



Nave de la empresa francesa H&A en el polígono La Portalada de Logroño. SONIA TERCERO

## El colapso de H&A, el gigante del renting de barricas, pone en alerta a bodegas y toneleros

La firma francesa, con sede en Logroño, entra en liquidación con numerosos clientes en Rioja y otras zonas vitícolas del país

A. GIL

LOGROÑO. H&A, el gigante francés de la financiación de barricas, con sede en Burdeos, Madrid y Logroño, ha entrado en proceso de liquidación –con margen para encontrar un comprador de última hora hasta el 25 de abril– y ha dejado a muchas tonelerías, especialmente francesas, en una delicada situación financiera, una noticia que está generando no poca incertidumbre en el sector también en España y en Rioja, ya que la compañía tenía una importan-

te presencia con notables clientes, en número y en prestigio.

H&A se fundó en 2004 en Burdeos y es un grupo que opera en seis países (Francia, España, Italia, Portugal, Reino Unido y Estados Unidos), donde gestiona más de un millón de barricas para 2.000 clientes, superando los 400 millones de euros de facturación anual. En España está presente desde 2007 y gestiona más de 300.000 barricas para cerca de 200 clientes, con una facturación de 37 millones de euros.

Con sede en Madrid y con una oficina adicional en Logroño, la compañía ofrecía un servicio de renting (arrendamiento de barricas) mediante pagos diferidos. Al final del periodo pactado (un año, dos, cinco...), la bodega podría firmar un nuevo contrato para volver a renovar las barricas y ven-

der las usadas, que asumía la propia H&A. Tras su reparación o acomodación, les daba una segunda, incluso tercera vida, vendiéndolas a otras bodegas o para productores de destilados. Es decir, un sistema muy similar al que utilizan los concesionarios de automóviles.

La compañía francesa se hizo con un gran parque de barricas usadas que ahora apenas tiene salida. En plena fase de expansión –H&A quería duplicar cifras de barricas y clientes en España–, la demanda de barriles, con la crisis de consumo y la prudencia financiera de bodegas y destilerías, ha caído en picado tanto de nuevas como de segunda mano y la firma bordelesa se ha visto pillada. «Nosotros llegamos a trabajar con hasta 25.000 barricas usadas, que reparamos y revendimos, pero

vinos que ese mercado empezaba a tener mucho riesgo y lo apartamos», explican desde una tonelería riojana. La empresa se ha visto 'pillada' por la crisis de H&A, aunque con apenas 4.000 euros: «Tuvimos más contratos, pero hemos tenido suerte».

La labor de H&A, además de propietaria de los barriles usados y de su comercialización, era de intermediaria en el renting de los nuevos, pero el contrato se firmaba con las financieras con las que trabajaba. Es decir, la bodega cliente podía elegir el tipo de barrica y la tonelería fabricante y, a partir de ahí, en lugar de pagar a 60 días financiarla por cinco o seis años, pero no pagaba a H&A, sino a la financiera: «A mí me ha pillado con tres barricas, pero sé que hay gente con muchas más. En Ribera, incluso, hay alguna bodega con

La firma, con sede en Logroño, gestionaba unas 300.000 barricas con Rioja y Ribera como clientes principales

un millón de euros...», explica un bodeguero de Rioja. «El sistema era algo más caro –continúa– pero muy útil para tesorería porque te permitía pagar poco a poco y renovar las barricas».

En todo caso, el bodeguero está tranquilo: «Pago religiosamente a la financiera con lo que entiendo que, mientras no me salte las cuotas, el único problema es que a los cinco años, si H&A ya no existe, no me comprará las barricas de segunda mano, pero tres por 60 euros no es mucho problema... otra cosa es que quien tenga mil y contaba con esos ingresos».

### Las explicaciones

Así las cosas, la mayor preocupación está en las tonelerías, puesto que son las proveedoras de barricas (las de más calidad superan los mil euros). De hecho, en Burdeos la alarma es tremenda y hay fabricantes de primer nivel que podrían verse abocados a la quiebra. A requerimiento de este periódico, tanto H&A España como la matriz francesa, se ciñen al comunicado lanzado tras la crisis: «Desde 2024, el mercado experimenta una desaceleración marcada (...) y, ante esta situación, H&A inició a finales del verano de 2025 una fase de reorganización financiera, pero no ha dado lugar a la validación de un plan de reestructuración». «H&A –continúa el comunicado– se ve obligada a acogerse a la protección del tribunal y, con supervisión de dos administradores judiciales, permitirá la búsqueda y designación de un comprador capaz de garantizar la continuidad de la actividad, el mantenimiento del empleo y de los servicios».

## Fallece Eduardo Santos-Ruiz, impulsor de El Coto de Rioja y fundador de Barón de Ley

El empresario, nacido en Madrid, convirtió la compañía vitivinícola, muy vinculada siempre a Rioja, en una de las más rentables del país

LA RIOJA

DATA. El empresario Eduardo Santos-Ruiz Díaz, presidente del Grupo Barón de Ley y una de las figuras más relevantes del sector vitivinícola español en las últimas décadas, ha fallecido en Madrid a los 81 años.

Natural de la capital española, Santos-Ruiz desarrolló una trayectoria empresarial marcada por su visión estratégica, su gran capacidad de trabajo y su firme compromiso con proyectos de largo recorrido, convirtiéndose en un referente en la transformación y consolidación del sector.

En 1978, asumió el reto de relanzar El Coto de Rioja y logró no solo recuperar la viabilidad del proyecto, sino sentar las bases de una futura marca líder. Este éxito le llevó a iniciar su propio proyecto junto con su equipo, la bodega Barón de Ley (Mendavia),



Eduardo Santos Ruiz tenía 81 años. i.a

que posteriormente se convertiría, junto con El Coto de Rioja, en uno de los grupos bodegueros de referencia en el país y una de las compañías vitivinícolas más rentables.

Bajo su liderazgo, la compañía experimentó una notable expan-

sión, consolidando su posicionamiento tanto a nivel nacional como internacional y lanzando nuevos proyectos como Finca Museum, en la DO Cigales, o Dehesa Barón de Ley, en el sector ibérico premium.

Desde 1997 hasta 2021, el Gru-

po Barón de Ley cotizó en Bolsa, etapa durante la cual reforzó su crecimiento y estructura empresarial. La posterior adquisición de la mayor parte del capital por parte de Mazuelo Holding –sociedad inversora también impulsada por Santos-Ruiz Díaz– permitió el retorno del grupo a un modelo de empresa puramente familiar.

### Salto a Ribera del Duero

En los últimos años, destacó especialmente su impulso decidido a la importante ampliación de las instalaciones de Barón de Ley, la construcción de una nueva bodega en Carbonera (Tudela) para la gran apuesta que hizo por el blanco de Rioja y al desarrollo de un nuevo proyecto en la DO Ribera del Duero, Coto de Caleruega, uno de los hitos más recientes en la evolución del grupo.