

INFORME DE GESTIÓN DE BODEGAS RIOJANAS S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES PRIMER SEMESTRE DE 2011

Mejora del EBITDA, pese a la atonía del mercado nacional y gracias entre otros a las ventas de otras Denominaciones y a la exportación, junto con la contención en los gastos.

Reducción del endeudamiento, donde continuamos con la política de incrementar los recursos ajenos a largo plazo reduciendo el corto, a pesar de ello el incremento de tipos de interés y los diferenciales han provocado un incremento en los gastos financieros.

Bodegas Riojanas U.S.A. Corporation, crece al 200% y es ya nuestro primer mercado de exportación.

I. El Mercado Vinícola

1. Mercado Mundial

Las características fundamentales del sector son:

a) La Globalización del sector, tanto en el aspecto productivo como en el Comercial, influida por:

- El crecimiento que se ha producido en la masa vegetal de los llamados "Países Nuevos", y que en los últimos tiempos se ha ralentizado. No obstante a lo largo del año 2010 crecieron en producción países como Argentina, China Sudáfrica y Chile.

b) La evolución del consumo en términos cualitativos y geográficos que se manifiesta en:

-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".

- El consumo por anual mundial se situó en los 238 millones de hectolitros, cifra ligeramente superior a la del año 2009.

c) La sobreproducción. La actual situación económica ha provocado una reducción de la producción mundial de vino. Tanto a nivel de superficie de viñedo -0,8% durante 2010, como a nivel de producción de vino propiamente dicha donde se alcanzó los 164 millones de Hectolitros, cifra que supone un descenso del 3% respecto al ejercicio anterior.

2. El Mercado de España

El mercado español se ha visto afectado durante los últimos años por la situación económica y el sector vitivinícola no ha sido ajeno a la misma, los grandes ejes sobre los que ha 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. Frente a la débil demanda interna son destacables los crecimientos en los volúmenes de exportación, si bien es cierto que los mismos se producen con crecimientos significativamente inferiores en facturación. Destacan igualmente los crecimientos en las exportaciones de graneles.

Si nos centramos en Rioja, los últimos datos facilitados por la Denominación indican un ligero descenso del 1,3%, comportándose mejor las exportaciones (+6%) que las ventas internas (-4%), por categorías tienen mejor comportamiento los vinos jóvenes (+5%) que los crianzas y reservas.

Quedando las participaciones por segmentos como siguen:

Grandes Reservas: 1,6%
Reservas: 12,8%
Crianzas: 39,6%
Jóvenes: 46,0%

La Denominación de Origen Toro redujo sus ventas un 2% en la primera mitad del año 2011.

II. Bodegas Riojanas

1. El producto

A lo largo del primer semestre de 2011 se han producido diversos cambios de añadas y hemos continuado con la mejora de nuestros vinos actualizando presentaciones como es el caso de la gama Peñamonte en la D.O. Toro en la cual hemos apostado por un diseño vanguardista, muy acorde con el estilo actual de vinos modernos que ofrece la D.O. Toro.

2. Los resultados comerciales

Durante el primer semestre de 2011, las ventas totales alcanzaron los 0,95 millones de litros, equivalentes a 1,3 millones de botellas con un decrecimiento del 11 % con respecto al mismo periodo de 2010. De todas formas es bien conocida la estacionalidad de nuestros mercados, por lo que estas cifras representan un pequeño porcentaje respecto al global del ejercicio.

En la D.O.Ca. Rioja y teniendo en cuenta los últimos datos conocidos en la denominación se ha producido un mantenimiento de la cuota de mercado comercializada, comportándose relativamente mejor nuestros segmentos de mayor valor añadido como son los reservas y grandes reservas, quedando nuestras ventas por categorías como siguen:

Reservas y Grandes Reservas: 37% (frente al 14% para D.O.Ca Rioja)
Crianzas: 50% (frente al 40% para D.O.Ca Rioja)
Sin Crianza: 13% (frente al 46% para D.O.Ca Rioja)

En cuanto a la comercialización de los vinos acogidos a la D.O.Toro, se ha producido un ligero descenso tanto en volumen como en valor, que nos llevan a unas ventas como siguen:

Reservas y Grandes Reservas: 3% (frente al 1% para D.O.Toro)
Crianzas: 10% (frente al 13% para D.O.Toro)
Sin Crianza: 87% (frente al 86% para D.O.Toro)

En el resto de denominaciones las ventas siguen evolucionando conforme a las previsiones de la compañía.

3. Las Existencias

La valoración de las existencias en el primer semestre de 2011 alcanzaba la cifra de 30.475 miles de euros y a 31 de diciembre de 2010, esta cifra se ha situado en 29.289 miles de euros. Estas existencias permitirán desarrollar los crecimientos previstos para nuestros vinos riojanos, así como con la segmentación deseada.

III. Plan estratégico de Bodegas Riojanas

Las principales áreas de trabajo son la mejora continua de la calidad de nuestros vinos, optimización de los procesos productivos junto a la adaptación a las necesidades de nuestros clientes y consumidores, por lo que las principales áreas de trabajo son:

En el Área del Producto y de la Tecnología de Producción

La creación del Departamento de Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i), nos permite mejorar permanentemente la calidad de nuestros vinos al aplicar las técnicas y tecnologías más adecuadas.

En el capítulo V se indican las actividades desarrolladas por ese Departamento durante el ejercicio 2010, 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 ese área. Destacamos el trabajo realizado en la adecuación de los vinos a las necesidades de nuestros clientes.

Igualmente es de destacar el comportamiento de nuestra filial en Estados Unidos, donde estamos doblando la facturación realizada en el mismo periodo del año anterior, lo que nos permite decir que es ya nuestro primer mercado de exportación.

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 Pérdidas y Ganancias Consolidadas de Bodegas Riojanas y Sociedades Dependientes

Todos los datos facilitados en este punto corresponden al ejercicio 2011 y su comparativa con el 2010, salvo que se indique expresamente lo contrario.

1º Balance del grupo consolidado

- El total del Activo asciende 48.020 miles de euros, frente a los 53.677 miles de euros del ejercicio 2010.
- Las existencias representan 30.475 miles de euros frente a los 29.289 miles de Euros de 2010.
- El activo circulante asciende a 34.607 miles de euros mientras que a finales de 2010 ascendía a 39.774 miles de euros.
- Las deudas con entidades de crédito a corto y largo plazo alcanzan los 20.408 miles de euros frente a los 23.145 miles de euros del año anterior.
- El Patrimonio Neto representa 24.199 miles de euros, frente a los 24.669 miles de euros del ejercicio 2010
- Los acreedores a largo y a corto plazo suponen 23.821 miles de euros, frente a 29.008 miles de euros de final del ejercicio 2010

2º Cuenta de Pérdidas y Ganancias

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

- El importe neto de la cifra de negocios alcanzó los 3.836 miles de euros, con un descenso del 13%.
- El Resultado de Explotación alcanzó los 622 miles de Euros. Con un incremento del 20%.
- Un Resultado Financiero de -431 miles de euros frente al resultado anterior de -286 miles de euros.
- Un Resultado antes de Impuestos de 191 miles de euros con un descenso del 17.7%.
- Un Resultado después de Impuestos de 134 miles de euros, que representa un descenso del 17,8%, respecto a los 163 miles de euros del mismo periodo del ejercicio anterior.

V. Actividades en materia de investigación y desarrollo

Durante el primer semestre del ejercicio 2011, en el Departamento de Investigación, Desarrollo e Innovación, se han realizado diversas actividades algunas de las cuales se detallan a continuación.

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

Dentro del área Mejora de Procesos; todos los estudios han estado encaminados en la optimización del proceso productivo; buscando no solo reducir costes sino aumentar la calidad del producto. El principal proyecto ha sido:

- Rediseño del proceso de “Vendimia en cajas”; este proyecto está muy avanzado y solo queda esperar a la vendimia para ejecutar el mismo..

Dentro del campo de la Viticultura, los proyectos están encaminados a buscar una mejor calidad de la uva; controlando de forma más eficiente las parcelas de los viticultores, lo que nos repercutirá en un aumento de la calidad de los vinos. Se describen las principales actividades desarrolladas:

- Mediante la utilización de un GIS se ha empezado a controlar de una manera más eficaz las diferentes parcelas de los viticultores. Pudiendo de esta forma realizar una mejor selección de las parcelas que se vendimiarán en cajas. A su vez se ha empezado a trabajar con datos obtenidos de fotos por satélite que nos permiten diferenciar parcelas por el vigor.

En el campo de Enología se están desarrollando los siguientes estudios, algunos de los cuales se describen a continuación:

- Optimización de los procesos de Elaboración, Envejecimiento y Clarificación de los vinos pertenecientes a la Denominación Ribera del Duero; lo que nos está permitiendo obtener los mejores vinos tanto de Azuel Crianza como Azuel Roble.
- 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. Estudiando a su vez las operaciones de rellenado y trasiega de los vinos.

Igualmente se están desarrollando distintos proyectos:

- Se está participando en un Proyecto en Colaboración “OPTIBAR” *Soluciones y Metodologías Optimizadas de Crianza de vino en Barrica de Roble*, junto con la tonelería Navarra INTONA. Con un presupuesto cercano a medio millón de euros durante los años 2010-2012.
- Se está desarrollando el Proyecto “VINTTLE” *Calidad Integral de la Cepa a la Botella*, en donde se han integrado la mayor parte de los puntos anteriormente descritos.
- Se está desarrollando el 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 está formado por instituciones tan relevantes como la Universidad Católica de Lovaina o el Instituto Francés de la Viña y del Vino.

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 2010 se liquida en 2011, no obstante nuestras previsiones apuntan hacia un mantenimiento 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.

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 30 de junio de 2011, el número de acciones de autocartera ascendía a 12.249, lo que representa el 0,23% 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:

- Luxury Liberty, S.A. – 12,725%
- Van Gestión y Asesoramiento, S.L. – 10,01%
- Frimón Inversiones y Asesoramiento, S.L. – 8,382%
- Infazar, S.L. – 6,353 %
- Previsión Mallorquina de Seguros, S.A. – 6,36 %

4º Información adicional

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

No existen limitaciones en la transmisibilidad de las acciones.