

Análisis de un sector: Rioja 4.0

4

Cuaderno de Campo

En el mercado en origen, va ganando peso la venta de uva respecto a la de vino./ Daniel Acevedo

La DOC Rioja ha conseguido en tres décadas duplicar o triplicar todas sus cifras, sin variar su pluralidad productiva y comercializadora

El estudio plantea las principales líneas de trabajo que el sector debería abordar ante un escenario 2030 de posible liberalización de plantaciones de viñedo

Texto: **Emilio Barco**. Profesor de Economía de la Universidad de La Rioja

Todo se ha duplicado o triplicado desde entonces. Había 38.000 hectáreas de viña y hoy 65.000. De producir y vender 100 millones de litros de vino se ha llegado a casi 300. Había 63 bodegas de crianza y ahora hay 379. Yo tenía 27 años y hoy, 60. Entonces es 1983, el año en el que recopilé la poca información disponible, en aquel momento, sobre el sector vitivinícola en el espacio de la DOC Rioja, y que vio la luz en 1985 como el primer estudio *Análisis de un sector: el Rioja*. Cuatro actualizaciones posteriores, en 1991, 2002, 2008 y la recientemente publicada en 2018 bajo el título *Análisis de un sector: Rioja 4.0*, han ido poniendo al día tanto las cifras que muestran el funcionamiento económico del sector como el marco institucional que lo condiciona. La evolución del sector en estas tres décadas queda plasmada en los datos que se exponen a este artículo, que concluye con unas líneas de trabajo para desarrollar en Rioja ante el escenario 2030 que plantea la posible liberalización de las plantaciones de viñedo.

El libro *Análisis de un sector: Rioja 4.0* se ha estructurado en tres partes. En la primera se describe y analiza el sector en el ámbito local a partir de los que se consideran factores del funcionamiento económico en la DOC Rioja: espacio de producción, determinantes de la producción y del crecimiento, producto, agentes económicos, mercado y marco institucional. Este apartado concluye con el balance de la Denominación y su evolución histórica, prestando especial atención a las situaciones críticas que ha vivido en su larga historia y a las decisiones adoptadas para superarlas.

En la segunda parte del trabajo se describe el sector en el mundo, en la Unión Europea y en España, atendiendo a los cambios y debates que se están produciendo en los últimos años en el comercio mundial, en las políticas agrarias y comerciales, en la tecnología, en los sistemas financieros y cambiarios, y a la propia situación que se vive en la Unión Europea.

En la tercera parte de la publicación se identifican aquellos elementos asociados al entorno económico, al marco institucional y a los debates abiertos en la DOC, que pueden generar tensiones y cambios en el funcionamiento económico del sector. Entre estos se presta especial atención al debate proteccionismo/librecambismo,

acentuado a partir de las iniciativas adoptadas por el nuevo Gobierno de Estados Unidos, al impacto del *bretxit*, al nuevo sistema de autorización de plantaciones de viñedo vigente hasta el año 2030, a la adaptación del Consejo Regulador de la DOC Rioja a lo establecido en la Ley 6/2015 en lo relativo a certificación, a los nuevos criterios de categorización de los vinos de Rioja y a la constitución de un *stock* cualitativo. El objetivo último es animar a una reflexión sobre las decisiones que la DOC Rioja debería adoptar para minimizar los riesgos derivados de un entorno económico e institucional en el que existe un elevado nivel de incertidumbre. Esto es lo que se pretende en el último apartado titulado “¿Y después de 2030, qué?”, donde se plantean las líneas de trabajo que se considera necesario abordar ordenadas en tres horizontes temporales. El libro concluye con una reflexión/opinión personal sobre el futuro de la Denominación.

El sector en la DOC Rioja

El crecimiento continuado de los principales indicadores económicos resume con bastante precisión lo ocurrido en la DOC desde el inicio de la década de los años ochenta del siglo Xx (cuadro 1). En treinta años, la producción amparada se ha multiplicado por 3, las ventas por 2,62,

y la capacidad de almacenamiento y las existencias por 2,71 y por 2,88, respectivamente. Hay más titulares de viñedo inscritos en el registro correspondiente del Consejo Regulador, aunque decreciendo desde el año 2010, y el número de bodegas de crianza se ha multiplicado por 6.

Este crecimiento, acompañado de una profunda transformación de la estructura del sector, se constata con la información que aportan cada uno de los factores que determinan el funcionamiento económico del sector y que se exponen a continuación: espacio de producción, condicionantes de la producción y del crecimiento, producto, agentes económicos, mercado y marco institucional.

Espacio de producción

La superficie de viñedo inscrita en el registro del Consejo Regulador ha pasado de 38.349 hectáreas en el año 1983 a 65.012 en el año 2016, distribuidas en 142 términos municipales, de los cuales 118 son de La Rioja, 15 de Álava, 8 de Navarra y uno, Miranda de Ebro (finca El Ternero), de Castilla y León. Más de la tercera parte de esta superficie se localiza en tierras de regadío.

Entre 1983 y 2016, la superficie de viñedo creció a una Tasa de Variación Media Acumulada Anual (TVMAA) del

Cuadro 1. Evolución de la DOC Rioja. 1983-2016

	1983	1990	2000	2010	2016	Variación 1983-2016 1983=100
Superficie registrada (ha)	38.349	46.972	57.48	63.930	65.012	170
Producción amparada (millones de l)	106	161	311	256	317,83	300
Producción total (millones de l)	106	166	369	284	337,43	318
Ventas (millones de l)	108	104	160	267	282,44	262
Capacidad de almacenamiento (millones de l) ⁽¹⁾	531	604	1 196	1 400	1 440	271
En depósito	447	481	984	1 108	1 142	255
En barrica	84	123	212	292	298	355
Existencias al 31/12 (millones de l)	285	482	769	843	821,45	288
Ratio existencias/ventas	3	4,63	4,6	3,16	2,91	
Número de viticultores ⁽¹⁾	12.612	17.325	19.171	18.500	15.433	122
Número de bodegas de crianza (titulares)	63	125	222	375	379	602
Bodegas con nº de registro embotellador			443	572	601	

(1) Datos del año 1982 en el año 1983.

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

1,61%, con situaciones de mayor crecimiento en la década de los años noventa.

Desde el año 1983 se ha producido un desigual comportamiento en cuanto al crecimiento de la superficie de viñedo entre las tres Comunidades Autónomas con territorio en la DOC. La superficie de viñedo en el conjunto de la Denominación ha aumentado desde aquel año un 69,53%, en tanto que en La Rioja este incremento ha sido del 63,95%; en Álava, del 65,29 y, en Navarra, del 133,69%. Estas diferencias se reflejan en el “peso” que cada región tiene en la superficie vitícola de la DOC. En el año 1983, en La Rioja se localizaba el 71,44% del viñedo de la Denominación; en Álava, el 20,96; y en Navarra, el 7,60. En 2016, la superficie de La Rioja representa el 69,08%; la de Álava, el 20,44; y la de Navarra, el 10,48%.

Las estrategias de crecimiento en la DOC Rioja están condicionadas por la posibilidad de plantar o no viñedo. En aquellos municipios en los que la relación entre la superficie de viñedo y la superficie labrada es muy alta y queda poco terreno para plantar (ver mapa) el crecimiento se plantea en términos de aumento del rendimiento en campo (intensivo) más que por la vía del aumento de la superficie vitícola (extensivo).

En trece municipios, la superficie plantada de viña ocupa más de las tres cuartas partes de la superficie cultivada y en algunos de ellos supera el 90% (Villabuena, Navaridas, Elciego y Samaniego). En Cenicero, Labastida, Torremontalbo, Baños de Ebro y San Vicente de la Sonsierra esta relación es superior al 80%.

En el extremo contrario se encuentran 66 municipios en los que la superficie de viñedo representa menos del 25% de la tierra cultivada.

Producción y crecimiento

El aumento de la producción que se observa en el cuadro 1 es el resultado de la combinación del crecimiento de la superficie, ya mencionado en el apartado anterior, y del aumento del rendimiento. Más allá de las limitaciones normativas, el rendimiento estará condicionado por variables directamente relacionadas con el modo de producción, en particular con prácticas culturales, parcelación, localización, tamaño de las explotaciones, edad y variedades.

Una característica que permanece en la DOC Rioja es el elevado grado de parcelación en el viñedo (al menos registra-

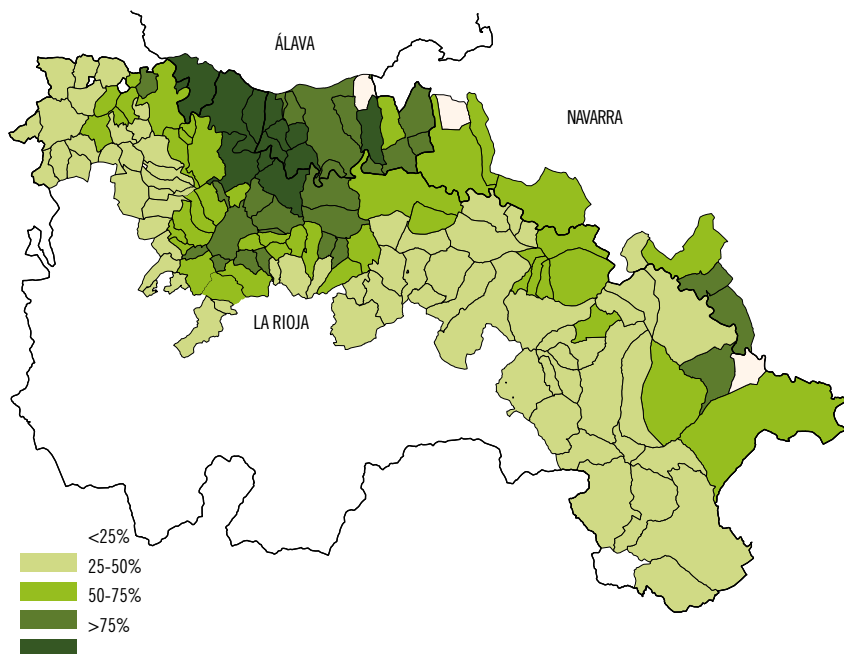


mente): 117.954 parcelas en 2016, con una superficie media por parcela de 0,55 hectáreas. Este dato permite apuntar que entre 1983 y 2016 se ha mantenido la principal característica estructural del viñedo en la DOC: alto grado de parcelación y reducido tamaño medio de las parcelas.

El aumento de la superficie de viñedo ha animado el proceso de rejuvenecimiento, hasta el punto de llevar a nivel mínimo las hectáreas de viñedo viejo al comienzo del siglo XXI. Si hasta 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), desde entonces hasta ahora se han perdido casi 4.000 hectáreas de superficie de viñedo de más de 40 años de edad. En el año 2016 hay registradas 10.439 hectáreas de viñedo plantadas antes de 1980 (16% del total), observándose cómo es en Álava donde más viñedo viejo hay en términos relativos (28%) y en Navarra donde menos (3,6%).

Las cuatro últimas décadas se han caracterizado por la concentración va-

Relación de superficie de viñedo / superficie productiva (%). 2016





La DOC Rioja cuenta con casi 15.500 viticultores, el 42,4% asociados a cooperativas. / Miguel Ángel Robredo

rietal, con abandono de las variedades blancas y de Garnacha Tinta y aumento de Tempranillo. Desde el año 1983 la superficie de variedades tintas ha pasado de representar el 80% al 91%, pero si aquel año la diversidad entre las dos principales variedades era 41% Tempranillo y 34% Garnacha, en 2016 se ha pasado a 80 y 7%, respectivamente. La especialización varietal se refleja de manera significativa en la pérdida de importancia de las variedades blancas, que suponían el 20% en 1983 y menos del 9% en 2016 (llegó a ser del 6,24% en 2010). Este proceso parece haber sido capaz de frenarlo la autorización de nuevas variedades blancas realizada en la última década, entre las que domina el Tempranillo Blanco (607 hectáreas en 2016), seguido por Verdejo (301), Garnacha Blanca (148), Sauvignon Blanc (176) y Chardonnay (140).

Desde la perspectiva de la estructura de propiedad, según tamaño, no se observan cambios significativos en las últimas décadas, al margen del descenso en el número de titulares: 20.024

en 2002 y 15.433 en 2016. Se mantiene la pluralidad que caracteriza a la Denominación desde esta perspectiva: muchos pequeños propietarios (menos de 5 hectáreas) que representan el 75% de los titulares pero que concentran poco más de la cuarta parte del viñedo; y pocos medianos y grandes propietarios (más de 20 hectáreas) que representan el 2% de los titulares y concentran el 22% del viñedo inscrito en la Denominación. Entre ambos grupos hay un colectivo de 3.489 titulares que cultiva casi la mitad del viñedo inscrito y que permanece muy estable en número y en la superficie que cultiva. Esta pluralidad en la estructura de propiedad es otra característica específica del sector en la DOC Rioja que se observa también en la estructura empresarial (elaboración, crianza y comercialización). 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, aun cuando en los últimos años

parece haberse acelerado la disminución del número de explotaciones de menor tamaño. El 32,68% de los titulares tienen menos de 1 hectárea (37% en 2008) y representan, en conjunto, el 3,75% de la superficie registrada (el 5,2% en 2008). En el extremo contrario, 60 titulares de más de 50 hectáreas, que representan el 0,39% del total, tienen el 11,62% de la superficie de la Denominación (0,22 y 9,52%, respectivamente, en el año 2008).

En 2016, del total de viticultores inscritos en el registro del Consejo Regulador como titulares de viñedo 6.538 estaban asociados (socios de cooperativa), lo que representa el 42,4% del total. Entre los viticultores no asociados (8.895), las firmas comerciales son 273; los cosecheros, 146 y los vendedores de uva, 8.476.

Todos estos cambios en la estructura de producción se reflejan desde la segunda mitad de la década de los años noventa en un aumento del rendimiento medio. Entre 1983 y 2016, la producción total se ha multiplicado por 3,18 y la amparada

por 3. La tasa de variación media anual acumulada durante este periodo ha sido del 3,6 para la producción total y del 3,4 para la amparada. Este crecimiento se explica a partes iguales por la variación de las dos componentes que determinan la producción: la superficie de viñedo creció al 1,61% y el rendimiento, al 1,57%.

Producto

El producto ofertado puede ser analizado a partir de diferentes características entre las que color, variedad y envejecimiento son las más importantes. En el caso de la DOC Rioja, la variedad no ha sido la variable de referencia para presentar el vino ante los consumidores y segmentar la oferta. Respecto al color, en esta Denominación es un indicador menos relevante, debido a la pérdida de importancia de la producción de uvas blancas y a una menor elaboración de vinos blancos y rosados, en favor de los tintos, que concentran la mayor parte de la producción. Se observa desde el año 2011 cómo se mantiene, en términos relativos, la producción de vinos rosados y aumenta la de blancos hasta

llegar a representar en 2016 el 7,3% del total, con 23.165.343 litros amparados, frente a los 14.940.865 de rosado (4,7%) y 279.722.021 de tinto (88%).

A corto plazo se espera el aumento de la producción de uva blanca debido a la entrada en producción de, al menos, mil hectáreas plantadas en los últimos años.

En 2016, de cada 100 botellas vendidas, aproximadamente 44 son de vino joven y 56 de vinos criados (37,5 crianzas, 16,6 reservas y 2,4 grandes reservas). El año 1983 mostraba una estructura de las ventas, según este criterio, muy diferente: 55 vino joven, 36 crianza, 6 reserva y 3 gran reserva. El cambio en la estructura, que coincide con un descenso de las ventas entre 1999 y 2001, se consolida a partir de 2003 y se está poniendo a prueba en los últimos años (gráfico 1).

Agentes económicos

En el proceso de producción de uva, elaboración del vino, almacenamiento y crianza participan cinco tipos de agentes económicos: viticultores no asociados que no elaboran (8.476 en 2016), viticultores

no asociados que elaboran o cosecheros (146), viticultores asociados (6.538 en 37 cooperativas), almacenistas (77) y criadores (379). Del total de operadores inscritos en los diferentes registros del Consejo Regulador, 601 aparecen además en el registro de bodegas embotelladoras.

Hay que destacar la pérdida de importancia relativa de una figura histórica en el sector, los cosecheros (gráfico 2). El cosechero, como elaborador y vendedor de vino joven, mayoritariamente a granel, ha ido desapareciendo al mismo tiempo que emerge con fuerza la figura del cosechero criador. La evolución en los últimos años avala esta tesis hasta el punto de que por primera vez en la historia del Rioja, el número de criadores supera al de cosecheros y esta figura corre el riesgo de convertirse en algo marginal en términos de producción y de empresas.

Por otro lado, las 37 bodegas cooperativas existentes en la DOC elaboran la producción de los 6.538 viticultores que en el año 2016 eran titulares de 21.689 hectáreas de viñedo productivo (20.041 de tintas y 1.648 de blancas). Estos datos

Gráfico 1. Estructura de las ventas por tipo de vino en la DOC Rioja (%). 1983-2016

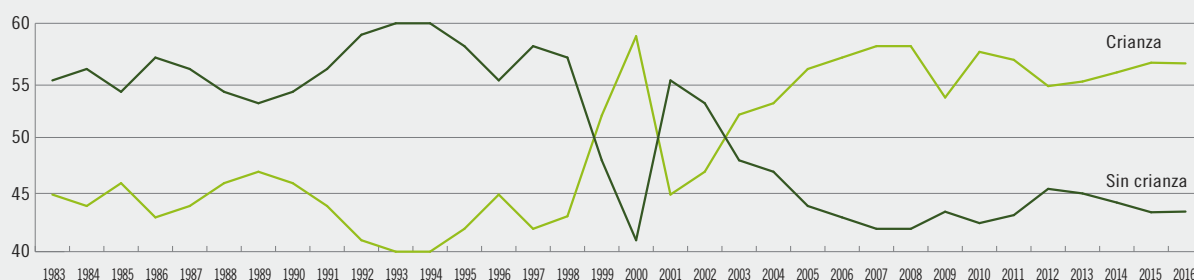
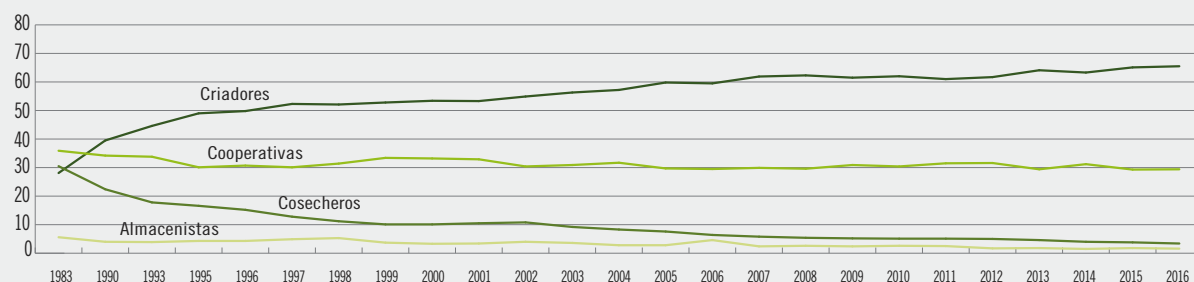
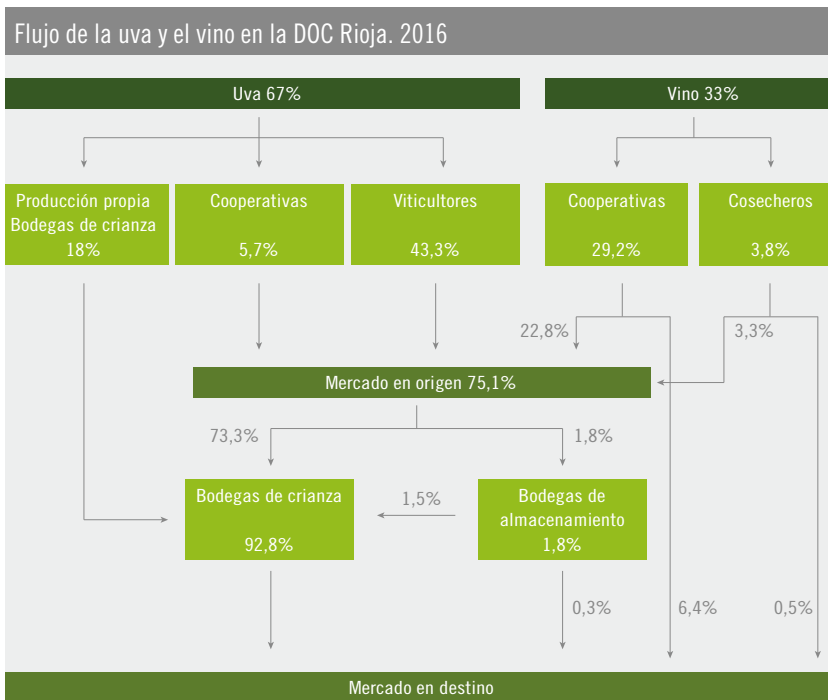


Gráfico 2. Estructura de la elaboración por agentes económicos (%). 1983-2016



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



nos permiten concluir que la elaboración asociada en la DOC ha perdido peso frente a la elaboración no asociada, pasando las cooperativas de elaborar la producción del 41,7% de la superficie total en 1990 a elaborar la producción del 37,4% de esta superficie en 2000 y del 34,6% en 2016.

La importancia de cada uno de estos agentes económicos se refleja también en la capacidad de almacenamiento y de crianza. Hay que subrayar la poca capacidad de crianza que tienen las cooperativas, menos del 4%, cuando elaboran en torno al 30% del vino, lo que es un claro indicador del bajo grado de integración vertical de los viticultores asociados.

Al analizar el tamaño de las empresas a partir del volumen de vino comercializado, se refuerza, de nuevo, la idea de pluralidad que se ha destacado anteriormente. Desde esta perspectiva, el sector vitivinícola en la DOC Rioja se caracteriza por tener un elevado número (430) de

bodegas pequeñas que comercializan menos de medio millón de litros cada una y muy pocas (16, de las que solo una es cooperativa) medianas y grandes bodegas que venden, cada una, más de 5 millones de litros. Entre estos dos grupos hay 57 bodegas pequeñas y medianas, de las que 52 son de criadores y 5 son cooperativas.

Mercado

Los intercambios entre los diferentes agentes económicos que operan en la DOC Rioja y los que se producen entre éstos y los consumidores se canalizan a través de dos mercados: uno para la materia prima, uva o vino, denominado mercado en origen; y otro para el producto final, mercado en destino.

Mercado en origen

Durante los años noventa se invierte la relación entre la parte de la producción que se vende en uva y la que se vende en

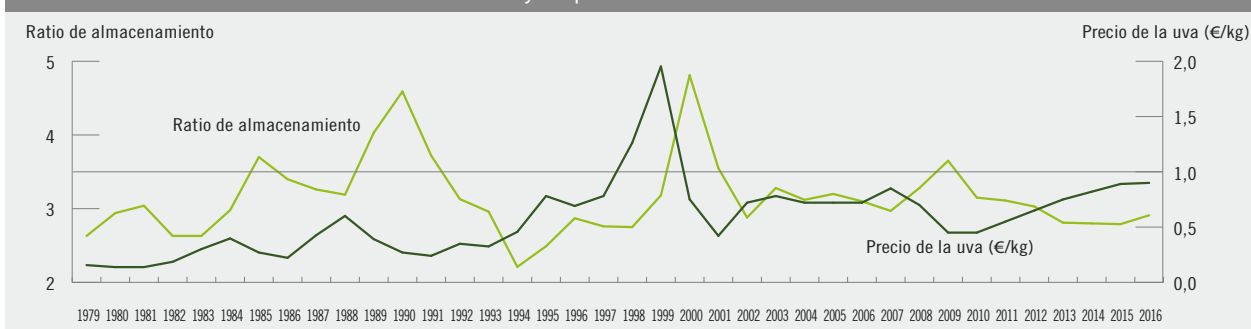
vino (40/60 en 1990 y 57/43 en el año 2000). Esta tendencia se consolida en la primera década del siglo XXI, comercializándose en el año 2007 solo el 36% de la producción como vino. En 2016, la producción elaborada por cosecheros y cooperativistas representó el 33% del total. En la ilustración se puede ver la participación de cada agente económico en el flujo de venta de uva y vino en el mercado en origen. Se observa que la parte de la cosecha que no es objeto de mercado proviene de la producción propia de las bodegas, que representa el 18%, y del vino que cooperativistas y cosecheros colocan directamente en el mercado final (7%).

La serie de precios de la uva y del vino muestra, desde el año 1970, una gran volatilidad que no puede ser explicada atendiendo únicamente al comportamiento de la oferta y de la demanda. Desde hace años el sector utiliza para anticipar el comportamiento de los precios la evolución de la ratio de almacenamiento. En el gráfico 3 se puede observar la correlación entre ambos parámetros: cuando el valor de la ratio de almacenamiento es inferior a 3, los precios tienden a subir; cuando la ratio se sitúa en torno a 3, los precios permanecen estables; y cuando la ratio toma valores mayores de 3, los precios tienden a caer.

Mercado en destino

Las ventas de vino de la DOC Rioja han crecido desde los 100 millones de litros en los primeros años de la década de los ochenta hasta 284 millones de litros vendidos en 2015 y 282 en 2016. La evolución de la comercialización en los últimos años sitúa las ventas en torno a los 280 millones de litros, con una media anual

Gráfico 3. Evolución de la ratio de almacenamiento y del precio de la uva. 1979-2016





Rioja vende unos 280 millones de litros, el 40% en el mercado exterior. / Riojapress (Fernando Díaz)

en el quinquenio 2011-2015 de 275,4 millones de litros, frente a los 257,8 del quinquenio anterior, observándose que por primera vez las ventas medias anuales en el último quinquenio son superiores a la producción (gráfico 4).

Si se analizan las ventas atendiendo al destino, de una estructura 70/30, mercado interior/mercado exterior, que se mantenía estable hasta finales del siglo xx, se avanza hacia una del tipo 60/40 que parece estar encontrando resistencias en el último año, igual que ocurrió en 1987 y 1997, para consolidar una posición de mayor protagonismo del mercado exterior en las ventas de Rioja, objetivo deseado por el sector y pieza clave de sus planes estratégicos.

Una de las lecciones aprendidas en la crisis de finales de los años noventa

fue la mayor sensibilidad de los vinos jóvenes al aumento del precio de venta y la necesidad de consolidar la tendencia existente ya entonces a desplazar las ventas hacia los vinos de mayor precio: reservas y grandes reservas. En 1992 estos dos tipos de vinos representaban el 17,2% del volumen total exportado y, en 2016, el 32,5%. En valor, las exportaciones de vinos de reserva y gran reserva supusieron este último año el 49,3% del total vendido en el exterior.

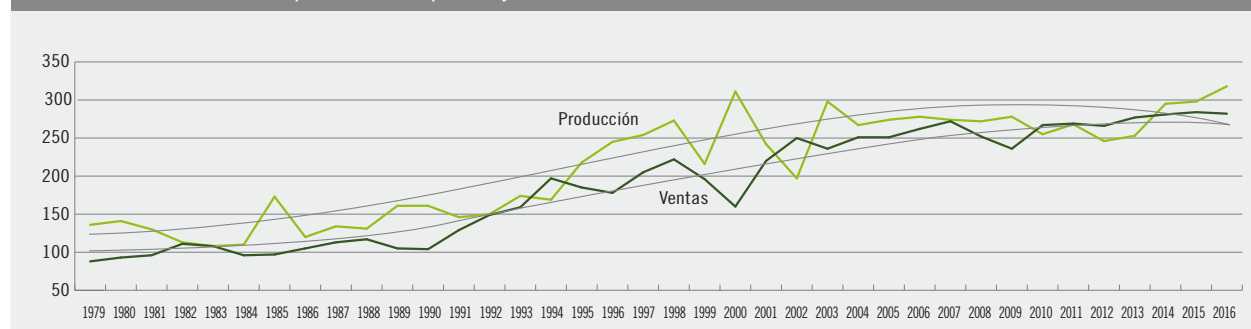
Esta observación permite abordar uno de los debates que de manera recurrente se viene planteando entre los agentes económicos de la DOC en los últimos años, el de la rentabilidad del negocio, que acaba enfrentando dos modelos de producción diferentes: uno más orientado hacia estra-

tegias de crecimiento en volumen y otro, hacia crecimiento en valor.

En la última década, el crecimiento del valor de las ventas, a una tasa media anual acumulada del 3,17%, es consecuencia principalmente del aumento del volumen, que crece a una TVMAA del 2,77%, más que del comportamiento de los precios (4,34 €/l de precio medio en 2006, 4,35 en 2015 y 4,51 en 2016; TVMAA=0,38%) y que del cambio en la estructura de las ventas por tipo de vino.

Si en 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 2016 a Suiza se exportó el 5,6% del total y a Dinamarca el 1%.

Gráfico 4. Evolución de la producción amparada y de las ventas (millones de l). 1979-2016



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

Reino Unido (33,2% en volumen y 26,38% en valor) y Alemania son ahora los principales países de destino de las exportaciones de Rioja, seguidos por Estados Unidos, con el 9,4% de las exportaciones totales en volumen. En los últimos años están ganando peso las exportaciones a China (3,6% en volumen y 3,72 en valor, año 2016).

Marco institucional

El marco institucional recoge las reglas de juego sin las cuales no es posible

entender el funcionamiento económico del sector. Condiciona la definición del producto, su presentación ante los consumidores, las prácticas de cultivo y elaboración, impone barreras de entrada, condiciones de acceso a los mercados y limitaciones a la capacidad competitiva de las empresas.

En el caso de la DOC Rioja, este entramado complejo que condiciona las actuaciones del sector puede ser sintetizado siguiendo un criterio que va de lo más internacional a lo más local y, en la actua-

lidad, es el resultado de un largo proceso histórico en el que cabe plantearse si el sector ha tenido capacidad para adoptar algunas decisiones que le han permitido avanzar por una vía diferente al de otras regiones vitivinícolas.

En la publicación *Análisis de un sector: Rioja 4.0* se describe y analiza este marco con especial atención a la organización común de mercado del vino de la UE y la autorización de plantaciones en el nuevo sistema vigente desde el año 2016.

Reino Unido y Alemania son los principales mercados de Rioja. / Rafael Lafuente



¿Y después de 2030, qué?

La pregunta que da título a este apartado tiene su origen en la idea de que hasta el año 2030, si las reformas de la PAC asociadas a la discusión de las perspectivas financieras en 2020 y 2027 no modifican el escenario previsto, estará vigente el sistema de autorización de plantación de viñedo y, por ello, la posibilidad de controlar el potencial productivo de la DOC Rioja por la vía de “la recomendación”, tal y como se viene haciendo desde 2016. Hasta ese año el horizonte parece despejado, al menos en lo que a esta cuestión se refiere. Otra cosa es lo que se pueda especular sobre el escenario incierto que se abre a partir de 2030.

Conocidos los factores determinantes del funcionamiento económico del sector vitivinícola en la DOC Rioja y analizadas las características del mercado en el que compete el sector, en la tercera parte del libro *Análisis de un sector: Rioja 4.0* se identifican los elementos de cambio que pueden alterar, a medio o largo plazo, su modo de regulación y su impacto en cada uno de estos factores. Estos elementos están asociados al entorno económico internacional en el que actúa el sector (importancia creciente de los tipos de cambio, mayor control del consumo de alcohol,

nuevas tecnologías, países emergentes, debate proteccionismo/librecambismo, *brexit...*), al marco institucional (política agraria común en la UE, sistema de autorización de plantaciones, trazabilidad y control de calidad, tipificación...) y a las tensiones y situaciones críticas que se producen en el sector en la DOC.

Ante estos condicionantes, la pregunta final que se aborda en el trabajo y a la que se quiere responder es la siguiente: ¿En qué debería trabajar el sector en los próximos años para minimizar estos impactos en el escenario en el que se supone que deberá competir después del año 2030?

En el caso de la DOC Rioja, el análisis realizado hasta ahora permite adelantar las principales líneas de trabajo que deberían ocupar al sector en los próximos años en este proceso de adaptación, organizadas en tres niveles de prioridad con sus correspondientes horizontes temporales:

1. Corto plazo, 2017-2020

- a) Implantación del nuevo sistema de control y certificación.
- b) Categorización complementaria de la crianza para los vinos de la DOC.
- c) Modificación de rendimientos.

2. Medio plazo, 2021-2025

- d) Creación de un observatorio del

funcionamiento económico de la cadena de valor en el sector vitivinícola en la DOC Rioja que facilite la toma de decisiones de carácter económico a la OIPVR.

- e) Constitución de un *stock* cualitativo que permita modular las variaciones de las cosechas y contribuir a estabilizar el funcionamiento económico del sector y mejorar la calidad.

- f) Acuerdo interprofesional para el estudio y organización del mercado del vino en la DOC Rioja, con el objetivo final de coordinar los diferentes mecanismos que el sector utiliza o pudiera utilizar para gestionar el sector vitivinícola en la Denominación después de 2030.

3. Largo plazo, 2026-2030

- g) Definir las líneas de investigación que, desde la perspectiva de la producción, del mercado y de la gestión de las regiones vitivinícolas, pueden ser desarrolladas para afrontar un escenario de liberalización total del sector después de 2030.
- h) Generar la base documental y cartográfica para acotar las posibilidades de crecimiento extensivo de la DOC Rioja en un escenario de libertad de plantación.



Solo el 16% del viñedo tiene más de 40 años en la DOC Rioja. / Miguel Ángel Robredo

Hacia la 4ª revolución industrial

Rioja vive un momento decisivo para enfrentarse a los cambios institucionales y económicos que se avecinan en los próximos años. / Miguel Ángel Robredo

En todas las regiones vitivinícolas, los agentes económicos que trabajan en el sector llevan años ajustando sus estrategias productivas y comerciales a los cambios que se están produciendo tanto desde el punto de vista del medio ambiente, asociados al cambio climático (deslocalizaciones y genética), como tecnológicos y financieros, y que acabarán concretando la forma en la que el sector vitivinícola mundial “se instalará en la cuarta revolución industrial”.

Hasta llegar a esta “cuarta revolución”, el sector vitivinícola riojano ha sido capaz de adaptarse a los cambios producidos en su entorno, reaccionado en los momentos de crisis (filoxera, cambios en el modelo productivo y de denominación o crisis de precios y de mercados) y llevando a cabo ajustes o adoptando las decisiones precisas para afrontar un nuevo ciclo.

Rioja ha vivido tres “revoluciones industriales” y el sector trabaja ahora con incertidumbre en su adaptación a la que será su cuarta revolución industrial.

Rioja 1.0 (1785-1899). Cuando nace el negocio del vino

- De los hermanos Quintano a las bodegas del barrio de la Estación de Haro
- Del campo a la bodega
- Del cosechero al bodeguero
- De los privilegios al mercado
- Del sector agrario a la industria
- Se impone la técnica de vinificación en bodega

Rioja 2.0 (1900-1980). Cuando nace la Denominación de Origen

- De los vinos artificiales a los vinos con origen
- De la bodega al laboratorio
- Del bodeguero al enólogo
- Del mercado a la regulación
- De industria mecánica a industria química: de la máquina a la química
- Se impone el transporte y la comunicación (mercado) y la regulación

Rioja 3.0 (1981-2016). De DO a DOC

- De los vinos con origen a los vinos de marca
- Del laboratorio a la mesa de reuniones
- Del enólogo al comercial
- De la regulación al *marketing*
- De la industria al sector servicios
- Se impone el control y la comunicación, *marketing*

Rioja 4.0 (2016 - ...). De DOC a ...

- ¿De los vinos de marca a los vinos de autor o la vuelta al origen?
- ¿De la mesa de reuniones al campo?
- ¿Del comercial al prescriptor?
- ¿Del *marketing* al *neuromarketing*?
- ¿Del sector servicios a las tecnologías *big data*?
- ¿Se impone la información en red?



EL LIBRO

Título: **Análisis de un sector: Rioja 4.0**

Autor: **Emilio Barco**

Edita: **Consejería de Agricultura, Ganadería y Medio Ambiente**

ISBN: **978-84-8125-687-1**

Formato: **17 x 24 cm, 444 pág.**

PVP: **20 €**

Distribución: **Instituto de Estudios Riojanos**

Venta: **IER y librerías**



El Consejero de Agricultura, Íñigo Nagore (izda) y el autor Emilio Barco, durante la presentación del libro. / Gobierno de La Rioja