

La producción bajo esta fórmula asociativa tan sólo alcanza el 14 por ciento de la comarca

Características y evolución de las cooperativas vitivinícolas de Rioja Alavesa

El cooperativismo es una forma de organización agraria poco asentada en Rioja Alavesa. En la actualidad sólo seis colectivos de productores trabajan bajo esta fórmula asociativa en la comarca. Su producción apenas rebasa el 14% del total de la elaboración de esta zona vinícola alavesa.

Las cooperativas vitivinícolas de Rioja Alavesa, que fueron creadas entre 1951 y 1965 y agrupan a casi 600 productores, adolecen de una estructura organizativa obsoleta. Por ende, los precios percibidos por los productores han estado casi siempre un 15% por debajo de la media del sector.

Formación de los socios, capitalización de la empresa y control técnico de elaboraciones son tres aspectos fundamentales para afrontar con optimismo el futuro del cooperativismo vitivinícola de Rioja Alavesa, según explica en este artículo Gabriel Chinchetru, jefe del Servicio de Viticultura y Enología de Laguardia.

La organización cooperativa de Rioja Alavesa se asienta en los extremos de la zona vitivinícola más antigua de la comarca y comprende los municipios de Labastida, Oyón, Yécora, Cripán, Lanciego y Elvillar.

En estos lugares la vid fue históricamente minoritaria frente a la importancia del cereal. En este contexto, las cooperativas nacieron con una estructura económica débil. Surgen, además, en un momento histórico poco propicio a planteamientos económicos avanzados: la década de los cincuenta y primeros años de los sesenta.

El espíritu cooperativo no está muy arraigado en Rioja Alavesa, tal como lo demuestran las cifras: sólo un 14% de la producción vinícola procede de estos grupos económicos; en el conjunto de la Denominación de Origen



El cooperativismo es una fórmula poco arraigada en Rioja Alavesa. En la foto, la ampliación de la bodega de Elvillar.



Nuestra Señora de Toloño, de Labastida, con 1.658.862 litros de producción media entre 1982 y 1987, líder entre los elaboradores cooperativistas de la comarca.

esa cifra asciende al 34,6% y al 55% en el conjunto del Estado. En total, 210.000 familias.

Cabe preguntarse por los motivos de este escaso asociacionismo en la viticultura vasca. Son muy complejos,

aunque podemos citar algunos primordiales: compatibilidad de cultivos (cereal y viñedos) que impide realizar inversiones normales en cualquiera de ellos; malas experiencias previas de algunos intentos cooperativistas; nacimiento de cooperativas con estructuras económicas pobres, con poca ayuda de unos organismos oficiales más preocupados de otras cosas que de la industrialización de la comarca; falta de objetivos para poder obtener valor añadido al producto mediante la promoción y comercialización; falta de personas líderes capaces de hacer una industria de su cooperativa vitícola; y, finalmente, gestión poco profesional que impidió atisbar el presente y el futuro.

Infrautilización de las instalaciones

En este trabajo que ahora publicamos se ha hecho un estudio general y comparativo de las seis cooperativas vitivinícolas de Rioja Alavesa, cuya situación se refleja en las tablas adjuntas.

En primer lugar, llama la atención la menor cota de participación de las cooperativas de Rioja Alavesa en el vi-

Tabla 1
DATOS DE LA FUNDACIÓN

Nombre de la cooperativa	Año	Nº de socios	Inversión (pts.)	Capacidad (l.)	Producción media hasta 1967 (l.)	Nº de socios en 1985	Capacidad 1985 (l.)	Producción media (l.) años 1982-83 84-85-86 87
Bodega Comy OYON	13-5-1951	185	3 600 000	2 500 000	560 000	150	2 500 000	778.433
Bodega San Roque ELVILLAR	10-9-1951	106	5 600 000	2 000 000	800 000	65	2 863.586	1.047.799
Bodega Nuestra Señora del Campo LANCIEGO	27-1-1952	94	3 950 000	1.500 000	480 000	80	1.787.000	551.779
Bodega Nuestra Señora del Valle SAMANIEGO	24-4-1953	70	-	2 000.000	480 000	D E S A P A R E C E		
Bodega San Sixto YECORA	21-2-1954	120	3 180.000	1.300.000	450 000	85	1.681.000	390.637
Bodega San Tirso CRIPAN	15-5-1964	59	3 800 000	900 000	320 000	54	1.296.240	361.701
Bodega Nuestra Señora de Toloño LABASTIDA	28-2-1965	185	10 500.000	3.500.000	1 200 000	160	3.892.581	1.658.862
TOTAL	-	819	-	13.700.000	4.290.000	594	14.020.407	4.789.211

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2
PORCENTAJE DE ELABORACION SOBRE PRODUCCION TOTAL (1986)

	Cosecheros	Cooperativas	Almacenistas	Criadores y exportadores
Conjunto Den. Origen	28,2	34,6	4,2	33,0
Subdenominación La Rioja	22,2	41,4	2,9	33,5
Subdenominación Rioja Alavesa	47,2	13,5	5,9	33,4
Subdenominación Navarra	0,1	64,3	12,5	23,1

FUENTE: Elaboración propia y Consejo Regulador de la Denominación de Origen Rioja (CRDOR)

Tabla 3
NUMERO DE BODEGAS REGISTRADAS EN EL CONSEJO REGULADOR (1986)

	Cosecheros	Cooperativas	Almacenistas	Crianza	TOTAL
RIOJA ALAVESA	477	6	29	17	529
PORCENTAJE SOBRE D.O.	22,9	20,0	35,8	26,6	23,5
D.O.	2 080	30	81	64	2.255

FUENTE: CRDOR

no elaborado en el año 1986 que sus homólogas de la Rioja y Navarra. Ocurre, sin embargo, lo contrario en el caso de los cosecheros-artesanos, tal como se refleja en la tabla 2.

La producción maderera anual de las seis cooperativas ronda los 4,8 millones de litros.

Existe una desproporción preocupante entre la capacidad total disponible de las bodegas cooperativas de nuestra comarca (más de 14 millones de litros) con la producción media anual de los últimos años, cifrada en 4,8 millones de litros. Esto implica, lógicamente, inversiones poco produc-

tivas, costes de almacenamiento elevados —por la infrutilización del equipo— y desmoralización de los cooperativistas más progresistas, que ven vacía su bodega la mayor parte del año. Es fácil encontrar fuera de uso instalaciones antiguas o en mal estado en varias bodegas, como los depósitos de cemento, lo que explica aquellas diferencias.

Existen grandes diferencias entre las producciones y las ventas del conjunto de las cooperativas. Hay dos causas fundamentales que explican esto: por una parte, la cantidad de uva vendida (caso del año 1982), incumpliendo así los fines fundacionales; y por otra, el vino vendido embotellado o en proceso de guarda y crianza para ventas posteriores (obtención de valor añadido).

En la tabla 7 se refleja el paralelismo que se produce entre las produc-

ciones de la Denominación de Origen Rioja y las de Rioja Alavesa, con más regularidad en la subzona alavesa. También se pone de manifiesto que el descenso importante de la cosecha de 1982 y el menos acusado del año siguiente traen como consecuencia alzas notables de los precios. Por contra, los pequeños aumentos de producción —caso de 1984— dan lugar a drásticas reducciones del precio conseguido.

Las bodegas cooperativas alavesas son utilizadas al 30% de su capacidad

La gran cosecha de 1985 en el conjunto de la Denominación de Origen Rioja y en la subzona de Rioja Alavesa no se acusa en los precios percibidos por las cooperativas y sí en el conjunto de nuestra comarca. En ese año caen los precios en el conjunto de Rioja Alavesa 31,25 pesetas con respecto a la campaña anterior y sólo 2,88 pesetas por kilo en el percibido por las cooperativas. Se produce el efecto regularizador que representa la venta del conjunto de las cooperativas, que aunque poco importante en cantidad (12% - 14%), sí lo es en el contexto de un mercado dominado por las microventas de los cosecheros-artesanos (47% - 48%). En el año 1986 caen hasta el 67,4% los litros producidos en 1985 en Rioja Alavesa y suben los precios un 30%.

En la tabla 9 se aprecian los precios medios percibidos por las cooperativas y por el conjunto de la Rioja Alavesa en los últimos años. Si nos fijamos en el dato de 1983 veremos que se produce una fuerte subida del precio de la uva y del vino, mientras se mantienen las producciones en 1982 tanto en la Denominación de Origen como en Rioja Alavesa. ¿Por qué entonces esa fuerte subida de los precios? Quizás haya que buscar la explicación en el hecho de que las cooperativas vendieron 2.200.000 kilos de uva en 1982 cifra que al no repetirse al año siguiente hizo disminuir la oferta, subir considerablemente su cotización y ser, por tanto, de arrastre para el precio del vino. A pesar de todo, no queda suficientemente explicado el aumento del 38,5% en el precio medio del vino en 1983 con respecto al año anterior.



La cooperativa de Elvillar (en la foto) obtuvo una producción media entre 1982 y 1987 de un millón largo de litros.

Alcanzar el precio medio de la comarca

A modo de conclusión podemos decir que las cooperativas vitivinícolas de Rioja Alavesa tienen poco peso en el sector; insuficiente para marcar precio de campaña. Esto sólo sería posible realizando una oferta única.

Los precios de las cooperativas, un 15% de las percibidas en la comarca.

Además, existe una disonancia importante, cifrada en torno al 15%, entre el precio medio de Rioja Alavesa y el percibido por las cooperativas. Únicamente en 1985 se alcanzaron cifras similares. Por eso, es preciso alcanzar un precio medio en toda la comarca, pues el vino de las cooperativas, por calidad y homogeneidad de producto, no tiene motivos para valer menos dinero.

A estos factores negativos en la acción económica de las cooperativas se unen la falta de formación cooperativista y de información de los socios para negociar precios.

Tabla 4
CAPACIDAD DE ELABORACION, ALMACENAMIENTO Y CRIANZA DE LAS COOPERATIVAS (1986)

Denominación de Origen (l.)	97.863.107
Rioja Alavesa (l.)	14.132.907
Porcentaje sobre D. O.	14,4
Porcentaje sobre Rioja Alavesa	13,0
Porcentaje de cooperativas sobre D. O.	18,4

FUENTE: CRDOR y elaboración propia.

Tabla 5
DATOS DE LAS COOPERATIVAS DE RIOJA ALAVESA

Hectáreas productivas en 1985	1.365
Número de socios en 1985	594
Porcentaje de producción sobre el total de Rioja Alavesa	12,6
Vino de calidad amparado en 1985 (l.)	6.192.327
Porcentaje sobre el solicitado	98,38
Vino de calidad amparado en 1986 (l.)	4.321.540
Porcentaje sobre el solicitado	96,97

FUENTE: Elaboración propia y CRDOR.

Tabla 6
PRODUCCION DE LAS COOPERATIVAS DE RIOJA ALAVESA

Año	Kilogramos	Litros
1982	5.707.719	4.038.000
1983	5.581.500	3.976.528
1984	5.514.800	3.889.808
1985	8.854.000	6.290.896
1986	7.133.953	5.293.964
1987	6.994.751	5.246.060
Media	6.631.121	4.789.210
1990-95	---	6.000.000*
* Previsión		

FUENTE: Elaboración propia.

Formación, capitalización y control técnico

Es preciso, en primer lugar, lograr la máxima formación entre los miembros de la cooperativa; especialmente entre los componentes de la junta rectora, que son quienes tomarán decisiones de carácter económico, técnico y social. Sería idóneo contar con un gerente profesional.

El cooperativista debe tener mentalidad de tal y dar la importancia que re-

quiere a su empresa, además de expresar sus inquietudes en las asambleas de la entidad de forma permanente. Es impensable acudir a la cooperativa solamente a por la liquidación anual.

En segundo lugar, es preciso capitalizar la cooperativa. Normalmente se reparte todo el dinero obtenido por las ventas anuales y la entidad se muestra así impotente para hacer frente a las necesidades lógicas: cambio de

Tabla 7
VENTAS Y AUTOCONSUMO DE LAS COOPERATIVAS DE RIOJA ALAVESA

Año	Venta de uva (kgs.)	Venta de vino (l.)	Autoconsumo (l.)
1982	2.220.871	2.222.192	227.400
1983	25.000	3.313.301	319.500
1984	---	3.422.580	255.000
1985	---	4.153.524	300.000
Media 1983-84-85	---	3.629.802	291.500
1990	---	4.200.000*	500.000*

* Previsión

FUENTE: Elaboración propia y CRDOR.

Tabla 8
DATOS DE PRODUCCION DE LA DENOMINACION DE ORIGEN
Y DE RIOJA ALAVESA

AÑO	DENOMINACION DE ORIGEN (millones de litros)	% sobre año anterior	RIOJA ALAVESA (millones de litros)	% sobre año anterior
1981	130		43,4	
1982	113	86,9	29,1	67,1
1983	106	93,8	29,4	101,0
1984	117	110,4	31,7	107,8
1985	178	152,1	51,8	163,4
1986	126	70,8	34,9	67,4
Media	128,3		36,7	

FUENTE: Elaboración propia y CRDOR.

maquinaria, reparaciones del edificio, etcétera, etcétera. Por todo esto, es preciso recurrir a derramas importantes; con lo que ello supone para la economía de los cooperativistas más modestos. Esta situación se verá agravada si hay que acometer ampliaciones costosas.

Un tercer aspecto clave en la buena marcha de la sociedad es la implantación de un control técnico de elaboraciones, análisis, clarificaciones y otras tareas que redundan en la calidad final del producto. El Servicio de Viticultura y Enología ofrece, en este sentido, como es su obligación, la máxima ayuda.

El pasado año las seis cooperativas se unieron en una asociación

La propia entidad cooperativa debe tomar medidas drásticas con aquellos socios que no entreguen toda su producción y venden una parte —a veces la mejor— al libre comercio; y también con quienes dieron su conformidad en el momento de hacer obras importantes y luego intentan abandonar la cooperativa convirtiéndose en innecesarias las inversiones efectuadas.



En resumen, digamos que la cooperativa de hoy tiene que ser concebida como una empresa agraria con estructuras estudiadas para obtener beneficios económicos; debe tener acceso a dinero público barato para financiar inversiones, pues se trata de crear riqueza y repartirla; el agricultor ha de implicarse económicamente en la creación y desarrollo de la empresa, la cual precisa una gestión eficaz; la formación de los miembros de la misma se considera vital.

Objetivos primordiales

La gestión de la cooperativa contemplará unos objetivos primordiales para su buen funcionamiento.

En primer lugar, las inversiones deberán afectar a los procesos tecnológicos nuevos, que no signifiquen aumento de capacidad de elaboración o guarda de vino.

Hay que incidir, con el máximo interés, en el aumento del valor añadido del vino mediante la comercialización directa. Esto no significa que haya que cortar drásticamente los actuales sistemas de ventas a granel, pero sí derivar cantidades crecientes de vino al mercado interior y exterior, embotellado y comercializado.

Los procesos de comercialización deberían basarse en las instalaciones existentes en la actualidad, sin aumento de la capacidad, y al mismo tiempo habría que forzar los procesos promocionales y comerciales. Este importante aspecto de la empresa cooperativa habría que dejarlo en manos de profesionales capacitados.

En esta misma línea, sería conveniente impulsar la contratación de técnicos y gerentes de las cooperativas hasta llegar a la profesionalización completa de las mismas. Esto redun-



ORZAIZ

Las bodegas cooperativas necesitan adaptar sus estructuras productivas y comerciales para poder competir. En la foto, instalaciones de la cooperativa de Labastida.

dará en situaciones de exigencias concretas para beneficio de los propios socios cooperativistas.

La situación individual de las seis cooperativas vitivinícolas de Rioja Alavesa se consideraba muy difícil en lo que respecta a coordinación, repre-

sentación ante las instituciones y futuros planes de promoción y comercialización. Este panorama puede quedar despejado con la reciente constitución de la Asociación de Cooperativas de Rioja Alavesa (Dolare). El paso siguiente sería la creación de una cooperativa de comercialización para poder llevar a la práctica la finalidad de obtener el máximo valor añadido del vino.

Por último, es preciso hacer los máximos esfuerzos en la formación de las juntas rectoras en lo que se refiere a aspectos organizativos, económicos, acceso a ayudas de las instituciones, aspectos legales y otras cuestiones de igual importancia. □

Gabriel Chinchetru

Jefe del Servicio de
Viticultura y Enología.
Diputación Foral de Alava
Laguardía/Biasteri

Tabla 9 PRECIOS MEDIOS EN RIOJA ALAVESA (pts./litro)			
Año	Cooperativas	Rioja Alavesa	%
1981	45,41	50,00	90,8
1982	63,64	81,25	78,3
1983	96,20	112,50	85,5
1984	65,09	93,75	69,4
1985	62,21	62,50	99,5
1986	---	81,25	---

FUENTE: Elaboración propia.