarmiento**, en las variedades Tempranillo, Mazuelo y Graciano”, muy útil para estudiar si un viñedo esta o no equilibrado dependiendo de la producción por cepa.
- Se ha desarrollado un método no destructivo para conocer el **número de inflorescencias por racimo**; lo que nos permite conocer la Tasa de Cuajado una vez que se ha desarrollado el proceso de Floración.
- En el primer año de toma de datos de la parcela de *Salagon*, diferentes **clones de Tempranillo**, no han aparecido diferencias claras debidas al clon. Siendo esto normal, debido a que hasta el quinto – octavo año de establecimiento del viñedo no se puede demostrar que las diferencias son o no debidas al diferencia de clones.
- Estudio para aumentar la cantidad de **resveratrol** de las uvas, se ha conseguido aumentar de forma considerable la cantidad de dicho polifenol en uvas de Tempranillo; estando pendientes de estudiar el mismo proceso en Mazuelo y Graciano. Este proyecto esta financiado por la Agencia de Desarrollo de La Rioja.

Algunas de 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 **Enología** se están desarrollando los siguientes estudios, algunos de los cuales se describen a continuación:

- Estudio de la operación de **remontado** en el proceso de fermentación. Al ser este un proceso clave a la hora de la extracción de compuestos nobles del hollejo se considera un punto importante para elaborar un vino de alta calidad, siendo fundamental conocer la cantidad de antocianos y polifenoles potencialmente extraíbles de la uva.
- Dentro del estudio de la **Quimiometría**, se están desarrollando modelos predictivos en Espectrofotometría FT-IR (Espectroscopia de Infrarrojo con Transformada de Fourier) junto con el Departamento de Química Analítica y en especial por Consuelo Pizarro Millán Profesora Titular de Química Analítica de la Universidad de La Rioja. En breve podremos decir que somos la única bodega que ha podido desarrollar modelos quimiométricos propios para el correcto análisis de los vinos. Con especial relevancia en el análisis de una amina biógena como es la **Histamina**.
- 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.
- Se ha comenzado con el desarrollo de un Proyecto en Colaboración “**OPTIBAR**” *Soluciones y Metodologías Optimizadas de Crianza de vino en Barrica de Roble*, con la tonelería Navarra INTONA, para la validación de un nuevo tipo de barricas de doble uso.
- Se esta desarrollando el Proyecto “**VINTTLE**” *Calidad Integral de la Cepa a la Botella*, en donde se han integrado algunos de los puntos anteriormente descritos.

Dentro del objetivo de tener una **mayor internacionalización**, se está desarrollando el siguiente proyecto Europeo, financiado por la Comisión Europea dentro del VII Programa Marco y se ha presentado otro, pendiente de resolución por parte de la Comisión.

- Proyecto “**DEMYBE**” *Desarrollo de un innovador sistema de filtración, que permita la sustitución del filtro de tierras Kieselghur y la reducción de sustancias indeseables (Micotoxinas) en bebidas, tales como cerveza y vino*. El consorcio esta formado por instituciones tan relevantes como la Universidad Católica de Lovaina y el Instituto Francés de la Viña y del Vino
- A su vez se ha presentado dentro del VII Programa Marco, pendiente de resolución, el proyecto “**LOWALCOOL**” *Investigación de técnicas Vitícolas y Enológicas que permitan obtener vinos de alta calidad con un contenido inferior de alcohol*. Algunas instituciones que forman parte de este consorcio son Universidad de Salamanca, Universidad Politécnica de Madrid o Château Beucastel.

## **VI. Principales riesgos a los que se enfrenta Bodegas Riojanas**

### Riesgo de aprovisionamiento:

Al trabajar la sociedad con productos de diferentes añadas, este riesgo se ve limitado al impacto de una variación coyuntural en los costes, ya que la tendencia en los últimos años lleva a una estabilización de precios, por la evolución oferta demanda y las perspectivas a futuro de las mismas. Así mismo, la aprobación por parte del Consejo Regulador de un stock regulador, a partir de la cosecha 2007, contribuirá a reducir en mayor medida este riesgo. Como es habitual en el sector la cosecha 2009 se liquida en 2010, no obstante nuestras previsiones apuntan hacia una bajada de precios de la uva en la citada cosecha.

### Riesgos legales y sociales:

A través de la participación activa en grupos de interés del vino y de los propios Consejos Reguladores, la sociedad se encuentra al tanto de las tendencias legales y sociales en torno al consumo de vino y actúa en la medida de lo posible para minimizar dichos riesgos. Así mismo la sociedad cumple estrictamente la legislación vigente en todos los ámbitos de aplicación.

### Riesgos de cambio de hábitos de consumo :

La sociedad permanece atenta a los cambios en los hábitos de consumo de vino, a través de fuentes propias y de terceros independientes.

### Riesgos de tipo de interés:

La sociedad, a pesar de las fluctuaciones experimentadas por los tipos de interés y la situación actual de los mismos, considera que, dado su nivel de endeudamiento, posibles futuros incrementos no pondrán en peligro los resultados futuros de la misma, que por otra parte en caso necesario podría aplicar medidas paliativas.

### Riesgos de imprevistos y catástrofes:

Cubiertos mediante los seguros suscritos por la sociedad.

### Riesgos de mercados:

La sociedad en la actualidad está trabajando en minimizar los riesgos de los principales mercados mediante la diversificación tanto en productos como en otros mercados y otros clientes.

### Riesgos de coyuntura económica:

Dada la situación económica que se está atravesando, la sociedad contempla como un riesgo al que prestar especial atención la misma, en este sentido, se realiza un seguimiento permanente de la evolución de la economía en general y en particular de la evolución del consumo, índices de precios, tasas de desempleo, cotización de divisas y posibilidades de financiación ajena.

La sociedad, así mismo, realiza actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación, fundamentalmente en dos áreas, como son la optimización de la calidad del vino a través de varios proyectos; y la optimización en la calidad del fruto. Consideramos que estas investigaciones contribuirán a reducir los riesgos a los que está expuesta la sociedad, en el riesgo de aprovisionamiento y en el de hábitos de consumo, en lo referente a los gustos del consumidor.

## **VII. Otros Aspectos**

1º La sociedad ha ejercido la facultad otorgada por la Junta General para adquirir Acciones Propias dentro de límites establecidos. A fecha 31 de diciembre de 2009, el número de acciones de autocartera ascendía a 3.195, lo que representa el 0,05% del total de la sociedad

2º En el año 2007 se aprobó la reforma de la OCM del vino, de la que algunas de sus resoluciones han sido:

- La prórroga de la vigencia del sistema de Derechos de Plantación
- Las ayudas a la comercialización
- Para los vinos de Mesa, la posibilidad de etiquetar añadiendo añada y variedad.

3º Las participaciones significativas (superiores al 3%) en el capital social de la Sociedad son las siguientes:

- Premier Mix, S.A. – 12,725%
- Van Gestión y Asesoramiento, S.L. – 9,885%
- Frimón Inversiones y Asesoramiento, S.L. – 8,382%
- Infazar, S.L. – 6,599%
- Previsión Mallorquina de Seguros, S.A. – 6,36 %

4º Información adicional conforme al artículo 116 BIS de la Ley del mercado de Valores

a.) Estructura del Capital

Fecha última modificación	Clase de acción	Valor Nominal	Número acciones	Importe total
03/10/2000	Ordinaria	0,75	5.440.000	4.080.000

b.) No existen limitaciones en la transmisibilidad de las acciones.

c.) Ya se ha informado en el Informe de Gestión.

d.) Desde la modificación de los estatutos tras la aprobación en Junta General celebrada el 15 de junio de 2007, no existe limitación al derecho de voto.

e.) No existen pactos parasociales conocidos por la sociedad.

f.) Respecto al nombramiento de los miembros del Consejo de Administración se estará a lo dispuesto en los artículos 19, 20, 21 y 22 de los Estatutos de la sociedad, También en lo referente a los nombramientos, reelecciones, remociones y evaluaciones de la Guía de Buen Gobierno Corporativo y el Reglamento del Consejo de Administración, así como cualquier otra norma legal de aplicación, los artículos que hacen referencia a esta cuestión no han sido modificados.

g.) En lo referente a los poderes de los miembros del consejo de administración serán los descritos en el artículo 23 de los estatutos, el mismo no ha sido modificado desde las últimas cuentas anuales.

De conformidad con la legalidad vigente y al igual que en ejercicios anteriores, la Junta General celebrada el día veintisiete 5 de junio de 2009 autorizó la adquisición de acciones propias por parte del Consejo de Administración, según los límites establecidos por la Ley y en un rango de precios que oscile ente los 5 Euros por acción en el límite inferior y los 15 Euros por acción en el rango superior.

h.) No procede

i.) Existen dos personas, entre cargos de administración y resto de empleados que poseen indemnizaciones por despidos improcedentes o si la relación laboral llega a su fin con motivo de una oferta pública de adquisición. El órgano que autoriza las mismas es el Consejo de Administración.