

LOS VINOS DE CALIDAD EN CASTILLA Y LEÓN O LA COMPLEMENTARIDAD ENTRE NATURALEZA, SOCIEDAD, PRODUCCIÓN Y CONOCIMIENTO*

José Luis Sánchez Hernández
Universidad de Salamanca

RESUMEN

La elaboración de vinos en Castilla y León se ha modernizado de forma radical durante los últimos treinta años. Las nuevas Denominaciones de Origen reconocidas en la región han conseguido un reconocimiento notable en los mercados nacionales y extranjeros. Esta favorable trayectoria se debe a una equilibrada utilización de sus recursos naturales, sociales, técnicos y humanos, que configuran un "capital territorial" accesible para los agentes privados. Este artículo identifica esos recursos para concluir que la combinación de competencia y cooperación en el marco de un sistema regional de gobernanza enfocado a la innovación es la principal razón del éxito del sector vitivinícola en Castilla y León.

SUMMARY

The wine industry in Castile and León (Spain) has fully updated its foundations for the last three decades. The nine Designations of Origin (A.O.C.) in the region have increased their market share both in domestic and foreign markets. This positive path is the outcome of a balanced use of natural, social, technical, and human resources, which constitute a 'territorial capital' available for private actors. This article identifies those resources and concludes that the combination of competition and cooperation within the framework of a regional governance system focused on innovation is the main reason that explains the success of the wine industry in Castile and Leon.

* Este artículo se encuadra en el proyecto de investigación "Gobernanza, convenciones e innovación en las comarcas vitivinícolas de Castilla y León: tipología y prospectiva de Denominaciones de Origen a partir de la teoría de los mundos de producción", financiado por el Plan Nacional de I+D+i (Ministerio de Ciencia e Innovación, referencia CSO2008-05793-C03-01/GEOG, período 2009-2011) y por la Junta de Castilla y León (SA080A08, período 2008-2010).

1. El dinamismo del sector vitivinícola en Castilla y León

La elaboración de vinos en la Comunidad Autónoma de Castilla y León ha experimentado una profunda renovación desde que, en 1980, se constituyera la primera Denominación de Origen (DO) vinícola de la región en la comarca vallisoletana de Rueda. Tomando las cifras oficiales más recientes (MARM, 2010), se puede apreciar la fuerte expansión del sector desde las apenas doscientas bodegas que registró el *Censo de Establecimientos Industriales* de 1978.

Las nueve DO reconocidas en Castilla y León (Arlanza, Arribes, Bierzo, Cigales, Ribera del Duero, Rueda, Tierra de León, Tierra del Vino de Zamora, y Toro (Mapa 1 y Tabla 1) contaban en 2009 con 538 bodegas acogidas, que elaboran vinos tintos, blancos, rosados, generosos y espumosos a partir de las uvas recogidas en las 46.911 hectáreas inscritas por los Consejos Reguladores, propiedad tanto de las propias bodegas como de los 17.423 viticultores registrados en este sistema de control de la calidad.

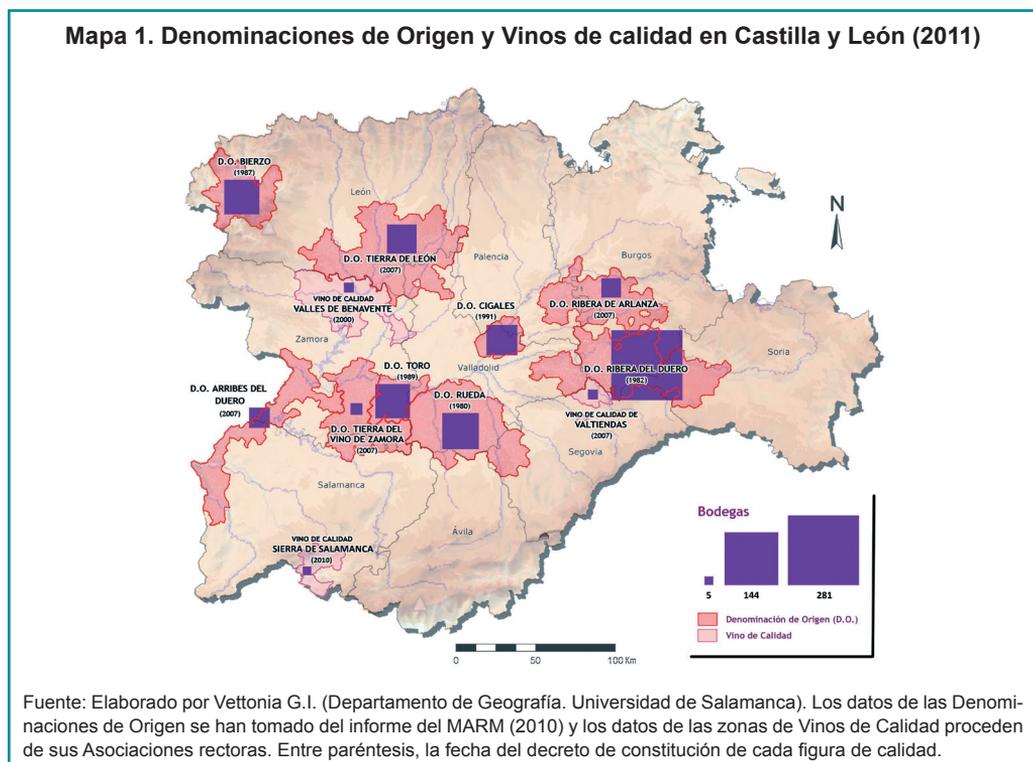
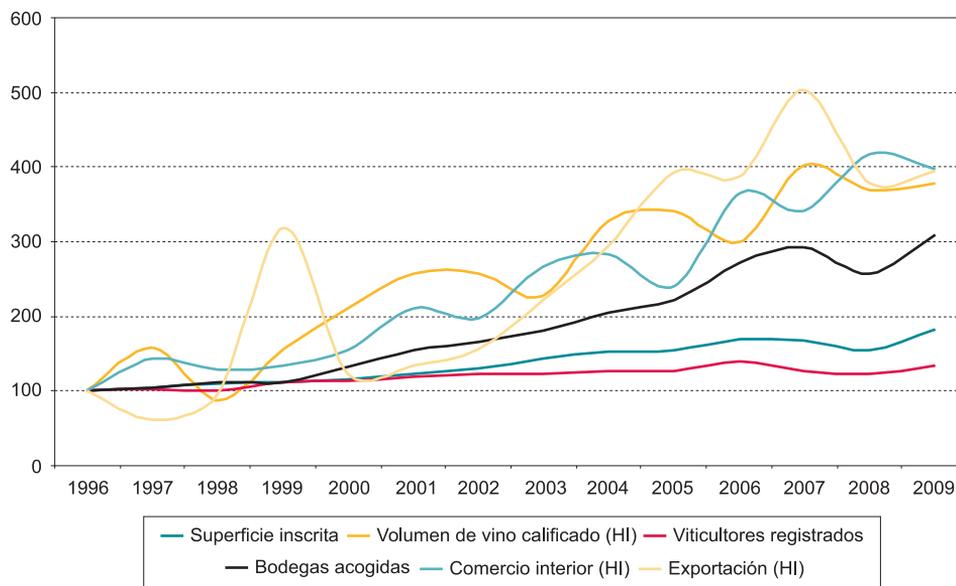


Gráfico 1. Evolución de las principales magnitudes de las Denominaciones de Origen vinícolas de Castilla y León, (1996-2009; 1996 = 100)



Fuente: Informes anuales del MAPA-MARM sobre Denominaciones de Origen de vinos. Elaboración propia

Este crecimiento se ha traducido en un aumento sostenido de la participación de Castilla y León en el segmento de los vinos de calidad en España (Tabla 1). Las cifras absolutas para Castilla y León crecen en todas las variables a lo largo de todo el período considerado, mientras que entre 2004 y 2009 el conjunto nacional ve mermadas todas ellas salvo las exportaciones. Dicha participación, por otro lado, alcanza su máxima expresión en los apartados de comercio interior, bodegas y viticultores, apuntando hacia una favorable aceptación de los caldos castellano-leoneses en el mercado español y hacia una notable movilización de recursos humanos y productivos en torno a esta actividad agroindustrial.

Tabla 1. Participación de las Denominaciones de Origen vinícolas de Castilla y León en el conjunto español (1994-2009)

	Castilla y León	España	Castilla y León/España (%)
Superficie registrada (Ha)			
1994	26.204	604.730	4,3
1999	28.401	618.305	4,6
2004	38.979	652.359	6,0
2009	46.911	633.948	7,4
Vino calificado (HI)			
1994	-	-	-
1999	409.028	9.927.297	4,1
2004	856.219	13.137.803	6,5
2009	990.038	11.321.299	8,7
Viticultores			
1994	-	-	-
1999	14.398	157.558	9,1
2004	16.314	166.129	9,8
2009	17.423	148.899	11,7
Bodegas			
1994	-	-	-
1999	195	5.766	3,4
2004	356	4.651	7,7
2009	538	4.875	11,0
Comercio interior (HI)			
1994	192.480	6.045.758	3,2
1999	291.592	6.269.709	4,7
2004	620.121	7.208.193	8,6
2009	865.991	5.928.819	14,6
Exportación* (HI)			
1994	16.726	3.266.673	0,5
1999	84.052	3.894.076	2,2
2004	77.706	4.382.262	1,8
2009	103.991	4.412.228	2,4

* Los datos de exportación son inferiores a los reales porque la mayoría de las bodegas adscritas a la DO Ribera del Duero, que representa la mitad del sector en la región, no proporcionan esta información al Consejo Regulador.

Fuente: Informes anuales del MAPA-MARM sobre Denominaciones de Origen de vinos.

Como consecuencia de toda esta trayectoria expansiva, y según los datos de AC Nielsen¹ para 2009, los vinos con DO elaborados en Castilla y León representaron el 17,2% del total vendido en España. Con Rioja como líder absoluto del mercado nacional (37,8% de las ventas), Ribera del Duero ocupa el segundo lugar (8,6%) y destaca como Denominación castellano-leonesa con mayor cuota de mercado, seguida por Rueda (5,9%, la quinta Denominación del país) y, a mayor distancia, Bierzo (1,3%), Toro (0,8%) y Cigales (0,6%). Según esta consultora, además, los caldos de Castilla y León son, en conjunto, los que más han incrementado su cuota de mercado, con un total de 2,5 puntos en los tres últimos años. Este resultado se refuerza con el dato del valor de las ventas, que ha crecido un 1,6% en un contexto de descenso medio del 1,5%, y también con el hecho de que la cuota global de la región es mayor en el canal de hostelería y restauración (19,8%), habitualmente más rentable para las bodegas que el canal de alimentación (14,3%), cada vez más dominado por las exigentes condiciones de precio y volumen que imponen las grandes cadenas de super e hipermercados a sus proveedores.

Una vez constatado el dinamismo de la elaboración de vinos con DO en Castilla y León, cabe preguntarse por las causas de este fenómeno que revierte la tendencia regresiva de las décadas precedentes. Dando por sentados los factores generales que influyen por el lado de la demanda (incremento del nivel de renta de la población, mayor propensión al consumo de alimentos de calidad garantizada, rehabilitación de la imagen pública del vino como alimento cardiosaludable, difusión de una nueva cultura del vino), puesto que constituyen oportunidades genéricas que todas las zonas productoras pueden capitalizar, el resto del artículo se centra en el análisis de los factores, agentes y procesos de ámbito regional que han impulsado la reestructuración de la oferta enológica de Castilla y León.

Tabla 2. Porcentaje correspondiente a las DO vinícolas de Castilla y León sobre las ventas de vino con DO en los canales de hostelería y alimentación en España (1999-2009)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ribera del Duero	3,5	3,7	3,9	4,6	5,4	6,2	7,1	7,2	7,9	8,4	8,6
Rueda	3,3	3,6	3,6	3,7	3,6	3,8	4,3	4,6	4,9	5,6	5,9
Toro	-	-	0,8	0,9	0,8	1,0	1,2	1,0	1,0	0,8	0,8
Cigales	-	-	-	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	0,7	0,6	0,6
Bierzo	-	-	-	-	-	1,1	0,8	1,1	1,2	1,3	1,3
Castilla y León	6,8	7,3	8,3	10,0	10,6	12,8	14,1	14,5	15,7	16,7	17,2

Fuente: AC Nielsen, tomado de la Junta de Castilla y León (ver nota 1).

¹ Datos tomados de la página web de la Consejería de Agricultura y Ganadería de la Junta de Castilla y León (ver nota de prensa Nielsen).

2. Una propuesta conceptual para el estudio geográfico del crecimiento económico

Este análisis sigue la propuesta teórica de Lundvall y Maskell (2000) sobre los cuatro elementos centrales del crecimiento económico contemporáneo: capital intelectual, capital social, capital productivo y capital natural (Tabla 3). Aunque su utilidad es independiente del sector de actividad considerado, esta clasificación resulta muy adecuada para el estudio geográfico de la industria agroalimentaria, que transforma recursos naturales localizados en bienes de consumo portadores de significados socioculturales enraizados en territorios determinados.

Tabla 3. Los recursos fundamentales para el crecimiento económico

	Recursos reproducibles	Recursos no reproducibles
Recursos tangibles	Capital productivo <ul style="list-style-type: none"> • <i>Infraestructura</i> • <i>Técnica</i> • <i>Inversión</i> 	Capital natural <ul style="list-style-type: none"> • <i>Energía</i> • <i>Materias primas</i> • <i>Paisaje y patrimonio</i>
Recursos intangibles	Capital intelectual <ul style="list-style-type: none"> • <i>Conocimiento</i> • <i>Aprendizaje</i> • <i>Recursos humanos</i> 	Capital social <ul style="list-style-type: none"> • <i>Valores</i> • <i>Cooperación</i> • <i>Interdependencia</i>

Fuente: Lundvall y Maskell (2000: 367). Adaptado por el autor.

La actividad económica es un proceso social ejecutado por individuos reflexivos que persiguen objetivos concretos. La noción de *capital intelectual* reconoce este papel angular del conocimiento (principal recurso de la economía) y del aprendizaje (principal proceso económico en opinión de Lundvall) en el crecimiento económico, cuyo estudio debe prestar atención preferente a la gestión y cualificación de los recursos humanos y a su capacidad para generar, asimilar y aplicar conocimiento.

Pero tales individuos no operan de forma aislada, sino inmersos en un contexto sociocultural de valores, instituciones, relaciones e interdependencias que intenta capturar la noción de *capital social*, o grado de confianza mutua entre los actores sociales, económicos y políticos, que comprende los mecanismos tácitos y explícitos de intercambio de conocimientos y experiencias y las acciones de cooperación para la consecución de objetivos compartidos.

Impulsada por estos activos intangibles, la actividad económica utiliza además recursos técnicos para la producción y distribución de bienes y servicios. Este *capital productivo* constituye una categoría amplia donde caben las infraestructuras y equipamientos de toda condición, la técnica en sus diversas formas y el flujo inversor necesario para financiar el ciclo de producción, circulación y consumo.

Finalmente, el *capital natural* conforma la base material imprescindible sobre la que opera todo el entramado económico. No sólo proporciona la energía que, junto al conocimiento, sustenta todo tipo de técnicas, o suministra las materias primas que alimentan la producción industrial. Los paisajes, naturales y culturales, se han convertido además en un patrimonio socialmente valorado que, por tanto, es susceptible de aprovechamiento económico siempre que se asegure su sostenibilidad y su respeto por la biodiversidad.

El capital social y el natural no son reproducibles, o lo son a un ritmo muy lento, mientras el capital productivo y el intelectual pueden incrementarse de forma intencional o planificada (Tabla 3). Por tanto, el uso individual y colectivo que se haga de estos dos últimos tipos de recursos no debe regirse sólo por sus propias exigencias de reproducción, sino que ha de propiciar además la protección del capital natural y social. De lo contrario, se incurrirá en desequilibrios que terminan por socavar las bases de cualquier estrategia de crecimiento sostenible.

3. Un marco natural favorable

La Comunidad Autónoma de Castilla y León, la más extensa de España con sus 94.193 km², se identifica con la Submeseta Norte y ofrece condiciones climáticas propicias para el cultivo de la vid. Fuertemente afectado por una altitud media de 700 metros, el clima mediterráneo continentalizado que impera en la cuenca sedimentaria y la penillanura occidental, avenadas ambas por el río Duero y sus afluentes, asegura temperaturas medias anuales en torno a los 12 °C, con inviernos fríos, veranos frescos y breves, y precipitaciones que no superan los 550 milímetros anuales, con mínimos de 350 mm en el tramo occidental del Duero. Además, la amplitud del período de heladas posibles (de octubre a mayo) y la aridez estival definen un período vegetativo relativamente breve, de unos 180 días (Moliner, 1997; Aparicio *et al.*, 2008; Moliner *et al.*, 2010).

En estas condiciones ambientales exigentes, existen vestigios del cultivo de la vid desde época romana, ocupando históricamente el viñedo los suelos arenosos, de textura pedregosa y suelta, o las pendientes poco propicias al desarrollo de cereales y donde las largas raíces de la vid pueden aprovechar el agua retenida en los horizontes más profundos del suelo durante el período seco estival.

Los matices climáticos, edáficos y topográficos intrarregionales permitieron, con el paso del tiempo, la evolución de variedades viníferas diferenciadas que son la base de la tipicidad de los vinos actualmente amparados por las Denominaciones de Origen: *Verdejo* en Rueda, *Tinta del País* en la Ribera, *Tinta de Toro*, *Prieto Picudo* en León, *Juan García* y *Bruñal* en Arribes, *Mencia* en el Bierzo...

En las DO que jalonan el tramo central del Duero (de Este a Oeste, Ribera del Duero, Rueda, Toro y Tierra del Vino) o que se sitúan en sus inmediaciones (Arlanza y Cigales) predominan las variedades tintas más próximas a la uva tempranillo, excepción hecha de la *Verdejo* que distingue a los blancos de Rueda. Las zonas productoras periféricas (Arribes, Bierzo, Tierra de León y otras de menor proyección como la Sierra de Salamanca) albergan variedades menos difundidas que atestiguan la riqueza del patrimonio vitícola acumulado en Castilla y León.

En este sentido, uno de los ejes directores de la investigación aplicada que desarrollan distintos organismos especializados (ver Apartado 4) se centra en la recuperación de variedades autóctonas que puedan reforzar la singularidad de los vinos de la Comunidad. Esta labor resulta muy necesaria para evitar la pérdida de biodiversidad que entraña la rápida difusión de las variedades con mayor aceptación comercial, sobre todo el tempranillo. No en vano, según datos de la Junta de Castilla y León, en los últimos diez años se han plantado 13.000 hectáreas de nuevos viñedos en las comarcas con DO como consecuencia del trasvase de derechos de plantación obtenidos por el arranque de viñas en zonas marginales, con un coste de 78 millones de euros para el erario público.

4. El entorno socioinstitucional

Se pueden identificar tres hitos, de menor a mayor complejidad, en la evolución del entramado social e institucional que sustenta el sector vitivinícola de Castilla y León: la formación de las cooperativas de viticultores en los años cincuenta y sesenta, la constitución de las primeras DO en los años ochenta, y la paulatina articulación de un sistema regional de gestión e innovación vitivinícola desde los años noventa.

Las actuales DO tienen su origen en zonas vitícolas donde se constituyeron cooperativas de viticultores al amparo de la Ley de Cooperación de 1942 (Sánchez *et al.*, 2010). Dichas cooperativas representan una forma embrionaria de acción colectiva para capitalizar los recursos agrícolas y abastecer los mercados urbanos en rápido crecimiento debido al proceso de urbanización de la población española. Frente a la competencia de cultivos más rentables como la remolacha y los cereales, las cooperativas preservaron el viñedo en cantidad y calidad suficientes para que, tras la promulgación del Estatuto de la Viña, del Vino y de los Alcoholes de 1970, resultara viable la transición hacia la producción controlada que representaban las Denominaciones de Origen, cuyo éxito ya era patente en Rioja.

La constitución de las DO en Castilla y León (Mapa 1) tiene dos períodos bien marcados: entre 1980 y 1991 se aprobaron estas figuras para las comarcas de Rueda, Ribera del Duero, Bierzo, Toro y Cigales, por este orden; las otras cuatro se han concedido en los primeros años del siglo XXI, una vez comprobados los buenos resultados organizativos y comerciales del modelo y tras pasar estas comarcas por el estadio intermedio de los Vinos de la Tierra, primero, y los Vinos de Calidad, más adelante. Las cooperativas presentes en todas estas zonas, con alguna excepción menor, fueron protagonistas muy activos de la implantación de esta cultura de la calidad y la concertación entre viticultores, bodegas y administración. Prueba adicional de este marco de cooperación para sustituir los vinos de mesa por caldos finos fue la participación decidida de algunas bodegas privadas (*Vega Sicilia, Palacio de Arganza, Frutos Villar, Fariña, Hijos de Alberto Gutiérrez, Marqués de Riscal*) que no dudaron en aportar su propia reputación como aval de la calidad actual y potencial de los caldos de su comarca (Sánchez, 2002 y 2003; Alonso, 2003; Alonso *et al.*, 2003). En la actualidad, el porcentaje de bodegas adscritas a la DO oscila entre el 100% en Rueda y Bierzo y el 71% en la Tierra de León, con un promedio regional del 91%.

Como es sabido, la participación en una DO impone una determinada disciplina a viticultores y bodegas en cuanto a rendimientos máximos, prácticas culturales, técnicas enológicas o etiquetado. Los respectivos reglamentos codifican los acuerdos alcanzados entre las partes implicadas y, por tanto, expresan una concepción compartida sobre la regulación y funcionamiento del sector.

La formación de un sistema regional de innovación y gestión del sector vitivinícola representa el último eslabón de la cadena iniciada en la escala municipal con las cooperativas locales, ampliada después al ámbito comarcal con las DOs La Junta de Castilla y León apostó desde sus orígenes por la modernización de esta agroindustria como pieza relevante de su estrategia de desarrollo regional (Sánchez *et al.*, 2003; Alonso *et al.*, 2005). El primer hito en esta trayectoria data de 1987, cuando se inaugura en Rueda la Estación Enológica de Castilla y León. Desde entonces, se ha puesto en pie una completa red de organismos especializados en funciones complementarias: investigación aplicada y consultoría técnica especializada (Instituto Tecnológico Agrario de Castilla y León ITACYL, Estación Enológica, Universidades), promoción comercial y fomento de la exportación (ADE-Internacional, antigua Exportaciones de Castilla y León-EXCAL, Cámaras de Comercio), extensión agraria (promovida por la Consejería de Agricultura, con acciones como el estímulo a la reestructuración del viñedo, la instalación de una red de estaciones agroclimáticas, el diseño y libre distribución de aplicaciones informáticas de gestión de bodegas) y formación de personal cualificado (ver Apartado 6).

Esta cuantiosa inversión pública tiene como objetivos de fondo la difusión de las prácticas de calidad en la viticultura y la vinificación y el incremento de las ventas de los vinos castellano-leoneses en los mercados nacionales e internacionales. Sus buenos resultados quedan patentes en las cifras presentadas en el Apartado 1, que dejaban claro el progreso que ha experimentado el sector durante las dos últimas décadas. Ahora bien, el rápido crecimiento cuantitativo y cualitativo del sector ha traído consigo algunas consecuencias indeseadas para la reproducción de este capital social construido colectivamente.

En primer término, las cooperativas han perdido casi todo el protagonismo que adquirieron en la etapa inicial de la remodelación. Muchas de ellas no han sido capaces de competir con las nuevas prácticas de las bodegas privadas, mucho más ágiles en la toma de decisiones gerenciales, comerciales e inversoras. Varias de las que sí lograron adaptarse al nuevo entorno técnico y competitivo han sido adquiridas por grupos empresariales procedentes de otras Comunidades Autónomas, que han usado esta fórmula

expeditiva para ganar tamaño productivo y cuota de mercado. En las que continúan en manos de sus socios y disfrutan de buena salud comercial, el poder formal de las asambleas de propietarios tiene cada vez menor influencia frente a los nuevos gestores profesionales contratados para garantizar la competitividad de la empresa.

También las DOs vienen dando muestras de tensiones internas entre grupos con intereses divergentes, sobre todo las bodegas familiares de origen local y las que proceden de otras zonas productoras con distintas estrategias productivas y comerciales. Las elecciones para la renovación de algunos Consejos Reguladores han sufrido retrasos e impugnaciones que perjudican el beneficioso clima de concertación imperante hasta el momento. Y algunas de las bodegas más innovadoras se han quejado del exceso de reglamentación que implica la participación en las DOs y las consiguientes barreras para la innovación productiva.

Por último, el sistema regional de innovación y soporte técnico-comercial comienza a acusar cierta insuficiencia de recursos económicos y humanos para absorber las demandas de los actores privados y acompañar el crecimiento del número de empresas y de la ampliación de la superficie de viñedo calificado. En este sentido, parece conveniente redefinir el esquema institucional de apoyo mediante la definición de objetivos de corto, medio y largo plazo y la consiguiente asignación de los correspondientes recursos a cada uno de esos horizontes temporales.

5. La renovación de las bases productivas

Los recursos técnicos aplicados a la producción vitivinícola en Castilla y León se han modernizado por completo. Las bodegas han encabezado este proceso, actuando como intermediarias entre el mercado final, cada vez más exigente en calidad y cantidad, el sistema regional de innovación, descrito en el apartado anterior, y el mundo de la viticultura, tradicionalmente más reacio al cambio en las prácticas culturales.

En esta reestructuración de la cadena de producción han participado todos los tipos de bodegas que se han instalado en las DOs de Castilla y León desde 1980. En esta ampliación de la base industrial se pueden distinguir al menos cinco tipos de nuevos participantes (Alonso *et al.*, 2004): agricultores con una superficie de viñedo suficiente

para abastecer su propia bodega y que prefieren retener el valor añadido elaborando y comercializando sus propios vinos; bodegas locales que prosperan y construyen nuevas instalaciones en otras DOs para ampliar su catálogo de productos con nuevos tipos de vinos; bodegas de otras DOs españolas o de países extranjeros que invierten en Castilla y León para aprovechar el prestigio alcanzado por sus vinos; inversores procedentes de otros negocios (promotores, constructores, periodistas, artistas, deportistas) que construyen bodegas para aumentar su prestigio social; y enólogos y amantes del vino que deciden probar suerte como productores directos. Debido a la magnitud de estos flujos inversores, en algunas DOs hay más empresas foráneas que locales, caso de Toro (64,5%) y Arribes (57%); en Rueda esa proporción alcanza el 39% y en Ribera del Duero el 27,5%.

La combinación de un contexto normativo definido por la limitación de los derechos de plantación y de los rendimientos máximos en viñedo, de un contexto institucional de compromiso con la calidad avalada por el origen, y de un contexto industrial marcado por el aumento del número de empresas elaboradoras, ha modificado las fórmulas de aprovisionamiento de uva practicadas por las bodegas. Esta transformación organizativa constituye la clave para comprender toda la renovación técnica acometida por el sector (Aparicio *et al.*, 2000).

El modelo tradicional de bodega sin apenas viñedo propio que se abastecía de uvas suministradas por una red estable de viticultores ligados a la firma por lazos de confianza y tradición ha dejado paso a una situación más compleja (Lindkvist y Sánchez, 2008). Las bodegas necesitan controlar la calidad de la uva para asegurarse de sus posibilidades de elaborar buenos vinos y rentabilizar así las cuantiosas inversiones efectuadas en terrenos, edificios, maquinaria de última generación, barricas, personal cualificado, comercialización, imagen corporativa y, con frecuencia creciente, instalaciones ligadas al enoturismo, como los puntos de venta directa, los centros de recepción de visitantes, los restaurantes y los hoteles.

Para ello, las bodegas han optado bien por adquirir derechos de plantación y plantar sus propias viñas, bien por firmar contratos formales de suministro con los viticultores, quienes deben seguir un estricto protocolo de prácticas agrícolas a fin de asegurar determinadas condiciones en las partidas de uva servidas tras la vendimia, a cambio de precios pactados de antemano que también remuneren los mayores costes de producción. Aunque algunas pocas bodegas permanecen fieles al modelo tradicional, la mayor

parte combinan los contratos con la integración vertical. De esta forma, con un incentivo económico directamente ligado a la calidad de la uva, las bodegas han estimulado la difusión de una viticultura más profesionalizada (selección clonal, aclareos periódicos, irrigación por goteo, tratamientos fitosanitarios, monitorización permanente, vendimia escalonada) y alejada de la obsesión productivista por los grandes volúmenes de producción.

Tampoco esta eclosión de la producción vinícola en Castilla y León está exenta de contradicciones que suponen desafíos para su futuro próximo. La rápida llegada de nuevas bodegas entre 2000 y 2007 hizo crecer los precios de la uva, dadas las rigideces de la oferta. Pero las expectativas de una expansión ilimitada del negocio condujeron también a un aumento posterior de las nuevas plantaciones cuya reciente entrada en producción ha provocado una sobreproducción de uva en los últimos años que, unida a la crisis económica general y al estancamiento del consumo, se ha traducido en un desplome de los precios de la materia prima que compromete la situación financiera de algunos viticultores y, sobre todo, de las bodegas que ampliaron su viñedo y ahora encuentran dificultades para colocar sus vinos en el mercado. Algunos expertos se quejan de la falta de conocimiento del negocio por parte de algunos inversores noveles y, sobre todo, temen una posible pérdida de identidad de los vinos de las Denominaciones de Origen más reputadas (Ribera y Rueda) a causa de la creciente segmentación entre las bodegas encuadradas en grandes corporaciones alimentarias, que elaboran series largas de vinos muy asequibles comercializados en grandes superficies, y las bodegas pequeñas de origen local cuyas producciones más cuidadas se orientan al segmento de hostelería, restauración y comercio especializado.

6. Capital humano y recursos de conocimiento

Como se afirmaba en el Apartado 2, el conocimiento es el recurso fundamental que se ha aplicado a la elaboración de vinos mediante un proceso de aprendizaje colectivo en el que participan todos los actores involucrados en el sector, mencionados en los Apartados 4 y 5. Como subraya Giuliani (2007), la incorporación de conocimientos científicos avanzados se ha convertido en fuente de ventaja competitiva en la industria del vino, sobre todo en los nuevos países productores (Estados Unidos, Argentina, Chile, Sudáfrica, Australia, Nueva Zelanda), cuya flexibilidad regulatoria propicia la experimentación con nuevas técnicas vitícolas y enológicas.

Naturalmente, la utilización eficaz del conocimiento científico requiere la incorporación de profesionales cualificados a las bodegas, desde donde los enólogos han dirigido la modernización de las técnicas de vinificación y los ingenieros agrónomos la práctica de una viticultura de precisión en sus propios viñedos y en los de sus proveedores externos, como se ha dicho ya. La Universidad de Valladolid, en su campus de Palencia, forma enólogos e ingenieros agrónomos cuya contribución a este giro hacia la calidad no debe pasarse por alto².

Sin el concurso de estos titulados, resultaría imposible rentabilizar la fuerte inversión económica en equipos, barricas e instalaciones acometida por las bodegas de todo tamaño, edad y condición. El viejo y escueto organigrama de la bodega tradicional es hoy día mucho más complejo y completo, y no sólo en la vertiente productiva (ingeniero, enólogo, laboratorio), sino también en el apartado crucial de la comercialización, donde trabajan los técnicos en comercio exterior, los directores de exportación y los gestores profesionales. Además, las bodegas más enfocadas a la venta directa y el enoturismo disponen de personal específico para el desempeño de estas funciones de acogida que procuran fidelizar al cliente y satisfacer el interés de ciertos segmentos de consumidores por conocer de primera mano de dónde proceden los vinos y quién los elabora (Maby, 2002).

Las bodegas que precisan conocimientos técnicos también recurren a la contratación de empresas de servicios especializados, que se han desarrollado en Castilla y León conforme crecía el tamaño del sector vitivinícola y, con él, la demanda de asesoría enológica, certificaciones de calidad, estudios de mercado, diseño e imagen corporativos, productos financieros específicos, gestión ambiental integrada... (Alonso *et al.*, 2005). Estas actividades complementarias presentan unas pautas selectivas de localización espacial. Las más ligadas a la fase agrícola tienen mayor difusión geográfica, mientras las de complejidad técnica superior se concentran en Valladolid y su provincia, núcleo del sector y principal foco económico regional.

Esta complementariedad entre el conocimiento y los recursos humanos aplicados a la faceta industrial y a la vertiente comercial da sentido a las novedades más recientes: se experimenta con viñedos plantados en pendientes, en umbrías o en terrenos más elevados para compensar los efectos del calentamiento del clima; se elaboran vinos a partir de cepas viejas o uvas procedentes de pagos muy concretos; se envejecen

² Los sindicatos agrarios y la Escuela de Capacitación Agraria del Monasterio de la Santa Espina (Valladolid) también efectúan una meritoria labor de formación inicial y posterior actualización de los conocimientos agronómicos de los viticultores.

caldos en barricas fabricadas con otras maderas; se prueban nuevos envases y formatos... Muchos de estos ensayos están respaldados por investigaciones previas de los departamentos especializados de las universidades de Castilla y León o del ITACYL, y por los conocimientos adquiridos por los enólogos durante sus estancias profesionales en otros países. Estos nuevos vinos se comercializan a través de canales convencionales, pero también de otros más personalizados como Internet y la venta directa, que representa ya un 15% del total en promedio. La presencia en ferias especializadas, la organización de eno-eventos monográficos y la participación en misiones comerciales en el extranjero, a menudo con el respaldo institucional y económico de las autoridades provinciales, autonómicas y nacionales, son otras tantas vías de penetración en nuevos mercados con potencial de crecimiento, caso de EEUU, México, India, China o Japón.

No obstante, la difícil coyuntura económica actual también se deja sentir en la formación del capital humano y la generación de nuevo conocimiento útil para el sector vitivinícola. El menor ritmo de crecimiento del negocio está reduciendo la demanda de empleo cualificado y las promociones más recientes de enólogos e ingenieros ya no disfrutan de las oportunidades laborales de sus predecesores. Problemas como la sobrecualificación o la emigración del talento, comunes al mercado laboral español de titulados superiores, también pueden afectar a los profesionales de la vitivinicultura en un futuro próximo. También cabe preguntarse por la capacidad del mercado final para absorber tantas nuevas elaboraciones, que han multiplicado la cantidad de referencias comerciales disponibles hasta límites difíciles de asimilar y discernir por parte del público no especializado, máxime en un contexto de estancamiento o reducción del consumo por habitante.

7. Conclusiones: el significado del capital territorial

El modelo teórico presentado en el Apartado 2 tiene una lectura geográfica indudable. La cantidad, calidad y composición del capital natural, el capital social, el capital productivo y el capital intelectual en cada país o región concreta constituye su “capital territorial” (Albertos *et al.*, 2004) o conjunto de activos específicos con que cuenta un territorio (es decir, un espacio habitado por una sociedad que lo organiza conforme a sus valores y posibilidades) para satisfacer las necesidades de sus habitantes y facilitar

la convivencia. Naturaleza, cultura, técnica y conocimiento son recursos genéricos que cada sociedad y cada territorio deben transformar en recursos específicos encaminados a la consecución de objetivos concretos.

El estudio de la transformación del sector vitivinícola en Castilla y León durante los últimos treinta años pone de relieve que las aptitudes naturales y la tradición histórica generaron un patrimonio vitícola y cultural diferenciado que propició la iniciativa de algunos grupos de productores convencidos de las ventajas que el modelo concertado de las Denominaciones de Origen podía implicar para la recualificación de los vinos locales. El decidido apoyo institucional favoreció la difusión de esta fórmula organizativa y propició un flujo inversor que ha hecho crecer el sector en tamaño, complejidad, reputación y cuota de mercado gracias, también, a la contribución de profesionales cualificados capaces de gestionar los recursos técnicos y naturales con criterios acordes con las nuevas condiciones regulatorias y competitivas impuestas por las directrices comunitarias y la irrupción de terceros países en el negocio del vino. Desde esta perspectiva territorial se entiende mejor el hecho de que la comarca vinícola por excelencia de Castilla y León, la Ribera del Duero, haya acreditado unos niveles de desarrollo integrado (crecimiento económico, bienestar social, articulación institucional y sostenibilidad ambiental) superiores al promedio regional y nacional en buena parte de los indicadores calculados en una investigación comparada llevada a cabo por geógrafos de diferentes universidades españolas (Sánchez *et al.*, 2009).

De acuerdo con Lundvall y Maskell (2000), la preservación y reproducción de los cuatro tipos de capitales no debe confiarse únicamente a los mecanismos del mercado, sino que requiere de una combinación de competencia y cooperación a escala nacional y regional. El caso aquí presentado así parece atestiguarlo, tanto por el éxito logrado hasta ahora como por la necesidad de resolver los nuevos obstáculos de manera participativa y concertada.

Referencias bibliográficas

- Albertos Puebla, J. M.; Caravaca Barroso, I.; Méndez Gutiérrez del Valle, R. y Sánchez Hernández, J. L. (2004): "Desarrollo territorial y procesos de innovación socioeconómica en sistemas productivos locales". En ALONSO, J.L.; APARICIO, J. y SÁNCHEZ, J. L. eds.: *Recursos territoriales y geografía de la innovación industrial en España*. Salamanca, Ediciones Universidad de Salamanca; pp. 15-60.
- Alonso Santos, J. L. (2003): "Redes y procesos de innovación en las comarcas vinícolas de Castilla y León: el ejemplo de la D.O. Bierzo"; en *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* (36); pp. 43-60.
- Alonso Santos, J. L.; Aparicio Amador, J. y Sánchez Hernández, J. L. (2003): "Los espacios vitivinícolas en Castilla y León: la evolución hacia un sistema productivo de calidad"; en *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* (35); pp. 101-122.
- Alonso Santos, J. L.; Aparicio Amador, J. y Sánchez Hernández, J. L. (2004): "Redes y procesos de innovación en la industria vinícola de Castilla y León: hacia la formación de un entorno innovador". En Alonso, J.L.; Aparicio, J. y Sánchez, J. L., eds.: *Recursos territoriales y geografía de la innovación industrial en España*. Salamanca, Ediciones Universidad de Salamanca; pp. 105-131.
- Alonso Santos, J. L.; Aparicio Amador, J. y Sánchez Hernández, J. L. (2005): "El entorno de servicios públicos y privados a la industria vinícola de Castilla y León". En Manero, F. y Pascual, H. coords.: *Innovación tecnológica, servicios a las empresas y desarrollo territorial*. Valladolid, Universidad de Valladolid; pp. 229-245.
- Aparicio Amador, J.; Alonso Santos, J. L. y Sánchez Hernández, J. L. (2000): "Innovación y territorio en los sistemas productivos locales de Castilla y León". En Alonso, J. L. y Méndez, R., coords.: *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*. Madrid, Civitas; pp. 81-99.

- Aparicio Amador, J.; Sánchez Hernández, J.L.; Alonso Santos, J.L. y Rodero González, V. (2008): “La Ribera del Duero, geografía de un medio innovador en torno a la vitivinicultura”. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales* (XII, 277) < <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-277.htm>>.
- Giuliani, E. (2007): “The selective nature of knowledge networks in clusters: evidence from the wine industry”; en *Journal of Economic Geography* (7); pp-139-168.
- Instituto Nacional de Estadística (1978). *Censo de Establecimientos Industriales*. Madrid, INE.
- Lindkvist, K.B. y Sánchez, J.L. (2008): “Conventions and innovation: a comparison of two localized natural resource-based industries”; en *Regional Studies* (42-3); pp. 343-354.
- Lundvall, B.A. y Maskell, P. (2000): “Nation-states and economic development: from national systems of production to national systems of knowledge creation and learning”. En Clark, G.L.; Feldman, M.P. y Gertler, M.S. eds.: *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford, Oxford University Press; pp. 353-372.
- Maby, J. (2002): “Paysage et imaginaire: l’exploitation des nouvelles valeurs ajoutées dans les terroirs viticoles”; en *Annales de Géographie* (624); pp. 198-211.
- Ministerio de Medio Ambiente y de Medio Rural y Marino (2010). *Datos de los vinos de calidad producidos en regiones determinadas. Campaña 2008/2009*. Madrid, MARM.
- Molinero Hernando, F. (1997): “La Ribera del Duero. Transformaciones y dinamismo de una comarca vitícola”; en *Medio Ambiente* (7); pp. 19-36.
- Molinero Hernando, F.; Baraja Rodríguez, E. y Alarios Triguero, M. (2010). The rise and consolidation of the Douro Valley. *Proceedings of the III Anglo-Spanish Rural Conference*, Canterbury; pp. 15-32.

- Sánchez Hernández, J. L. (2002): “La renovación de las bases productivas en la industria vinícola de Rueda”. En Méndez, R. y Alonso, J. L., eds.: *Sistemas locales de empresas y redes de innovación en Castilla-La Mancha y Castilla y León*. Salamanca, Ediciones Universidad de Salamanca; pp. 231-257.
- Sánchez Hernández, J. L. (2003): “Capital exógeno y procesos de innovación en la industria vinícola de la Denominación de Origen «Toro»”; en *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* (36); pp. 61-79.
- Sánchez Hernández, J. L.; Aparicio Amador, J. y Alonso Santos, J. L. (2003): “Densidad institucional, gestión del conocimiento y procesos de innovación en la industria vinícola de Castilla y León”; en *Ería. Revista Cuatrimestral de Geografía* (61): pp. 177-195.
- Sánchez Hernández, J. L.; Aparicio Amador, J. y Alonso Santos, J.L. (2010): “The shift between worlds of production as an innovative process in the wine industry in Castile and Leon (Spain)”; en *Geoforum* (41-3); pp. 469-478.
- Sánchez Hernández, J. L.; Aparicio Amador, J. y Alonso Santos, J. L. y Rodero González, V. (2009): “Las Denominaciones de Origen: ¿una vía hacia el desarrollo territorial? El ejemplo de la Denominación de Origen «Ribera del Duero»”. En Salom Carrasco, J. y Albertos Puebla J. M., eds.: *Redes socioinstitucionales, estrategias de innovación y desarrollo territorial en España*. Valencia, Publicaciones de la Universidad de Valencia-Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local; pp. 67-98.