

# INFORME DE GESTIÓN DE BODEGAS RIOJANAS S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES PRIMER SEMESTRE DE 2017

## Elementos destacables del periodo

La cifra de ventas consolidada ha experimentado un crecimiento del 21,52% respecto al ejercicio precedente, alcanzando el importe de 6.800 miles de euros en el primer semestre 2017. Este crecimiento se ha producido gracias a un buen comportamiento tanto de las ventas interiores como de las exportaciones, que han crecido un 17,95 % y un 44,76 % respectivamente.

El EBITDA crece un 12,9 % comparando los datos semestrales de 2017 y 2016, gracias al incremento de nuestras ventas.

Respecto al resultado después de impuestos, se ha producido un incremento del 22,83% en el primer semestre 2017.

## I. SITUACIÓN DE LA ENTIDAD

Para comprender la evolución de la actividad de la entidad, así como el entorno en el que opera, es fundamental comentar la situación del mercado vinícola:

### Mercado Vinícola Mundial:

Las características fundamentales del sector son:

- a) La Globalización del sector, tanto en el aspecto productivo como en el Comercial, influida por:
- Reducción continua en los últimos años de la superficie total de producción dedicada al cultivo de la vid.
  - Según las estimaciones de la OIV, la producción mundial se sitúa en 2016 en 259 millones de hectolitros, lo que supone una disminución del 5% respecto a la producción de 2015. Los principales países productores en 2016, por orden de importancia, han sido Italia, Francia y España.

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".
- La OIV estima el consumo mundial del vino en 243,2 millones de hectolitros en 2016, estabilizándose tras la crisis económica de 2008. El consumo del vino se presenta desde 2009 en un contexto global de estabilización. Los países tradicionalmente consumidores prosiguen en su retroceso (o estancamiento), en beneficio de nuevos países consumidores en Europa y en otras regiones.

### El Mercado de España:

De acuerdo con el último informe "Market Trends" de Nielsen, el valor de las ventas de vinos tranquilos y espumosos crece por encima del 4% en 2016.

Si nos centramos en Rioja, los últimos datos facilitados por la Denominación, relativos a Mayo 2017, indican un crecimiento del 0,87%, comportándose mejor las ventas internas (+1,68%) que las exportaciones (-0,64%). Por categorías, los mayores crecimientos se producen en los vinos jóvenes (+3,60%) y Crianzas (+3,03%), mientras que en los Grandes Reservas y Reservas se produce un retroceso (-2,65% y -12,04% respectivamente).

Las participaciones por segmentos, según los últimos datos disponibles, son como siguen:

Grandes Reservas:	1,86%
Reservas:	13,34%
Crianzas:	38,21%
Jóvenes:	45,69%

En cuanto a la Denominación de Origen Toro, los datos adelantados del primer semestre 2017 señalan un crecimiento del 24%.

## **El producto**

A lo largo del primer semestre de 2017 se han producido diversos cambios de añadas y hemos continuado con la mejora de nuestros vinos actualizando y adaptando nuestras marcas para los diversos mercados internacionales.

## **II. EVOLUCIÓN Y RESULTADOS DE LOS NEGOCIOS**

### **Resultados comerciales**

Durante el primer semestre de 2017, las ventas totales alcanzaron los 2,17 millones de litros, equivalentes a 1,56 millones de botellas, lo que supone un crecimiento en volumen del 24% respecto al primer semestre de 2016. No obstante, y debido a la estacionalidad de nuestros mercados, 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 seguimos manteniendo nuestras cuotas de mercado, comportándose relativamente mejor nuestros segmentos de mayor valor añadido como son los reservas y grandes reservas, y la evolución global de las ventas (tanto interiores como en exportación), quedando nuestras ventas por categorías como siguen en la D.O. Ca Rioja:

Reservas y Grandes Reservas:	50,33% (frente al 15,20% para la D.O. Ca Rioja)
Crianzas:	38,93% (frente al 38,21% para la D.O. Ca Rioja)
Sin Crianza:	10,74% (frente al 46,59% para la D.O. Ca Rioja)

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

### **Las existencias**

La valoración de las existencias en el primer semestre de 2017 alcanza la cifra de 29.343 miles de euros y en el primer semestre de 2016, esta cifra se situó en 29.075 miles de euros.

Estas existencias permitirán desarrollar los crecimientos previstos para nuestros vinos de las diferentes denominaciones, así como con la segmentación deseada.

### **Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias de Bodegas Riojanas y sociedades dependientes**

Todos los datos facilitados en este punto corresponden al primer semestre del ejercicio 2017 y su comparativa con el 31/12/2016, salvo que se indique expresamente lo contrario. Hay que tener en cuenta que estos datos se encuentran claramente influidos por la fuerte estacionalidad del negocio.

1º Balance del grupo consolidado

- El total del Activo asciende a 54.057 miles de euros a 30/06/2017, frente a los 58.143 miles de euros del 31/12/2016.

- Las existencias representan 29.343 miles de euros a 30/06/2017 frente a los 31.249 miles de Euros de 31/12/2016.

- Las deudas con entidades de crédito a corto y largo plazo alcanzan los 26.228 miles de euros a 30/06/2017 frente a los 25.348 miles de euros del 31/12/2016.

- El Patrimonio Neto representa 23.631 miles de euros a 30/06/2017, frente a los 23.773 miles de euros de 31/12/2016.

2º Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Es de destacar en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias consolidada a 30/06/2017 lo siguiente:

- El importe neto de la cifra de negocios alcanzó los 6.800 miles de euros.

- El Resultado de Explotación alcanzó los 1.090 miles de euros a 30/06/2017.

- Un Resultado después de Impuestos de 581 miles de euros a 30/06/2017, que representa un incremento del 22,83%, respecto a los 473 miles de euros del mismo periodo del ejercicio anterior.

## **Indicadores clave:**

Se indica a continuación la evolución de algunos de los indicadores clave indicativos de la evolución de la actividad de la sociedad:

	<b>30 de junio 2016</b>	<b>30 de junio 2017</b>	<b>Variación interanual</b>
<b>IMPORTE NETO CIFRA NEGOCIOS (miles de euros)</b>	5.596	6.800	21,5%
<b>EBITDA (miles de euros)</b>	1.580	1.784	12,9%
<b>BAI (miles de euros)</b>	679	835	23,0%
<b>FONDO DE MANIOBRA (miles de euros)</b>	26.746	27.024	1,04%

## **III. LIQUIDEZ Y RECURSOS DE CAPITAL**

El nivel de endeudamiento de la compañía a junio 2017, en comparación con el ejercicio 2016, y su composición por plazos, queda suficientemente detallado en los Estados Financieros Intermedios Resumidos consolidados correspondientes al primer semestre del ejercicio 2017, en la Nota correspondiente a Pasivos Financieros.

Durante el ejercicio 2017, y una vez finalizadas en 2016 las grandes inversiones estratégicas de la compañía (compra de autocartera y finalización de la construcción de una nueva bodega ubicada en la D.O. Rueda, a través de la filial Bodegas Viore, S.L.), las inversiones que se están acometiendo son fundamentalmente en CAPEX, donde el presupuesto de inversión anual en este ejercicio es cercano al millón de euros (a la fecha las inversiones se encuentran ya acometidas en su mayor parte). Gran parte de estas inversiones tienen como objetivo la sustitución y mejora de bienes de equipo, necesarias para la actividad productiva de la compañía. La sociedad tiene previsto financiar estas inversiones con recursos propios.

En los próximos años tenemos como objetivo fundamental la reducción de la deuda con entidades de crédito. En parte la rentabilidad futura de las inversiones acometidas en ejercicios previos generará flujos futuros de caja, que sí tendrán su reflejo en una reducción más notoria de este endeudamiento. El Fondo de Maniobra (ver apartado II de este informe) soporta el nivel de endeudamiento actual, y presenta una mejora en el ejercicio 2017 que indica que nos encontramos en posición de afrontar todas estas inversiones con solvencia.

## **IV. PRINCIPALES RIESGOS E INCERTIDUMBRES**

### 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. Como es habitual en el sector la cosecha 2016 se liquida en su mayor parte en 2017, si bien el precio de la cosecha 2016 se encontraba ya establecido en contratos firmados con proveedores de uva, por lo que se ha eliminado la incertidumbre relativa a fijación de precios de materias primas en este sentido. En cuanto a la cosecha 2017 se prevé escasez.

### 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, actúa en la medida de lo posible para minimizar dichos riesgos. Así mismo, se encuentra al tanto de las novedades en temas legales, contables, laborales, sociales, etc mediante la asistencia a cursos y conferencias formativas, así como mediante la consulta a asesores externos especializados. 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. Se hace un seguimiento de las estrategias comerciales a seguir, a fin de cubrir y dar respuesta a los cambios que pudiera haber en las tendencias de la demanda.

### 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 (en la actualidad nos encontramos en una tendencia bajista de los mismos), estima que dado que uno de los objetivos prioritarios es reducir el nivel de endeudamiento (como así viene ocurriendo en ejercicios precedentes), los posibles incrementos futuros no pondrían en riesgo los resultados futuros de la misma. En caso contrario, se aplicarían medidas paliativas para reducir dicho impacto en la cuenta de resultados.

### 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 la contempla como un riesgo al que prestar especial atención, 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.

La Sociedad, así mismo, realiza actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación, fundamentalmente en dos áreas, como son: la optimización de la calidad del vino a través de varios proyectos y la optimización de la calidad del fruto. Consideramos que estas investigaciones contribuirán a reducir los riesgos a los que está expuesta la sociedad, en el riesgo de aprovisionamiento y en el de hábitos de consumo, en lo referente a los gustos del consumidor.

## **V. INFORMACIÓN SOBRE LA EVOLUCIÓN PREVISIBLE DE LA ENTIDAD**

Nuestros objetivos a corto plazo, que determinarán la evolución en próximos ejercicios, son los siguientes:

- Adecuación de los diversos Mercados del Producto y potenciación de las marcas.
- Enfoque hacia las exportaciones: continuar nuestro plan de internacionalización, y conseguir ser marca de referencia en los principales mercados.
- Innovación (I+D+i) continuar en la mejora de procesos y de nuestro vino.
- Continuar reduciendo el nivel de endeudamiento con entidades de crédito.

Además, dentro de la actuación de Bodegas Riojanas, se deben tener en cuenta los elementos fundamentales que caracterizan el sector vinícola, que son los siguientes:

- a) Una constante evolución del consumo hacia los vinos de calidad (vinos con Denominación de Origen en el caso Español).
- b) Un crecimiento de la competencia tanto exterior (países nuevos y reacción en los tradicionales), como interior (incremento de D.O. y de bodegas pertenecientes a las mismas).
- c) Un claro liderazgo de la D.O.C. Rioja en el mercado español y una mayor fortaleza de las denominaciones con más reconocimiento de marca.
- d) Un liderazgo de la D.O. Rueda en el segmento de los vinos blancos.

Todos estos elementos fundamentales representan claras oportunidades de crecimiento para Bodegas Riojanas, a pesar del incremento de la competencia, las mismas nos permitirán mejorar nuestro posicionamiento en el mercado, y avanzar en la consecución de nuestro objetivo general.

### **En el Área de Producto y de la Tecnología de Producción**

El Departamento de Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i), trabaja tanto en el lanzamiento de nuevos productos como en la mejora continua de todos los vinos al conjugar las más modernas técnicas vitivinícolas con la tradición de la que somos herederos.

En el capítulo VI se indican las actividades desarrolladas por ese departamento durante el primer semestre del ejercicio 2017, tanto en los aspectos relacionados con la viña como en la elaboración y respeto al Medio Ambiente.

### **En las áreas de Marketing y Comercial**

En esta área seguimos trabajando en consolidar nuestro posicionamiento en el mercado dentro de los segmentos objetivo, potenciando nuestras diferentes marcas, y trabajando tanto en la presentación de nuestros productos como en la comercialización de los mismos. Es prioridad para nosotros la focalización en el equipo comercial, y el acceso y estudio a la información de los diferentes mercados que puedan ayudarnos a una optimización de nuestros esfuerzos para la consecución de nuestros objetivos.

Nuestra filial de Estados Unidos, Bodegas Riojanas USA Corporation, ha continuado su labor de apertura y consolidación en el mercado estadounidense. El objetivo futuro se orienta a posicionar nuestros vinos en Estados Unidos como uno de los vinos Rioja de referencia.

## En el área de Recursos Humanos

En el área de recursos humanos no ha habido grandes variaciones en la plantilla de la compañía, que se encuentra integrada por un equipo sólido, solvente y con experiencia.

## VI. ACTIVIDADES DE I+D+I

Durante el primer semestre del ejercicio 2017, en el Departamento de Investigación, Desarrollo e Innovación, las materias estudiadas se pueden dividir en dos áreas fundamentales: Viticultura y Enología.

Dentro de la Viticultura, se sigue apostando por el control del viñedo mediante Sistemas de Información Geográfica. Dentro del proyecto colaborativo “Mejora de la calidad de los vinos de la D. O. Ca. Rioja mediante el desarrollo de modelos para la gestión del riego y la homogeneización de la uva” se han instalado dos estaciones climáticas en las parcelas: Monte Real Tempranillo y El Monte Graciano que nos van a permitir estudiar y optimizar el proceso del riego.

Se han obtenido resultados muy interesantes, desde el punto de vista microbiológico, de la comparativa entre los diferentes sistemas de cultivo: viticultura biodinámica, ecológica y tradicional.

Se están controlando las parcelas de los viticultores, para tener un mayor control de estas.

Dentro de Enología, en la campaña 2017 se realizó la segunda fase del proceso de selección de levaduras autóctonas, seleccionándolas de las uvas procedentes de la viticultura biodinámica para tener una mayor biodiversidad. Se han seleccionado dos levaduras *Saccharomyces* y dos levaduras no *Saccharomyces*, siendo una de ellas de la especie *Kluyveromyces thermotolerans* que nos permitirá disminuir el pH de los vinos, lo que nos proporcionará un mejor envejecimiento. Al igual que en los últimos años se está realizando un seguimiento de los vinos desde el punto de vista microbiológico, reduciendo las posibles contaminaciones que podamos tener.

## VII. ADQUISICIÓN Y ENAJENACIÓN DE ACCIONES PROPIAS

A fecha 30 de junio de 2017, el número de acciones de autocartera ascendía a 499.307, lo que representa el 9,39% del total de la sociedad. El movimiento de acciones propias llevado a cabo durante el primer semestre de 2017 ha sido el siguiente:

	<u>Nº Acciones</u>	<u>Importe (€mls)</u>
Acciones propias 01.01.17	499.307	2.070
Compra acciones propias	-	-
Venta acciones propias	-	-
Acciones propias 30.06.17	<u>499.307</u>	<u>2.070</u>

## VIII. OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

### Política de dividendos

La sociedad contempla la remuneración al accionista como uno de los objetivos tanto presentes como futuros, siempre que la generación de resultados lo permita. Cabe destacar que en la Junta General celebrada con fecha 15 de junio de 2017 se aprobó un pago de dividendo de 0,14 euros por acción (2016: 0,14 euros).

### **Participaciones significativas**

Las participaciones significativas (superiores al 3%) en el capital social de la Sociedad son las siguientes:

Van Gestión y Asesoramiento, S.L.:	10,438%
Frimón Inversiones y Asesoramiento, S.L.	8,354%
Infazar, S.L.	5,191%
La Previsión Mallorquina de Seguros, S.A.	7,634%
Arturo Bodega Frías	3,051%

### **Estructura de capital**

Estructura de capital:

Fecha última modificación	Clase	Valor Nominal	Número acciones	Importe total
24/07/2015	Ordinaria	0,75	5.318.280	3.988.710

No existen limitaciones en la transmisibilidad de las acciones.

En este punto, mencionar que la Junta General de Accionistas de la Sociedad dominante celebrada el 15 de junio de 2017 ha aprobado llevar a cabo una reducción de capital del 1,25% por amortización de acciones propias, que se ejecutará en el plazo de tres meses desde su aprobación.