

# La vendimia más crítica llega a su recta final con costes disparados y peores precios que en 2025

La comarca se agarra al enoturismo como sostén económico mientras el consumo y las ventas siguen sin levantar cabeza



JOSÉ MANUEL NAVARRO  
Vitoria

¿Cómo sostener una empresa que pierde 88 millones de facturación en cinco años? ¿Qué compañía en este planeta puede resistir subidas de un 160% en sus fuentes de energía cuando lo que gana hoy es menos que hace tres lustros? Cualquier director financiero estaría tirándose de los pelos con unas cuentas así. Pero en Rioja Alavesa no hay ni CEOs, ni 'management', ni auditores. Hay bodegueros, hay viticultores y hay turistas. Y los dos primeros parece que están agarrándose a estos últimos para tratar de capear la crisis que experimenta el vino a nivel global.

La comarca lidia con una reducción del consumo generalizada que ha hundido las ventas de la denominación DOCa Rioja un 19,3% en la última década. Es una tendencia que castiga especialmente a los primeros eslabones de la cadena. El litro de vino tinto en origen –'a granel' como el que puede aportar, por ejemplo, un cosechero– se está vendiendo este año a 1,04 euros según los datos del Departamento de Agricultura. El txakoli se paga seis veces mejor. En destino, cuando ha pasado ya por todo el proceso industrial y llega al consumidor, ese mismo litro de tinto cuesta 5,44 euros.

Junto a las pequeñas bodegas, los otros grandes perjudicados de esta crisis son los que no hacen vino y sólo producen uva. En 2003 ganaban 36.271 euros –lo que hoy en día serían 55.313– y, dos décadas después, sus rentas son de 49.515 euros. En términos reales, sus ingresos han caído un 11%, de acuerdo con el análisis de la Red de Información Contable Agraria Vasca.

Y no solamente es que ganen menos, es que el dinero les cuesta más trabajo. La reducción de rendimientos –kilos por hectárea– que ha impulsado la DOCa Rioja y el relevo generacional han cambiado el perfil del viticultor hacia producciones de mayor extensión. De viñedos de 12 hectáreas se ha pasado a una media de 20 que se explotan con dos o tres personas, lejos de las casi cuatro que labraban ese espacio hace 20 años. Para colmo, la geopolítica ha disparado el coste de la energía –llenar un tractor pequeño con gasoil agrícola sale hoy casi 100 euros más caro que antes de la pandemia– y de los fertilizantes, con algunos de los más usados en Rioja Alavesa al doble de lo que valían en 2019.

Esos costes 'extra', sin embargo, no se están trasladando al resto de la ca-

dena. Ysios, por ejemplo, está pagando la uva a exactamente lo mismo que en 2025: 79 céntimos por kilo en un contrato que sirve de referencia en el conjunto de la denominación. Hasta 2019 era común ver cifras por encima del euro por kilo en todo el Rioja.

La UAGA denunció en agosto que algunas empresas incluso están especulando con no comprar la uva a los agricultores, algo «que deja a determinadas explotaciones en una situación de enorme vulnerabilidad» y que «puede favorecer que algunos pretendan comprar a precios por debajo de los costes de producción». Uno de esos viticultores de la UAGA es José Antonio Ugarte, que apunta que «las bodegas dicen que hicieron el gesto de subir el precio el año pasado porque había poca uva» y «este año, como parece que se va a llegar a los rendimientos que fijó el Consejo Regulador, pues han bajado un poco». Calcula que el kilo de uva normal –no de viñedo viejo– en Rioja Alavesa rondará «entre los 75 y los 85 céntimos». «Las bodegas no van subiendo el precio, sino manteniendo o,

## LAS CIFRAS

297

empresas alavesas se dedican a producir vino. Antes de la pandemia, en 2019, eran 349 las firmas dedicadas a esta actividad.

71,4

millones de euros aportó el enoturismo en 2025 a las bodegas que producen Rioja, según las últimas cifras del Consejo Regulador

si acaso, elevando el precio un poquito, nada más. Dicen que han bajado las ventas y el consumo, pero al final el esfuerzo siempre lo acabamos haciendo nosotros cuando lo tenemos que hacer todos. A ellos no les interesa quedarse sin viticultores. Pero como ahora hay más oferta que demanda, les da igual», censura.

¿Qué está pasando cuando el vino llega a las bodegas? Ahí las realidades son muy distintas, pero sí hay una certeza. En Álava hay menos cavas que en el pasado. La información estadística que obra en poder del Gobierno vasco refleja que en 2024 –último dato disponible– ya son menos de trescientas (297) las bodegas que tiene el territorio. Antes de la pandemia había 349 empresas dedicadas al sector.

## Distribuidores e importadores

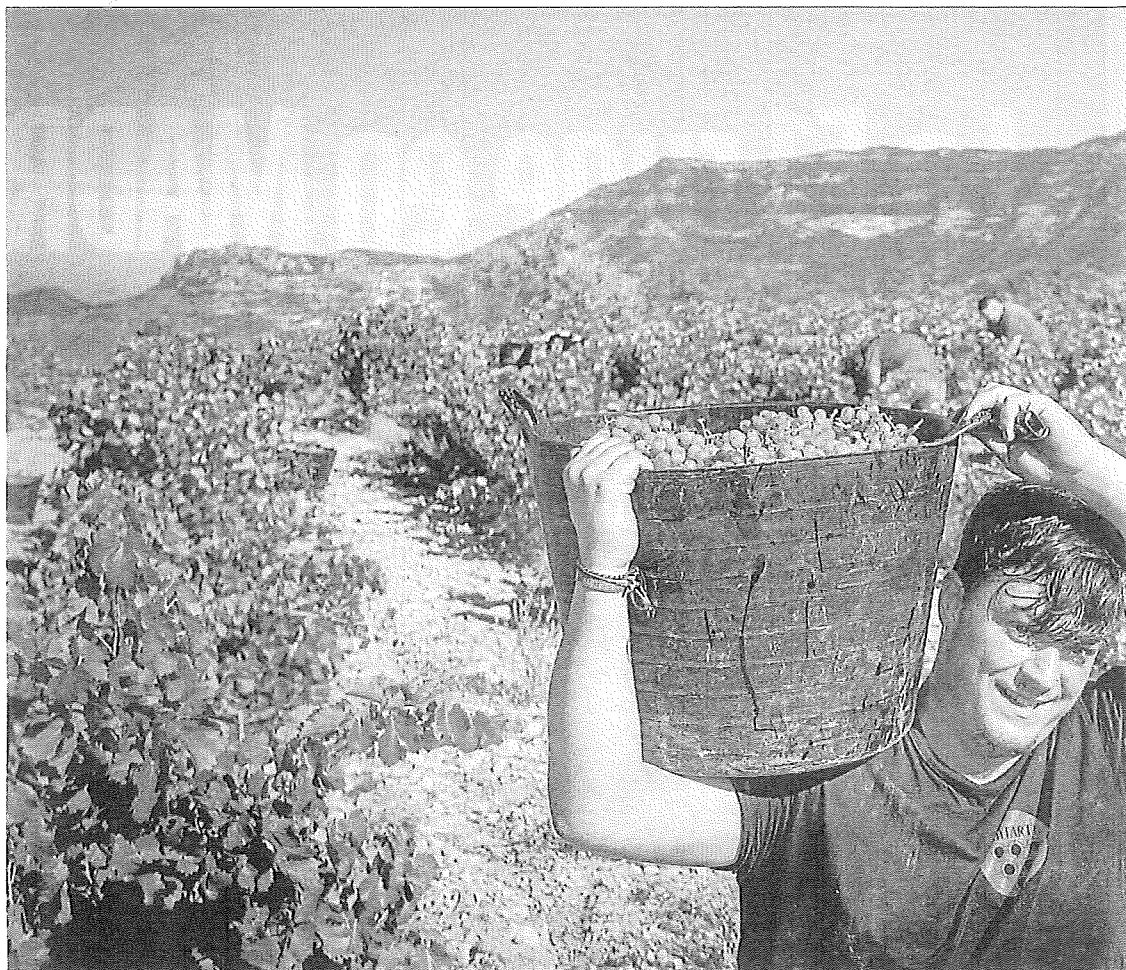
Las que sobreviven en la comarca facturan 522 millones de euros, 88 menos que en 2019. Ganan 28 millones menos antes de pasar por Hacienda a pagar el Impuesto de Sociedades. Y las inversiones están rozando niveles de 2009, cuando la burbuja inmobiliaria hizo trizas la economía del país.

José Ramón Urtasun es el dueño de Remírez de Ganuza. La bodega de Samaniego es una de las referentes de la comarca y no rehúye la palabra «crisis». Sin embargo, su propietario no apunta tanto a la caída del consumo –«los jóvenes nunca han sido nuestro

público objetivo»– como a los distribuidores e importadores. «Han optado por una política de reducción de 'stock' que está dejando, a nivel mundial, millones de botellas almacenadas en bodega. Cuando vas a un restaurante, muchas veces preguntas por un vino y te dicen que está agotado», explica.

Eso está generando un «cuello de botella» que, admite, está perjudicando a los productores más pequeños. «Algunos elaboran vino unos años y venden uva en otros. Las bodegas de menor tamaño, las que venden crianza, tienen mucha incertidumbre. Si hacen mucho vino se pueden 'pillar los dedos', así que compran menos uva». En un sentido similar se pronuncia Jorge Martínez, al frente de la agencia especializada Catavinum. «Si desaparece un 5% de ventas cada año, pues tienen que caer un 5% de los viñedos y de las bodegas», lamenta antes de plantear el arranque de viñedos que ya han defendido organizaciones como UAGA.

Ese 'jaque' a las pequeñas bodegas supone una amenaza para familias que, pese a ser riojanalavesas de toda



Las bodegas apuran la recogida de la uva en una de las campañas más tempranas de la historia. RAFA GUTIÉRREZ



#### LAS FRASES

José Ramón Urtasun  
Remírez de Ganuza

«Ahora mismo vendemos más en nuestra pequeña tienda de Samaniego que con toda la distribución de vino por Madrid»

José Antonio Ugarte  
UAGA

«A las bodegas no les interesa quedarse sin viticultores. Pero, como ahora hay más oferta que demanda, les da igual»

Rosa García  
Presidenta de la Ruta  
del Vino de Rioja Alavesa

«Cuando el turista viene a la bodega eres tú quien vende el vino. El distribuidor no apuesta por una marca concreta, tú sí lo haces»

su facturación, casi uno de cada cinco euros que ingresan.

Rosa García es la presidenta de la Ruta del Vino de Rioja Alavesa y defiende el enoturismo como una de las soluciones para esta crisis. «Es otra forma de negocio, sin duda. Cuando el turista viene a la bodega eres tú quien vende el vino. El distribuidor puede llevar mucha cantidad y diferentes vinos, no apuesta por uno en concreto. Tú, en cambio, apuestas por el tuyo porque tiene una historia y un valor», expone.

En los años previos al coronavirus, la ruta alavesa se anotaba unas 200.000 visitas al año. Desde 2023 las cifras rondan las 260.000. Este año los registros estaban siendo similares a los de los últimos ejercicios. Pero desde julio, y especialmente «agosto por el eclipse», «Rioja Alavesa ha estado llena». «Todas las propuestas que hicieron las bodegas para el 12 de agosto agotaron plazas», relata García. A futuro, plantea ofrecer paquetes más completos. «Nosotros hacemos planes de día con el 'enobús'. Visitamos una bodega y un 'wine bar', pero también un museo o algo de patrimonio», ejemplifica. Urtasun ilustra este auge con un dato: «Ahora mismo en Remírez de Ganuza vendemos más en nuestra pequeña tienda de Samaniego que en todo lo que distribuimos por Madrid».

la vida, pueden acabar trabajando por cuenta ajena porque producir su propio vino no les salga rentable. Algo que, a ojos de Urtasun, sería una «enorme pérdida» para la comarca. «Lo que antes era un patrimonio con buenas perspectivas se ha convertido en una carga en algunos casos», agrega Martínez.

En este contexto, muchos miran a lo único que crece: el enoturismo. Las visitas ya aportan más de 70 millones en ingresos directos a las bodegas de la denominación y la DOCa calcula que su impacto total es de 214 millones de euros. Este segmento cada vez pesa más en el modelo de negocio de los bodegueros y ya supone el 17,8% de

## La crisis del vino aumenta la oferta de bodegas en venta en Rioja Alavesa

Agentes inmobiliarios constatan un mayor interés por dejar el negocio con la hectárea de viñedo en su mejor precio desde 2015

J. M. NAVARRO  
Vitoria

La crisis que está viviendo el sector vitícola del territorio también se está dejando sentir en el mercado inmobiliario. Con la hectárea de viñedo a un precio de 52.746 euros —el mejor desde 2015, según datos del Gobierno vasco— cada vez son más los productores que cuelgan el cartel de 'Se vende'. Así lo atestiguan agencias como la vitoriana Catavinum. «Las anteriores crisis habían sido comerciales, financieras o sanitarias como en la covid. Esta crisis es distinta, es de consumo y es más preocupante. Esta implica que a muchas bodegas que no están bien posicionadas se les caen las ventas y al final no son rentables y terminan vendiéndolas», afirma Jorge Martínez.

Puri Mancebo dirige Rimontgó, una de las principales agencias especializadas en compraventa de bodegas en España. En conversación con EL CORREO, admite que «en los últimos años hay más gente interesada en salir del sector». Sin embargo, no es fácil encontrar un comprador. «Vender una bodega al año, hoy en día, es un mérito», asegura. Entre las causas de este desajuste entre oferta y demanda, no esconde que «la caída de la demanda y la incertidum-

bre influyen», pero también apunta al relevo generacional. «La mayoría de la gente que nos contacta son personas próximas a la jubilación que quieren salir porque ningún hijo se quiere ocupar de la bodega». Sin embargo, «se ha aprendido la lección de la crisis de 2008». «Muchos invirtieron entonces en bodegas y, con la crisis, todo se vino abajo. La gente ya sabe que invertir en una bodega es ruinoso», admite. Entre las ofertas que Rimontgó tiene en su web figura una cava por 2,45 millones, otra con un proyecto de «bodega-hotel» sin precio fijo y, ya al otro lado del Ebro, el hotel-boutique de la Real Casa de las Amas, en Azofra (La Rioja). Dos millones bastan para hacerse con un palacio del siglo XVII, con 'calao' incluido para almacenar vino.

Entre las grandes bodegas, también hay movimientos que auguran futuras ventas. El último trascendió a finales del año pasado: la decisión de la familia Martínez Zabala de tasar Faustino. Los propietarios de la histórica bodega de Oion encargaron en octubre al banco de inversión Rothschild que ponga precio a este negocio para valorar su posible venta. Desde entonces, lo único que ha trascendido es que el gigante murciano García Carrión —dueño de marcas como Pata Negra o Don Simón, aparte de la bodega Marqués de Carrión, en Labastida— no ve con malos ojos la posibilidad de comprar Faustino. En cualquier caso, la tendencia es global y no siempre aparecen compradores. Sin ir más lejos, el fondo Carlyle lleva años encallado en la venta del 68% de Codorníu, famosa mundialmente por su cava.

En clave alavesa, también se han visto reestructuraciones de deuda en tiempos recientes. Valdemar, por ejemplo, tuvo que ir a un procedimiento concursal tras declararse en «insolencia inminente». La bodega de Oion acabó reestructurando deuda y abriendo la puerta a vender parte de su negocio en Estados Unidos para sanear cuentas.

#### LA CLAVE

EN OION

Los Martínez Zabala ya han pedido una tasación de Faustino para valorar un posible traspaso

## JORGE FERNANDEZ Compra inteligente

Pellet al mejor precio. Resérvalo el primero\*.



Te guardamos  
el pellet todo el año\*.



Visítanos en  
Paduleta 53

\*consulta condiciones

