



BODEGAS RIOJANAS, S.A.



Bodegas Riojanas en 1890

DATOS RELEVANTES DE BODEGAS RIOJANAS. EJERCICIO 2004.	4
ÓRGANOS DE GOBIERNO.	7
CARTA DEL PRESIDENTE.	8
BODEGAS RIOJANAS.	10
NUESTROS VINOS.	13
EL AÑO 2004 EN LA D.O.C. RIOJA.	19
EL AÑO 2004 EN BODEGAS RIOJANAS.	23
BODEGAS RIOJANAS EN EL EXTERIOR.	26
LA D.O. TORO Y SUS VINOS EN EL 2004.	28
BODEGAS TORREDUERO.	30
PLAN ESTRATÉGICO. FUTURO DEL GRUPO BODEGAS RIOJANAS.	34
INFORMACIÓN BURSÁTIL.	35
INFORME DE GOBIERNO CORPORATIVO.	37
ORDEN DEL DÍA DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.	60
CUENTAS ANUALES AÑO 2004.	Anexo



DATOS RELEVANTES DE BODEGAS RIOJANAS EJERCICIO 2004

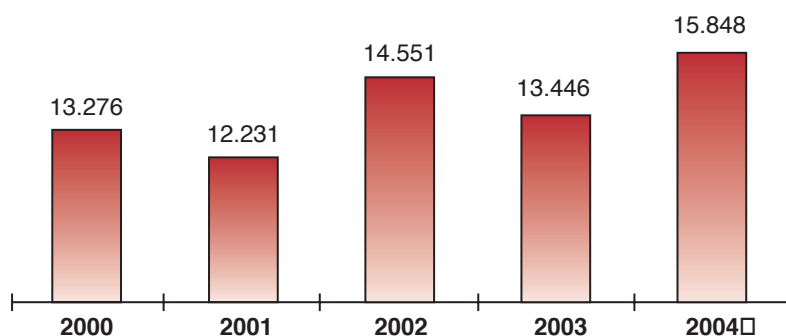
RESULTADOS (en miles de euros)	2004(*)	Variación	2003(*)	2002(*)	2001	2000
VENTAS TOTALES	15.848	17,9%	13.446	14.551	12.231	13.276
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	2.652	27,0%	2.088	2.919	2.754	4.549
BENEFICIO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS	1.903	51,6%	1.255	1.888	1.942	3.850
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	1.666	18,0%	1.412	1.909	1.512	3.638
BENEFICIO DESPUÉS DE IMPUESTOS	1.034	4,2%	992	1.281	1.030	2.255
DIVIDENDOS ABONADOS ⁽¹⁾	653	-14,3%	762	653	1.037	1.046

(*) Resultados consolidados.

(1) Con cargo al resultado del ejercicio anterior.

VENTAS (en miles de litros)	2004	Variación	2003	2002	2001	2000
VINOS SUPERIORES	234	40%	167	188	147	162
RESERVA	988	38%	714	868	769	824
CRIANZA	1.009	12%	901	913	649	617
JOVEN	232	-8%	252	202	79	71
BLANCOS Y ROSADOS	120	-15%	140	319	218	118
D.O. TORO	285	29%	221	119	69	21
Total	2.868	20%	2.395	2.609	1.933	1.814

VENTAS TOTALES NETAS DE BODEGAS RIOJANAS
Período 2000-2004
(En miles de euros)



PRINCIPALES MAGNITUDES (En miles de Euros)	2004(*)	Variación	2003(*)	2002(*)	2001	2000
INMOVILIZADO NETO^(**)	14.051	2,5%	13.709	13.533	13.409	9.374
EXISTENCIAS	27.004	0,8%	26.797	26.461	27.564	26.607
FONDOS PROPIOS	20.991	1,8%	20.611	20.233	19.744	19.751
CAPITAL	4.080	0,0%	4.080	4.080	4.080	4.080
DEUDA FINANCIERA	23.233	7,4%	21.623	22.801	23.852	18.055
ROE⁽¹⁾	5,0%	2,3%	4,9%	6,4%	5,2%	11,6%
ROA⁽²⁾	2,0%	1,3%	2,0%	2,6%	2,2%	5,4%

(*) Datos consolidados

(**) El Inmovilizado Total asciende a 14.454 miles de Euros

(1) RENTABILIDAD DE LOS RECURSOS PROPIOS MEDIOS

(2) RENTABILIDAD DE LOS ACTIVOS TOTALES MEDIOS

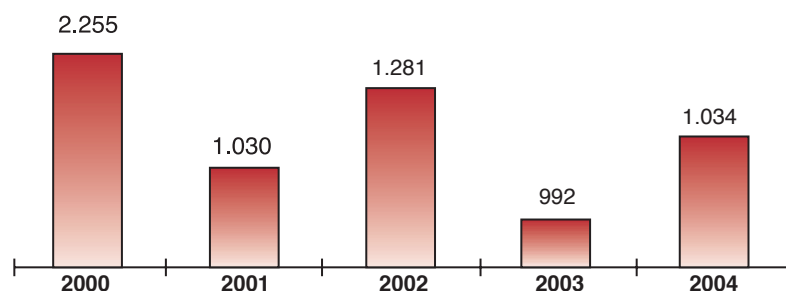
INDICADORES BURSÁTILES	MÁXIMO	MÍNIMO	31-dic-04	Variación	31-dic-03
COTIZACIÓN (en euros)	9,80	7,80	9,41	17,8%	7,99
CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL (en miles de euros)	53.312	42.432	51.190	17,8%	43.466
PER			49,5 X		44 X
NÚMERO DE ACCIONES			5.440.000		5.440.000
DIVIDENDO POR ACCIÓN (Euros/acción) ⁽¹⁾			0,12	-14,3%	0,14
RENTABILIDAD POR DIVIDENDO			1,28%		1,75%
FREE FLOAT			38,7%		38,7%

(1) Las cantidades en concepto de Dividendo son siempre con cargo al resultado del ejercicio anterior.

BENEFICIO NETO DE BODEGAS RIOJANAS

Período 2000-2004

(En miles de euros)





ÓRGANOS DE GOBIERNO

Presidente de Honor

D. Marcelo Frías Artacho

Consejo de Administración

Presidente

D. Luis Zapatero González⁽¹⁾

Vicepresidentes

D. Felipe Frías Echevarría⁽²⁾

D. Víctor Artacho Nieto⁽³⁾

Vocales

D. Felipe Nalda Frías

D. Alejandro Bezares González

Dña. Agnès Noguera Borel⁽⁴⁾

D. Luis Felipe Catalán Frías

D. Jose Carlos Gómez Borrero

Secretario del Consejo

D. Marcelo Frías Artacho

Comité de Dirección

Director General

D. Felipe Frías Echevarría

Director General Adjunto

D. Santiago Frías Monje

Director Técnico

D. Felipe Nalda Frías

Director Comercial

D. Miguel Ángel San Martín Barrioseta

Director de Exportación

D. Luis Zapatero Artacho

Directores de Producción

D. Emilio Sojo Nalda

D. Jose María Pérez Lafuente

Director de Bodegas Torredueiro

D. Felipe Nalda Álvarez

Directora Financiera

Dña. Patrica Palacios Herce

Director de Calidad

D. Francisco Sáez Solas

⁽¹⁾ En representación de Infazar, S.L.

⁽²⁾ En representación de Frimón Inversiones y Asesoramiento, S.L.

⁽³⁾ En representación de Van Gestión y Asesoramiento Empresarial, S.L.

⁽⁴⁾ En representación de Premier Mix, S.A.

Señoras y Señores Accionistas:

El Informe Anual de Bodegas Riojanas S.A., correspondiente al año 2004, me permite de nuevo comunicarme con Vds., lo que siempre representa un motivo de satisfacción y honor para mí. Pero en el caso del ejercicio pasado existen además motivaciones específicas que incrementan esa satisfacción.

En la Memoria del ejercicio 2002, yo les manifestaba que las expectativas positivas del mercado aconsejaban una estrategia empresarial orientada al crecimiento. Sin embargo, los datos comerciales negativos del sector del vino en España, en Rioja y en nuestra sociedad durante el año 2003 contradecían, por lo menos temporalmente, tal tendencia positiva.

Durante ese ejercicio 2003, en nuestro sector, habían existido unos condicionantes coyunturales que influyeron fundamentalmente en los resultados de ese año y que podían seguir actuando posteriormente.

Pero a pesar de dicha coyuntura desfavorable, nosotros seguíamos manteniendo que el contexto estructural del sector presentaba claros parámetros favorables para nuestro futuro.

Convencidos de ello, nuestros resultados del 2003 actuaron no creando una duda paralizante, sino como un claro revulsivo, que nos condujo en enero a establecer nuestro Plan Estratégico 2004, que representa una apuesta firme sobre el futuro.

Y en efecto los resultados generales y los nuestros en mayor medida, durante el último ejercicio, nos confirman que en el contexto estructural del sector siguen dominando las tendencias de años anteriores y que pueden resumirse en los caracteres siguientes:

Contexto estructural del Sector Vinícola

- La Globalización, tanto en materia productiva como comercial, continúa manifestándose de forma creciente.
- A nivel mundial la Producción descenderá ligeramente, debido a los retrocesos de Francia e Italia principalmente, no compensados por los crecimientos de España y muy especialmente de los países nuevos.
- La mayor parte de los analistas prevé que el consumo mundial seguirá en crecimiento durante la primera década del siglo XXI (de 5% a 10%) pero el dato más significativo es y será el continuado descenso de los vinos llamados básicos y el crecimiento continuado de los vinos de calidad.
- En cuanto al sector vinícola español, el consumo en el Mercado Interior, en un año 2004 equilibrado, sigue reflejando la caída de los vinos de mesa, (-3% en ese año), frente al incremento de un 6% de los vinos con Denominación de Origen. Sin embargo ha sido en el Mercado Exterior donde lógicamente han seguido afectando algunos de los condicionantes coyunturales (situación económica de algunos países de la U.E., cambio Euro – Dólar, etc.). Y aunque el conjunto de las exportaciones presenta cifras positivas, éstas se deben exclusivamente al envío de graneles a Francia e Italia, para compensar sus malas cosechas, situándose los vinos con Denominación de Origen en cifras negativas.
- Del conjunto de los vinos con D.O. destacan las evoluciones de la D.O.C. Rioja y de la D.O. Toro. La primera experimenta un crecimiento de sus ventas totales del 6,3% (frente al retroceso del 6% en el 2003), con resultados positivos tanto en el segmento de Reservas y grandes Reservas (+8%), como en el de Crianza, que aumenta en el mismo porcentaje.

Con la evolución positiva en el Mercado Interior, la D.O.C. Rioja se encamina a una penetración cercana al 41% del total de los vinos con Denominación de Origen. En lo que respecta a sus exportaciones, éstas crecieron un 4,3%, rompiendo la tendencia negativa de los años 1999, 2000 y 2003. Para la D.O. Toro, el año 2004 supuso un crecimiento de sus ventas del 12% lo que unido a los resultados de los años precedentes le ha llevado en su corta vida como D.O. a una evolución del 146% desde 1998 al 2004.

El ejercicio 2004 en Bodegas Riojanas

El Ejercicio 2004, para nuestra Sociedad, debe calificarse como altamente positivo, tanto por sus resultados como por las transformaciones operadas en su estructura para potenciar el presente y sobre todo su futuro.

- Durante el año 2004, la cifra de negocios se incrementó en un 18%, alcanzándose unas ventas de 2.868 millones de litros. En volumen, el crecimiento de los vinos acogidos a la D.O.C. Rioja, fue del 19% (frente al 6,3% de los del conjunto de Rioja) y del 29% de los vinos de Torredueiro (frente al 12% de la D.O. Toro).
- Aún más destacable es el comportamiento por segmentos y en particular el 39% de incremento de las ventas de Reservas y Grandes Reservas (8% en el global de la D.O.C. Rioja), lo que ha conducido a que en el Mix de los productos riojanos de Bodegas Riojanas, un 47% del total de las ventas corresponda a Reservas y Grandes Reservas (15% en el caso de la D.O.C. Rioja) y los vinos con crianza supongan el 86% (frente al 53% en el caso de la D.O.C. Rioja). Por el contrario la evolución de nuestras exportaciones, que había sido muy positiva en los años precedentes, experimentaron un retroceso del 29%, debido a un fuerte descenso en algunos países concretos que afectaron al vino de crianza. En el segmento de los Reservas, sin embargo, se produjo un incremento del 11%.
- Las cosechas del año supusieron la recepción de 3'89 millones de Kg. de uva en las bodegas de Cenicero y San Vicente de la Sonsierra y de 0'5 millones en la bodega de Toro, lo que ha conducido a unas existencias de 13'1 millones de litros en la bodega riojana (12'8 en el 2003) y de 1'01 millones en Torredueiro (0'9 en el 2003).
- De los Resultados económico – financieros del ejercicio 2004 debo destacar:

- El crecimiento del 18% de la Cifra de Negocios
- El incremento del 9% de los gastos de personal, debido al crecimiento de un 16% en los efectivos, que afectó parcialmente en el costo anual.
- La disminución del 10% de los gastos financieros.
- El crecimiento, que puede ser calificado de excelente, del 52% del beneficio consolidado de las actividades ordinarias.
- En Bodegas Torreduero, por primera vez en su corta vida se obtiene un resultado positivo de EBITDA.
- El Beneficio Neto se incrementa en un 4'2%, al repercutirse unos beneficios extraordinarios negativos debidos a los resultados de Torreduero y a la no admisión a trámite por el Tribunal Supremo a nuestro Recurso contra las Actas de la Inspección de Hacienda de los años 1995, 1996 y 1997.
- La cotización bursátil evolucionó, incrementándose un 17'8% hasta los 9'41 euros. En los dos últimos ejercicios su revalorización representó un 40%.

Este conjunto de datos del ejercicio 2004, aún comportando algún elemento negativo, creo que globalmente representa un gran paso adelante, en gran parte consecuencia directa del desarrollo del Plan Estratégico 2004 en su primer año.

El Plan Estratégico 2004 de Bodegas Riojañas

Si el contexto estructural antes indicado, aconsejaba una estrategia empresarial orientada al crecimiento, no era menos cierto, al iniciarse el ejercicio 2004, que era preciso tener en cuenta otro factor de similar importancia. Si nuestra Sociedad se encontraba implantada en el Sector de los vinos de calidad, con bodegas dentro de la primera Denominación de Origen, por su importancia e imagen, la D.O.C. Rioja (más del 40% de cuota de los vinos con D.O. en España), con la bodega de Toro acogida a la D.O., con más fuerte crecimiento en los últimos años y con una muy positiva situación en ambas Denominaciones, no era menos cierto el fuerte incremento de la competencia tanto en el Mercado Externo como en el Interior. Tal incremento de la competencia viene determinado por los nuevos países productores, pero también por el aumento en España de competidores debido a la creación de nuevas denominaciones y de nuevas bodegas, tanto en Rioja como en Toro.

Esas consideraciones, unidas a una reacción positiva frente a los resultados del año 2003, condujeron en los primeros días de enero de 2004 al establecimiento del Plan Estratégico de Bodegas Riojañas 2004. Si durante el periodo 1998-2003 la principal orientación de nuestra política iba dirigida a duplicar y diversificar nuestro potencial productivo, ahora, a partir del 2004, nuestra estrategia se orienta a "un crecimiento constante de nuestras ventas, para saturar nuestro potencial productivo en un plazo medio, alcanzando resultados altamente competitivos". Para conseguir tal objetivo se ha procedido entre otras medidas a:

- En el área del producto

- lanzamiento en el 2004 del Monte Real Crianza, del Gran Albina 2001, del Peñamonte Rosado y a la preparación del primer Reserva de la Bodega de Toro, que se lanzará en el mes de marzo de 2005, bajo la marca "Marqués de Peñamonte".
- A la creación del Departamento de I+D+i, tanto para el producto como para su elaboración.
- Al desarrollo de las Áreas de Marketing, de Relaciones Públicas y a la potenciación del Departamento de Calidad.

- En el área comercial

- Al reforzamiento de la Red de Distribución nacional y de exportación, teniendo como objeto la ocupación geográfica en el primer caso y la concentración de esfuerzos en algunos países del segundo.
- Al desarrollo de la Delegación Comercial propia para Barcelona y su comarca, con idéntico sistema al ya empleado en la de Madrid.

- En el área de los Recursos Humanos

- Una modificación importante de la Organización de la Empresa.
- Un incremento del Potencial Humano mediante aumento de efectivos en Comercio, Estructura y Departamento técnico, para hacer frente a los objetivos de crecimiento.

Pero aunque este primer año del "Plan Estratégico 2004" ha iniciado fuerte y positivamente su andadura en acciones y resultados, tenemos fundadas esperanzas en que su evolución posterior acrecentará su impacto y nos conducirá a la obtención de los beneficios futuros que para el mismo nos hemos fijado y que nos permitirán igualmente enfocar nuevas vías de desarrollo de nuestra Sociedad.

Y esa esperanza se basa fundamentalmente en la demostrada dedicación y eficiencia de nuestro personal, ahora reforzado en su estructura.

En nombre del Consejo de Administración agradezco a todos nuestros Accionistas su confianza en Bodegas Riojañas, que espero se vea confirmada por la evolución futura y presente de nuestra empresa.



Luis Zapatero González
Presidente de Bodegas Riojañas S.A.

BODEGAS RIOJANAS S.A.

Bodegas Riojanas, S.A., una de las bodegas emblemáticas de la Rioja, fue fundada en 1890 por antiguas familias con tradición vitivinícola en la localidad riojana de Cenicero, donde radicaban viñedos con unas de las mejores uvas de la zona. Signos de esa tradición son la puerta de piedra que en 1799 permitía el acceso a los viñedos familiares y que ahora se conserva en la entrada de la bodega de Cenicero y muy especialmente, los premios otorgados a sus vinos incluso con anterioridad a dicha nominación actual, como la medalla de oro a la Exposición Universal de Barcelona de 1888.

Es precisamente en Cenicero, en el corazón de la Rioja Alta, en la encrucijada que definen los ríos Najerilla y Ebro donde se ubica la bodega original. Ésta fue construida aprovechando un amplio talud de tierra y hoy, después de ocho ampliaciones, nuestras instalaciones actuales ocupan una superficie de unos 35.000 m² en las que cobijamos 25.000 barricas de roble americano y un botellero de 4.500.000 botellas.



Así, nuestra capacidad de elaboración en esa bodega es de 3.000.000 de Kgs. de uva al año. Fruto de la decidida apuesta por la calidad en todas nuestras líneas de actuación, en septiembre de 1997 se obtuvo la certificación ISO 9002 emitida por AENOR.

Nuestro crecimiento en Rioja, no se ha limitado a ampliar la bodega de Cenicero. En la misma Denominación de Origen, y también en la Rioja Alta, en una zona con inmejorables condiciones para el cultivo de la vid y el desarrollo y maduración de la uva, ampliamos nuestra capacidad con la creación de una bodega en San Vicente de la Sonsierra, localidad situada en la orilla izquierda del río Ebro. Nuestra capacidad de elaboración en esta bodega es de 1.500.000 Kgs. de uva y de 5.000 barricas aproximadamente.

En Bodegas Riojanas también apostamos hace dos años por la diversificación en la Denominación de Origen Toro (Zamora). Basándonos en las ya reconocidas caracte-



rísticas de estos caldos elaborados con Tinta de Toro, constituimos Bodegas Torreduero S.A. La bodega conjuga la ancestral tradición vinícola toresana con las más modernas técnicas enológicas, en pos de conseguir vinos de excelente calidad, aportando innovación pero manteniendo las particularidades que confieren al vino de Toro un estilo propio.

Nuestra filosofía de Grupo es trabajar con las mejores uvas cuidadosamente seleccionadas, para elaborar, criar y desarrollar vinos de alta gama, sin prisa en la maduración y en la crianza, pero sin pausa en la búsqueda permanente de la calidad. He aquí nuestra vocación, y nuestro futuro, queriendo mantener nuestro ya excelente Mix de ventas actual.

Controlamos más de 200 hectáreas de los mejores viñedos de Cenicero, San Vicente de la Sonsierra y localidades próximas a éstas. La uva que por excelencia se cosecha en La Rioja es el Tempranillo, pero Bodegas Riojanas posee además una de las mayores extensiones dedicadas al Mazuelo y Graciano dentro de la Rioja, variedades que aportan una mayor personalidad a los vinos que elaboramos. Contar con uva controlada nos permite funcionar con seguridad y lograr vinos singulares, originales y de alta calidad.

Bodegas Riojanas absorbe la producción de unos cien cosecheros de las mejores localidades de Rioja, como son Cenicero, San Vicente, Abalos, Uruñuela, Villalba de Rioja, Haro, San Asensio y localidades de Rioja Alavesa. Toda esta uva, propiedad de agricultores con los que trabajamos desde hace años, es la que nos permite elaborar nuestra cifra anual de producción.



A lo largo de nuestros más de 100 años de historia, los sistemas de elaboración han evolucionado desde los tinos de vinificación de madera de roble de Dalmacia a los más modernos depósitos de acero inoxidable con control de temperaturas pasando por los tradicionales lagares donde fermentaba la uva entera.

Hoy, empleamos las técnicas más avanzadas antes de introducir el vino en las barricas de roble americano y, posteriormente en el botellero, donde nuestros vinos adquieren su espíritu definitivo. La personalidad de los vinos la marca el viñedo, el suelo y las variedades de uva. Sobre esta base elaboramos vinos elegantes, a los que aportamos estructura y equilibrio en su elaboración para ofrecérselos a nuestros exigentes consumidores.

Desde nuestros orígenes, Bodegas Riojanas ha tenido una amplia proyección internacional y goza de un gran prestigio en los mercados internacionales, donde sus productos son reconocidos y apreciados. Ya en los años 60 éramos líderes de exportación de vino de Rioja embotellado y en el segmento de vinos de calidad (crianzas y reservas), donde nos centramos, nuestro Viña Albina es una marca de referencia en países como Suiza y Alemania, mientras que el Monte Real lo es en Inglaterra y México. Pretendemos desarrollar todo el potencial productivo y comercial que poseemos, basando nuestro futuro en un crecimiento constante en los volúmenes comercializados, manteniendo el actual mix de ventas (uno de los mejores de Rioja) y mejorando si cabe la satisfacción de nuestros clientes mediante el enfoque hacia la gran calidad de todos nuestros vinos.



NUESTROS VINOS

Desde nuestra fundación, Bodegas Riojanas ha formado parte de la historia de la Rioja y durante más de un siglo, hemos vigilado con sumo cuidado el nacimiento de cada una de las añadas de nuestros caldos, desde los viñedos y uvas seleccionadas, hasta su embotellado. Hoy por hoy, nuestros vinos ofrecen una imagen que responde al estilo de nuestros consumidores, y son el resultado de nuestro esfuerzo constante para adaptarnos a los cambios pero sin olvidarnos de los principios que dieron vida a nuestros primeros vinos.

Así, obtenemos como resultado caldos que unen los orígenes de Bodegas Riojanas con el saber hacer que aportan los años de experiencia. Nuestro espíritu innovador y nuestra pasión por el trabajo, han hecho que nuestros vinos se encuentren dentro de los más prestigiosos de la Denominación de Origen Calificada Rioja, lo que nos ha llevado a alcanzar un gran reconocimiento nacional e internacional.

En nuestras bodegas, ciencia y tecnología se alían para servir a la más ancestral tradición vinícola, ya que contamos con sofisticadas instalaciones. Esto, unido a la excelente calidad de las uvas que seleccionamos, premisa inexcusable de los grandes vinos, es el aspecto más mimado y cuidado en Bodegas Riojanas. Durante el año 2004 hemos llevado a cabo los cambios de añadas correspondientes en todos nuestros vinos, tanto en los superiores y criados como en el resto de vinos, ampliando un año más nuestra ya extensa gama de productos en el continuo esfuerzo por satisfacer a nuestros clientes.

Seguimos disfrutando del privilegio de ser una de las Bodegas que produce vinos de alta calidad y que desde hace más de un siglo ha establecido una tradición en España. Hemos adquirido la personalidad y el aplomo requeridos para continuar sin descanso la prolongada misión de sembrar una cultura vinícola en nuestro país.

Con nuestro deseo de hacer los mejores vinos, en el ejercicio 2004 hemos lanzado el Nuevo Monte Real Crianza y el Gran Albina Vendimia 2001 y nuevamente, estamos orgullosos de mostrarles nuestros grandes vinos, cargados de singular personalidad, bouquet y expresión. Todos ellos con marcas que encierran la esencia de más de cien años de tradición y continuo aprendizaje. Algunos de ellos duermen largos años en nuestras bodegas donde lentamente se pulen y afinan esperando el momento óptimo de consumo. En nuestras instalaciones oscuras reposan nuestras botellas hasta el momento en el que el vino esté en perfectas condiciones para su comercialización.

Les presentamos los diferentes vinos de Bodegas Riojanas acompañados en cada caso de sus características, recomendaciones para el consumo y la foto que permite reconocer la presentación de cada una de nuestras botellas.



GRAN ALBINA RESERVA 1998



Tempranillo 80%, Mazuelo 15%, Graciano 5%. Selección de los mejores viñedos de Ceniciento en sus pagos y terruños más avilados.



Recepción de uva recolectada en cajas, escogidas en cinta manualmente. Bodega experimental con las más avanzadas técnicas enológicas en las distintas fases de elaboración y nuevos procesos fermentativos de ultramaceración.



Crianza de 24 meses en barricas nuevas de las mejores maderas de roble.



Botellero mínimo de 12 meses antes de su comercialización.



Servir entre 16° y 18° C.









Gran vino, superior, especial, de nuevas tendencias. Intenso color rojo picota. Pleno en aromas, lleno de frutalidad arropada con una excelente madera. Gran estructura en boca, concentrado, untuosamente tónico, equilibrado, redondo. Gordo y largo final. Un gran vino con carácter y personalidad.











GRAN ALBINA VENDIMIA 2001

-  Tempranillo, Graciano y Mazuelo a partes iguales. Selección de los mejores viñedos de Cenicero en sus pagos y terruños más avalados.
-  Recepción de uva recolectada en cajas, escogidas en cinta manualmente. Bodega experimental con las más avanzadas técnicas enológicas en las distintas fases de elaboración y nuevos procesos fermentativos de ultramaceración.
-  Crianza de 24 meses en barricas nuevas de las mejores maderas de roble.
-  Botellero mínimo de 12 meses antes de su comercialización.
-  Servir entre 16° y 18°C.
-  Gran vino, superior, especial, de nuevas tendencias. Intenso color rojo picota. Pleno en aromas, lleno de frutuosidad arropada con una excelente madera. Gran estructura en boca, concentrado, untuosamente tánico, equilibrado, redondo. Goso y largo final. Un gran vino con carácter y personalidad. La vendimia 2001 fue calificada como excelente.









VINA ALBINA GRAN RESERVA

-  Tempranillo 80% - Mazuelo 15% - Graciano 5%. Procedentes de Cenicero, Villalba de Rioja y Sonsierra.
-  Elaboración clásica de uva despalillada y estrujada con larga maceración y control fermentativo.
-  Crianza de 24 a 30 meses en barrica de roble americano realizándose las correspondientes trasiegos.
-  Botellero mínimo de 36 meses antes de su comercialización.
-  Servir entre 17° y 19°C.
-  Vinos seleccionados de las mejores añadas. Representativo de los vinos clásicos de Rioja Alta. Color rojo ocrea con tonos roja. Rico en aromas que van desarrollándose hasta alcanzar su plenitud y sutileza. Armónico en la boca, fino y elegante, aterciopelado. Bien evolucionado y maduro, con gran persistencia gustativa.









MONTE REAL GRAN RESERVA

-  Tempranillo 80% - Mazuelo 15% - Graciano 5%. Procedentes de Cenicero.
-  Elaboración clásica con uvas despalilladas y estrujadas con las nuevas tecnologías de fermentación y largas maceraciones.
-  Crianza de 24 a 30 meses en barricas de roble americano realizándose las correspondientes trasiegos.
-  Botellero mínimo de 36 meses antes de su comercialización.
-  Servir entre 17° y 19°C.
-  Vinos seleccionados de las mejores añadas. Se resalta la personalidad de los vinos de Cenicero. Color ocre rojo con ribetes teja. Conjunción y riqueza de aromas con carácter vinoso. Sabor equilibrado y sensual, dejando una impresión general de opulencia. Con cuerpo y bien constituido en taninos y acidez. Excepcional persistencia gustativa. En un buen momento de consumo.










VIÑA ALBINA RESERVA ESPECIAL 1998

-  Tempranillo 80% - Mazuelo 15% - Graciano 5%
Procedentes de Cenicero, Sonsierra y Villalba de Rioja.
-  Elaboración clásica de uvas despalilladas y estrujadas con las nuevas tecnologías de control de fermentación y largas maceraciones.
-  Crianza de 24 a 30 meses en barricas de roble americano realizando las correspondientes trasiegos.
-  Botellero mínimo de 12 meses antes de su comercialización.
-  Botellero mínimo de 24 meses antes de su comercialización.
-  Muy representativo de los vinos clásicos de Rioja Alta.
Selección de las mejores añadas. Color rojo cereza con tonos teja. Elegante en nariz con aromas frutales y matices de crianza llenos de plenitud y sutilezas. Bien constituido en boca con cuerpo y finura, aterciopelado, equilibrado. Deja sensaciones persistentes y fragantes que atraen a un nuevo sorbo. Buena evolución en botella.








MONTE REAL RESERVA ESPECIAL 1998

-  Tempranillo 80% - Mazuelo 15% - Graciano 5%
Procedentes de Cenicero.
-  Elaboración clásica de uvas despalilladas y estrujadas con las nuevas tecnologías de control de fermentación y largas maceraciones.
-  Crianza de 24 a 30 meses en barricas de roble americano realizándose las oportunas trasiegos.
-  Botellero mínimo de 24 meses antes de su comercialización.
-  Servir entre 16° y 18°C.
Vino representativo de los mejores viñedos de Cenicero.
Intenso color rojo cereza con ribetes teja. Potente en aromas con carácter vinoso armonizados con notas de excelente madera. Estructura sensual en boca, sabroso, con cuerpo. Abundantes taninos pulidos y balanceados. Impresión de equilibrio prolongándose con un magnífico final de gran persistencia gustativa. Maduro y bien evolucionado, en un buen momento de consumo.



VIÑA ALBINA RESERVA

-  Tempranillo 80% - Mazuelo 15% - Graciano 5%
Procedentes de Cenicero, Villalba de Rioja y Sonsierra.
-  Elaboración clásica de uva despalillada y estrujada con larga maceración y control fermentativo.
-  Crianza de 24 a 30 meses en barricas de roble americano realizándose las oportunas trasiegos.
-  Botellero mínimo de 12 meses antes de su comercialización.
-  Servir entre 16° y 18°C.
Muy representativo de los vinos clásicos de Rioja Alta.
Color rubí con ribetes teja, brillante. Elegante en nariz, aromas armoniosos con matices de crianza y tonos varietales. Fino y bien constituido en boca, con buena acidez y pulidos taninos, muy equilibrado. Compleja vía retronasal con una fragancia delicada y persistente. Buena evolución en botella.





MONTE REAL RESERVA

Tempranillo 80% - Mazuelo 15% - Graciano 5%
Procedentes de Cenicero.

Elaboración clásica con uvas despalilladas y estrujadas con las nuevas tecnologías de control de fermentación y largas maceraciones.

Crianza de 24 a 30 meses en barricas de roble americano realizándose las oportunas trasiegos.

Botellero mínimo de 12 meses antes de su comercialización.

Servir entre 16° y 18°C.

Se resalta la personalidad propia de los vinos de Cenicero.

Color intenso rojo cereza con ribetes teja. Aromas limpios y potentes en nariz con armonía entre la crianza en roble y los recuerdos vinosos. Amplia estructura en boca, sabroso, con cuerpo. Taninos pulidos y suavizados. Su aroma se prolonga por vía retronasal con un final largo y persistente. Bien evolucionado y maduro, garantiza larga vida en botella.



MONTE REAL CRIANZA

Tempranillo 100%
Procedentes de Cenicero.

Elaboración clásica con uvas despalilladas y estrujadas con las nuevas tecnologías de fermentación y largas maceraciones.

Crianza de 18 meses de barricas de roble americano con la realización de las oportunas trasiegos y su estabilización natural.

Botellero mínimo de 6 meses antes de su comercialización.

Servir entre 16° y 18°C.

Se resaltan las características y personalidad de los vinos de Cenicero es un crianza de corte moderno adecuado a los gustos y tendencias actuales, en una gama alta. Color intenso, mantiene la fruta y la expresión de la variedad y el terruño junto a los matices de crianza con armonía y equilibrio. En boca resaltamos cuerpo y potencia junto a su suavidad y elegancia.



PUERTA VIEJA

Tempranillo 80% - Mazuelo 15% - Graciano 5%
Procedentes de Cenicero, Sonsierra y Vallalba de Rioja.

Elaboración clásica con uvas despalilladas y estrujadas, con las nuevas tecnologías de control de fermentación y largas maceraciones.

Crianza de 18 meses en barricas de roble americano con estabilización natural en las mismas.

Maduración en botella durante unos seis meses.

Servir entre 16° y 18°C.

Color rojo picota intenso, brillante.
Aroma muy pronunciado, afrutado, destacan tonos especiados y de madera nueva. Robusto en boca, carácter vinoso y agradablemente tánico, con un final armónico y de gran persistencia gustativa.





CANCHALES



Tempranillo 80% - Mazuelo 15% - Graciano 5%
Procedentes de Cenicero y la Sonsierra.



Elaboración clásica con uva despalillada y estrujada con las técnicas más avanzadas y con uva entera en lagos de cosechero con maceración carbónica.



Servir entre 12° y 14°C.



Se aconseja tomarlo en el año para apreciar con más intensidad sus cualidades de vino joven. Color rojo cereza con tonos violáceos. Brillante. Fragantes aromas primarios. Fresco, afrutado, varietal. Suave y equilibrado en la boca. Ligeros toques tánicos. Carnoso y persistente. Amplia y larga vía retronasal con elegantes matices frutales.



VIÑA ALBINA BLANCO SEMIDULCE

Alfonso Paso dijo de él:

"Se trata de algo así como una bebida mágica".

Es un vino ligeramente abocado, manteniendo el legado enológico de los bodegueros franceses que permanecieron en nuestra bodega hasta el año 1933.



Viura 90% - Malvasía de Rioja 10%
Procedentes de Cenicero.



Servir a 6°C.



Color amarillo verdoso con tonos dorados. Aroma muy personal, variado y varietal. Su secreto está en el equilibrio del azúcar contra la acidez en su contenido natural que le confiere carácter y encanto, discreta dulzura con auténtica fragancia.



VIÑA ALBINA BLANCO RESERVA 1998



Viura 90% - Malvasía de Rioja 10%
Majuelos de Cenicero. Selección de los pagos más idóneos con cepas viejas y microclima específico.



Vendimia tardía con sobremaduración y focios de podredumbre noble. fermentación de mosto yema en barricas de madera nueva de roble con paralización espontánea resultando un vino blanco con azúcares residuales naturales. Una experiencia singular y difícilmente repetible.



Crianza de 16 meses en barricas de 225 litros. Embotellado en donde prosigue su maduración que puede ser positiva durante muchos años.



Servir entre 6° y 8°C.



Color amarillo paja ligeramente dorado, muy limpio. Aromas de gran sutileza y personalidad. Recuerdos florales de almendro, miel y vainilla. Apreciable crianza con perfume de finas maderas. Paladar meloso dominado por una agradable suavidad. Licoroso, perfectamente asebrado en taninos dulces y sensible acidez. Sabroso final con excepcional persistencia gustativa.



VIÑA ALBINA BLANCO SECO (Fermentado en barrica)



Viura 90% - Malvasía de Rioja 10%
Procedentes de Cenicero.



Vendimia retrasada con ligera sobremaduración.
Fermentación natural en barricas nuevas de roble americano.
Permanencia de unos cuatro meses sobre lías con bastoneado diarios.



Servir entre 8° y 10°C.



Color amarillo ligero con reflejos verdosos. Aroma varietal resaltado, complejo y elegante. Buena estructura, cálido, con cuerpo, untuoso. Final de boca frutal, largo y persistente.



PUERTA VIEJA ROSADO



Tempranillo 100%
Procedentes de Cenicero.



Maceración y sangrado en prensas de membrana a bajas presiones.
Limpieza de mostos por centrifugación. Fermentación controlada a bajas temperaturas.



Servir entre 6° y 8°C.



Se aconseja tomarlo en el año para apreciar con más intensidad sus cualidades de vino joven.
Color entre rosa y fresa muy vivo. Aroma intenso y agradable con matices frescos y afrutados.
Atractivo y ligero al paladar con toques de "crudo". Gratas y refrescantes sensaciones finales.



PUERTA VIEJA BLANCO



Viura
Procedente de Cenicero.



Mosto obtenido tras la maceración de la uva a bajas presiones con prensas de membrana. Limpieza por centrifugación y fermentación controlada a bajas temperaturas en depósitos de acero inoxidable.



Servir entre 6° y 8°C.



Se aconseja tomarlo en el año para apreciar con más intensidad sus cualidades de vino joven.
Color limpio y brillante amarillo pálido verdoso.
Aroma intenso y elegante, con matices frescos y afrutados. Ligero al paladar con notas de acidez bien integrada.
Gratas sensaciones finales dejando un grato recuerdo floral.

EL AÑO 2004 EN LA D.O.C. RIOJA

La comercialización de los vinos de Rioja en el año 2004 se ha cerrado con un balance positivo, tanto desde el punto de vista cuantitativo como cualitativo, dado que el crecimiento global de las ventas en un 6'3%, no solo ha permitido situar a la Denominación por encima de los 250 millones de litros (el máximo alcanzado en el año 2002), sino que este incremento ha estado protagonizado por el incremento en las ventas de vinos criados. Mientras que en nuestro anterior informe anual ya comentábamos que éstos habían alcanzado su máximo histórico de ventas con 123'3 millones de litros, en este ejercicio 2004, las ventas de vinos con crianza han superado los 133 millones de litros, suponiendo un 53% de las ventas totales de la Denominación.

De acuerdo con las estadísticas elaboradas por el Consejo Regulador, las ventas de Rioja han crecido de forma equilibrada en sus diferentes categorías y mercados, retomándose nuevamente la tendencia alcista iniciada en el 2001.

El conjunto de las ventas han ascendido a un total de 251'3 millones de litros, un 6'3% más que durante el periodo 2003, cuando se alcanzó un volumen de ventas de 236'4 millones de litros. Las ventas en el mercado español han representado un 72'5% del total, con un total de 170'3 millones de litros, mientras que al mercado exterior se han destinado un total de 69 millones de litros.

Los resultados confirman que la comercialización de vinos de Rioja mantiene la línea expansiva de los últimos años, confirmando la competitividad de esta Denominación de Origen y su progresión constante en todos los mercados, con un afianzamiento de las categorías de vinos criados en los segmentos de mayor prestigio e imagen de calidad.

La imagen de calidad que Rioja ha alcanzado entre los consumidores es otra de las claves de su desarrollo actual, una imagen de calidad que combina acertadamente tradición y modernidad en la elaboración de unos vinos con personalidad diferenciada y que goza de gran credibilidad gracias al sistema de garantías que la Denominación ha sido capaz de ofrecer al mercado.

La especialización de Rioja en los vinos criados, que han alcanzado en 2004 unas ventas de 133'4 millones de litros (+8%), supera el 53% del total comercializado, confirmando el acierto de la estrategia seguida por esta histórica Denominación de Origen, tanto en la adecuación de sus productos a la demanda del mercado, como en la decisión de comercializar toda su producción embotellada en origen o en impulsar de forma inequívoca una política de calidad, todo lo cual le está permitiendo afrontar con relativo éxito la evolución actual del consumo de vino.

Esta evolución de las ventas, pone de manifiesto que se ha producido un cierto afianzamiento en el nivel alcanzado en las ventas de vinos criados en el año 2004, tanto en el mercado nacional como en el exterior.

INFORME COMPARATIVO DE COMERCIALIZACIÓN POR CATEGORÍAS (En miles de litros)

CATEGORÍA	MERCADO INTERIOR			MERCADO EXTERIOR			TOTALES		
	2004	2003	%	2004	2003	%	2004	2003	%
SIN CRIANZA	85.842	80.946	6,0%	32.061	32.020	0,1%	117.903	112.966	4,4%
CRIANZA	74.484	68.669	8,5%	20.302	19.062	6,5%	94.786	87.730	8,0%
RESERVAS Y GRANDES RVA.	21.952	20.692	6,1%	16.648	15.056	10,6%	38.601	35.748	8,0%
TOTALES	182.278	170.307	7,0%	69.012	66.138	4,3%	251.290	236.445	6,3%

Datos del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Calificada Rioja

El impulso a la comercialización de vinos criados en barrica es consecuencia de la creciente especialización de las Bodegas de Rioja en este tipo de vinos, cuyo incremento sigue la tendencia positiva iniciada hace años, mientras que las ventas de los vinos jóvenes experimentan una mayor variación en función de los volúmenes de la cosecha y de los precios de cada año.

INFORME COMPARATIVO DE COMERCIALIZACIÓN POR CLASES DE VINOS (En miles de litros)

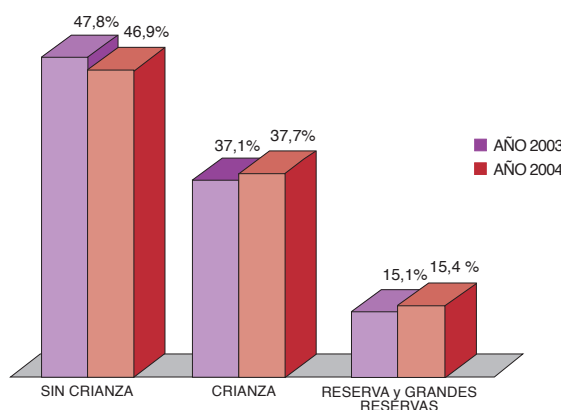
CLASE	MERCADO INTERIOR			MERCADO EXTERIOR			TOTALES		
	2004	2003	%	2004	2003	%	2004	2003	%
BLANCO	9.782	8.852	10,5%	4.348	4.021	8,1%	14.130	12.873	9,8%
ROSADO	7.944	7.363	7,9%	1.837	1.482	23,9%	9.781	8.846	10,6%
TINTO	164.552	154.091	6,8%	62.826	60.635	3,6%	227.378	214.726	5,9%
TOTALES	182.278	170.307	7,0%	69.012	66.138	4,3%	251.290	236.445	6,3%

Datos del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Calificada Rioja

En este ejercicio, los vinos blancos y rosados han evolucionado positivamente en relación con ejercicios anteriores, experimentando crecimientos en las ventas por encima de los vinos tintos, con crecimientos en el entorno del 10%.

No obstante, se confirma un año más la preferencia absoluta por los vinos tintos, que en el 2004 han representado un 90'5% de los litros comercializados.

MIX DE VENTAS DE LA D.O.C. RIOJA 2003 - 2004



Las ventas en el 2004, han presentado un mix por segmentos que sitúa a los vinos de crianza en un 37% del total, y a los reservas y grandes reservas en el 15%, aproximadamente, en líneas similares al mix alcanzado en el ejercicio 2003.

El Consejo Regulador ha valorado con gran satisfacción el resultado general de la cosecha 2004, que ofrece unas magníficas expectativas de calidad. Estos resultados tan esperanzadores han sido posibles gracias a la favorable climatología que ha acompañado el desarrollo de la mayor parte del ciclo vegetativo y excepcionalmente durante toda la época de vendimia, permitiendo una correcta maduración y un buen estado sanitario del conjunto de la producción. En su mayoría la uva entró en bodega sana y con graduaciones correctas, buena concentración de materia colorante y buenas sensaciones aromáticas, características que sin duda han hecho posible la elaboración por parte de las bodegas de vinos de alta calidad, muy aptos para la crianza.

Por otra parte, la cosecha 2004 no solo se ha mostrado generosa en cuanto a su calidad, sino también desde el punto de vista de su cuantía. Las 58.177 hectáreas productivas en esta vendimia han ofrecido un volumen de cosecha de 470 millones de kilogramos de uva, lo que representa un incremento de un 7'4% sobre el pasado año 2003. De esta producción serán amparados por la Denominación un máximo de 390 millones de kilogramos, lo que situará el volumen final de vino amparado en torno a 280 millones de litros y ofrecerá la posibilidad de llevar a cabo una rigurosa selección.

Acompañamos las calificaciones históricas de la Denominación de las últimas décadas:

Año	Calificación	Año	Calificación	Año	Calificación	Año	Calificación
1937	N	1954	B	1971	M	1988	B
1938	MB	1955	E	1972	M	1989	B
1939	N	1956	N	1973	B	1990	B
1940	N	1957	E	1974	B	1991	MB
1941	B	1958	MB	1975	MB	1992	B
1942	MB	1959	B	1976	B	1993	B
1943	B	1960	B	1977	N	1994	E
1944	B	1961	B	1978	MB	1995	E
1945	M	1962	MB	1979	N	1996	MB
1946	N	1963	N	1980	B	1997	B
1947	MB	1964	E	1981	MB	1998	MB
1948	E	1965	M	1982	E	1999	B
1949	MB	1966	N	1983	B	2000	B
1950	N	1967	N	1984	N	2001	E
1951	N	1968	MB	1985	B	2002	B
1952	E	1969	N	1986	B	2003	B
1953	M	1970	MB	1987	MB	2004	E

MERCADO EXTERIOR Y LA D.O.C. RIOJA

Respecto a la exportación, que ha crecido un 4'3%, el vino de Rioja sigue mostrando su dinamismo, ya que esta tendencia contrasta con el retroceso experimentado por las exportaciones del conjunto de vinos con Denominación de Origen españoles según los datos de la Dirección General de Aduanas.

Ante la fuerte competencia existente en los mercados exteriores, el buen desarrollo de la comercialización de Rioja se basa tanto en su política de optimización de la calidad, como en la estabilidad en su política de precios. La favorable evolución de Rioja es buena prueba de su tradicional vocación exportadora y del mejor posicionamiento de imagen que actualmente tiene el vino de Rioja en los principales países consumidores, hasta el punto que en mercados tan competitivos como el Reino Unido las ventas de Rioja han superado en 2004 los 22 millones de litros lo que supone más de un 19% más con respecto a las ventas del año 2003 y que duplica la cifra de comercialización del año 2000.

Al Reino Unido, principal mercado de Rioja en el exterior, le siguen Alemania con 11'6 millones de litros (-7'7%) y Suiza con 6'2 millones de litros (+7'2%). El caso más significativo de crecimiento es Estados Unidos, que con 5'9 millones de litros de Rioja importados ha experimentado un crecimiento del 8'8%, superando a Suecia en el ranking de importadores. También la ventas a Francia, que se ha situado en el noveno lugar con 1'7 millones de litros, son por segundo año consecutivo las que mayor crecimiento del consumo de Rioja ha experimentado (un 20'83%).

En conjunto, a pesar de las evidentes dificultades que atraviesa el mercado internacional, puede decirse que Rioja ha respondido aceptablemente a los retos planteados, corroborando así las conclusiones que ofrece el estudio realizado en 10 países por la consultora ACNielsen, según el cual el vino de Rioja tenía un excelente potencial de desarrollo en el mercado internacional "merced a la alta fidelidad de consumo que consigue entre quienes lo prueban (55%), fidelidad que supera a la del resto de Denominaciones vinícolas europeas".

Se puede afirmar por tanto que el mercado de la exportación, retoma el crecimiento experimentado en el año 2002, pero de una manera mucho más contundente, ya que de los 69 millones de litros comercializados por Rioja en los mercados internacionales, que han supuesto un incremento de un 4'3%, con respecto a los 66'2 comercializados en 2003, prácticamente la totalidad del incremento se ha centrado casi exclusivamente en los vinos criados, y de éstos, principalmente en los reservas y grandes reservas, cuyo consumo ha aumentado más de un 10%, superando ampliamente al mercado español. En cualquier caso, la exportación de los vinos de Rioja sigue encabezada por los vinos jóvenes, con 32 millones de litros y aún dista de recuperar los niveles alcanzados en el año 1998. En este sentido, la tendencia parece que aún no está definida, puesto que los años precedentes (exceptuando el ejercicio 2002) no han sido tan favorables.

Con un precio medio de 4'28 euros por litro, un 2'06% menos que el año anterior, la facturación ha alcanzado un total de 295'5 millones de euros, lo que representa un aumento de un 4'34% en valor. Esta moderación en el incremento de los precios junto a la política de optimización de la calidad constituye la mejor garantía para mantener la actual estabilidad comercial.



EL AÑO 2004 EN BODEGAS RIOJANAS

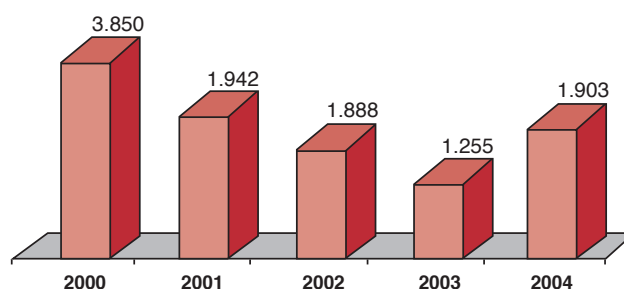
Bodegas Riojanas ha roto la tendencia a la baja del último año y en este año 2004 se consolida la recuperación ya anticipada en nuestro informe anual del año pasado, presentando un crecimiento del volumen de litros vendidos del 20% con respecto al año precedente.

Bodegas Riojanas también se ha visto influenciada por las causas que han afectado a los resultados obtenidos en las ventas de los vinos acogidos a la D.O.C. Rioja, manteniendo su línea expansiva, pero con la diferencia de que durante el 2004, se ha vendido un 20% más en volumen, pasando de 2'4 millones de litros a casi 2'9 millones de litros, datos que se han traducido en unas ventas de 15'8 millones de euros, lo que ha supuesto un incremento de un 18% con relación a las ventas en euros alcanzadas en el 2003, cuando las ventas fueron de 13'5 millones de euros. Se trata por tanto de datos muy significativos, sobre todo teniendo en cuenta el crecimiento de la D.O.C. Rioja, que ha sido de un 6'3%. Podemos por tanto considerar que el 2004 ha supuesto un cambio altamente positivo en la evolución de nuestra Bodega, ya que por primera vez, se supera la barrera de los 15 millones de euros, acercándonos en volumen a los 3 millones de litros vendidos.

El incremento en nuestros volúmenes de ventas ha incidido muy positivamente en los resultados de Bodegas Riojanas, tanto a nivel individual como a nivel consolidado y en este ejercicio, los beneficios de la actividad ordinaria han experimentado un incremento por encima del 50% con respecto a los obtenidos en el 2003.

BENEFICIO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS

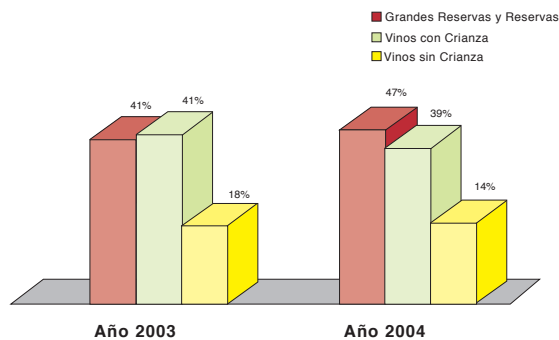
(Período 2000 - 2004)
En miles de Euros



En cuanto a la evolución del beneficio neto, el incremento no ha sido tan significativo, como consecuencia de la no admisión a trámite por el Tribunal Supremo del Recurso presentado por nuestra Sociedad contra las Actas de Inspección de Hacienda de ejercicios pasados. Este hecho, unido a la repercusión de los resultados de Torredueiro, ha conllevado a presentar unos resultados extraordinarios negativos de 237 miles de euros, que han mermado de manera significativa el beneficio neto del Grupo, que ha sido de 1.034 miles de euros, un 4'2% superior al alcanzado en el 2003. Estos datos, aún comportando algún elemento negativo, representan un gran avance en nuestra Sociedad, y unido a las tendencias favorables que se anticipan para el futuro en la Rioja, y al Plan Estratégico marcado para los próximos años, nos hacen mantenernos optimistas en cuanto a la mejora de los ya excelentes resultados para los años venideros.

El Mix de Ventas de Bodegas Riojanas sigue ajustándose a nuestra filosofía de máxima calidad y éste, comparado con el del conjunto de la D.O.C. Rioja continúa siendo la muestra de tan clara diferenciación. Los datos reflejan una caída en el porcentaje de los vinos jóvenes así como un mantenimiento de diferenciales positivos muy acusados con respecto al conjunto de Rioja (53% de vinos con crianza en la Denominación y un 86% en nuestro caso) lo que nos sigue situando entre las primeras bodegas por composición de ventas. La calidad superior, que constituye una de nuestras señas de identidad, sigue siendo nuestro mayor activo para diferenciarnos de nuestros competidores.

MIX DE VENTAS DE BODEGAS RIOJANAS (Período 2003-2004)

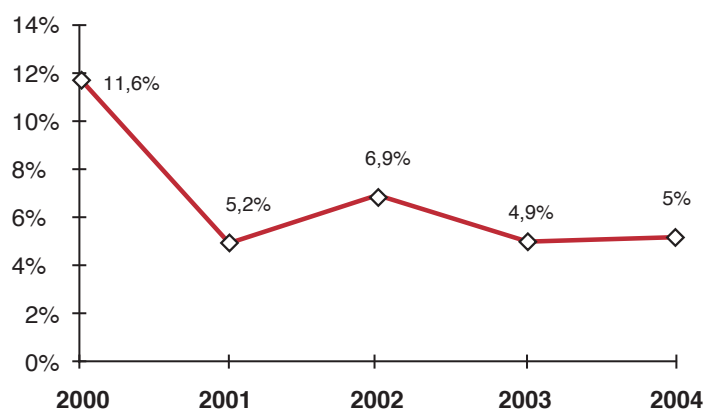


En este ejercicio nuestra composición de ventas ha mejorado con respecto al ya excelente mix de ventas presentado en el 2003 y un año más, constituye nuestra mayor garantía y aval de futuro. Nuestros grandes vinos han supuesto más de un 86% de la estructura del Mix mientras que las ventas de vinos jóvenes tan solo suponen un 14%, frente al 18% que representaron en el ejercicio anterior.

Este hecho es muy destacable, sobre todo considerando el volumen de litros vendidos y su distribución por segmentos, ya que en concreto, las ventas de nuestros vinos superiores (grandes reservas) y de nuestros reservas, se han incrementado un 39%, al tiempo que se han comercializado un 12% más en volumen de nuestros vinos con crianza. Si comparamos estos datos con el comportamiento general de las bodegas acogidas a la D.O.C. Rioja, éstos son todavía más significativos. Nuestro incremento del 39% en las ventas de Reservas y Grandes Reservas ha sido tan solo del 8% en el global de la Denominación para este segmento.

En cuanto al ROE o rentabilidad de los Fondos Propios, se mantiene en este ejercicio en torno al 5%, en línea con las cifras alcanzadas en el 2001. Este dato, si obviáramos los resultados extraordinarios negativos obtenidos como consecuencia de la ya apuntada Inspección de Hacienda hubiese alcanzado los mismos niveles obtenidos en el 2002, cercano al 7%.

EVOLUCIÓN DEL ROE EN BODEGAS RIOJANAS (Período 2000-2004)



En lo que respecta a las inversiones, hemos de resaltar la finalización de las obras de nuestras instalaciones en Cenicero y el mantenimiento de nuestra política de renovación y compra de barricas, tanto en Bodegas Riojanas como en Bodegas Torredueiro.

Como todos los años, el esfuerzo inversor realizado por Bodegas Riojanas, incluye la compra de uva y vino necesaria para mantener el Mix de Ventas característico de nuestra Bodega. En correspondencia con los resultados favorables de la cosecha en el

conjunto de la D.O.C. Rioja, durante el 2004, se recepcionaron en las Bodegas de Cenicero y San Vicente un total de 3.890.820 Kgs. de uva frente a los 3.447.875 Kgs. de uva recepcionada en el año 2003, lo que ha supuesto un 13% más. Estos kilos equivaldrán a más de 2'8 millones de litros.

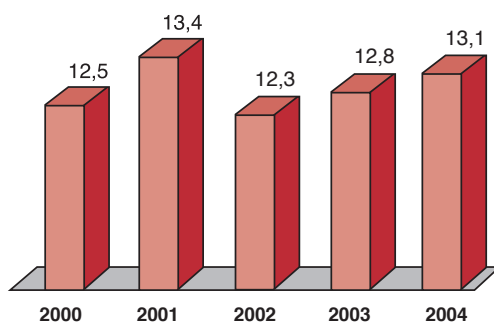
Al finalizar el ejercicio las existencias representaban un total de 13'1 millones de litros en Bodegas Riojanas, lo que permitirá incrementar nuestras ventas futuras previstas sin que éstas vean alterada su composición por segmentos.

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS Y DE NUESTRAS EXISTENCIAS

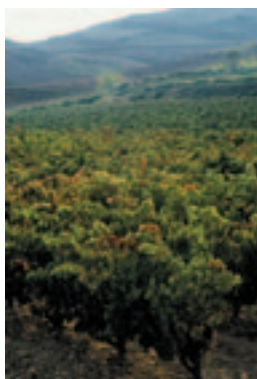
La calidad superior que nos hace seguir centrándonos en nuestras marcas, nuestro estilo y nuestro liderazgo han hecho que a lo largo de este año 2004 nuestra cifra de negocio haya alcanzado un total de 15'8 millones de euros, habiéndose vendido un volumen total de 2'8 millones de litros.

Los precios medios de venta de nuestros vinos, se han mantenido prácticamente con respecto a los del 2003, habiendo experimentado una rebaja de menos de un 2%. Los litros con los que contamos actualmente en existencias, siguen acumulando significativas plusvalías. Este volumen de existencias, resulta imprescindible para permitir que en los próximos años se produzca el crecimiento en nuestro volumen de ventas, al mismo tiempo que mantenemos e incluso mejoramos, la actual composición de nuestro mix, que hasta la fecha ha supuesto una importante inversión financiera.

EVOLUCIÓN DE LAS EXISTENCIAS DE BODEGAS RIOJANAS
Datos en millones de litros



Nuestras existencias correspondientes a los ejercicios 2001 y anteriores, se valoran utilizando el método del precio medio ponderado. En el caso de las existencias provenientes de entradas correspondientes al año 2002 y siguientes, se valoran de acuerdo a la nueva ley, diferenciando por añadas.



BODEGAS RIOJANAS EN EL EXTERIOR

En el año 2004, la evolución de la comercialización en los mercados exteriores no ha sido la misma que en el mercado nacional en lo que al conjunto de la D.O.C. Rioja se refiere. Para la Denominación, mientras que las ventas de vino en el mercado nacional aumentaron un 7%, los mercados extranjeros han crecido solo un 4'3%. Los mercados internacionales han reflejado esta ligera mejora en las ventas de vinos con crianza (6'5%) y en las ventas de reservas y grandes reservas (10'6%), manteniéndose constantes las ventas de los vinos sin crianza.

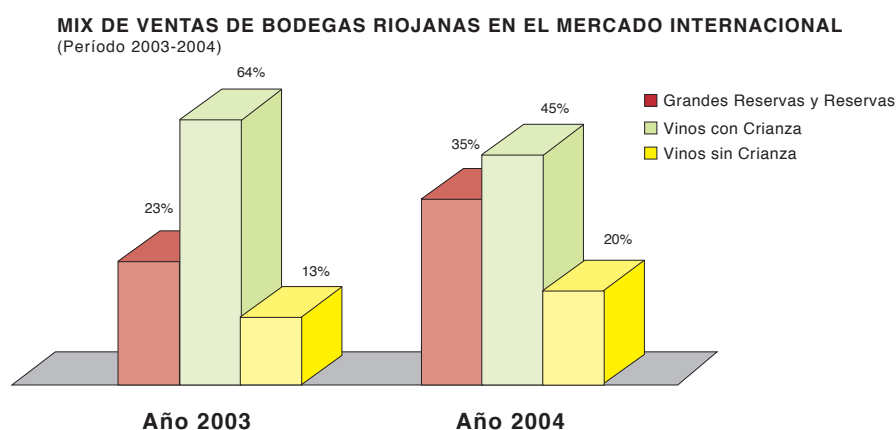
En lo que a la evolución de nuestras exportaciones se refiere, que había sido muy positiva en los años precedentes, en este ejercicio han experimentado un retroceso del 29%, debido a un fuerte descenso de las ventas a algunos países concretos que han incidido principalmente en la comercialización de nuestros vinos con crianza. En cambio, y en contraposición a este retroceso, en el segmento de los Reservas y Grandes Reservas, se ha producido un incremento en su conjunto del 11%, similar al registrado por la Denominación.

Si para la D.O.C. Rioja la comercialización de sus caldos en el extranjero se encuentra dentro de sus objetivos, en Bodegas Riojanas, desde hace varias décadas, el mercado fuera de nuestras fronteras viene configurándose como una de nuestras metas prioritarias.

Durante este ejercicio 2004, nuestros consumidores internacionales han vuelto a demostrar que siguen apostando por la calidad de nuestros excelentes caldos, consolidando nuestra posición fuera de nuestro mercado doméstico. Sin embargo, si bien en el ejercicio 2003 las ventas en el extranjero contribuyeron de una manera muy significativa a nuestro volumen de negocio, este año sólo se han comercializado menos litros, una caída que se sitúa por debajo de nuestras expectativas y que en facturación ha supuesto un 17% menos.

Teniendo en cuenta que contamos con el mejor activo, nuestros grandes vinos, la consolidación de nuestras marcas e imagen es un hecho, tal y como reconocen nuestros clientes en los mercados internacionales, que no solo siguen demandando nuestros caldos, sino que además esta demanda ha apostado claramente por los reservas y grandes reservas de nuestra Bodega. Si bien, en este ejercicio, nuestros vinos con crianza han resultado menos favorecidos.

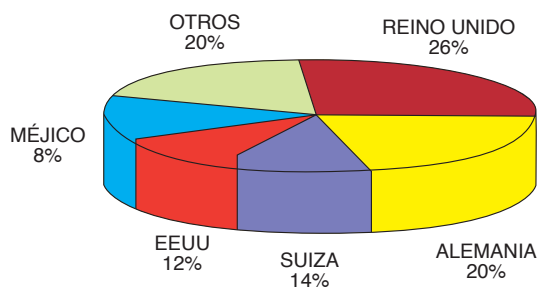
Al margen de nuestra actual presencia internacional, nuestro objetivo sigue centrándose en la consolidación de nuestros caldos en estos mercados y con volúmenes superiores a los que actualmente manejamos, manteniendo nuestra política de ventas y apostando por los vinos de calidad criados en bodega, confiando en mejorar y reforzar aún más nuestra presencia en el exterior en los próximos años.



En este año 2004, nuestras exportaciones, con una caída en litros del 29%, han supuesto en torno a un 10% por ciento aproximadamente de las ventas netas en Bodegas Riojanas (1'7 millones de euros). Las ventas de nuestros vinos jóvenes han representado un 20% del total, mientras que los vinos con crianza, han supuesto un 80% del total exportado. Nuestros reservas constituyen junto a los crianzas una parte muy importante de nuestro mix en el extranjero.

El perfeccionamiento de nuestros niveles de mix y de precio, comparables a los que ya tenemos en España, continuará siendo nuestro objetivo para seguir estando presentes en el extranjero con la imagen de calidad que se merecen nuestras marcas.

MERCADO EXTERIOR, PRINCIPALES IMPORTADORES DE BODEGAS RIOJANAS EN EL AÑO 2004



La distribución geográfica de nuestras ventas por países se ha visto modificada con respecto al año anterior. Dinamarca ha dejado de figurar como uno de nuestros principales consumidores, convirtiéndose el Reino Unido (26%) seguido de Alemania (20%) y Suiza, en los principales importadores de nuestros vinos.

Aunque somos conscientes de que la dependencia y la sensibilidad de estos países ante las subidas de los precios del vino, influye acusadamente en los datos de nuestra facturación en el extranjero, sabemos que cada vez hay más cultura de vino a la vez que se exige más. En este ejercicio, nuestras ventas de vinos criados se han visto mermadas de manera significativa debido en parte a que Dinamarca, uno de nuestros principales consumidores, ha supuesto solo un 5% de nuestras ventas, frente a un 34% del ejercicio 2003. En cualquier caso, estamos convencidos de que en los próximos ejercicios, nuestras ventas mejorarán significativamente.

En Bodegas Riojanas hemos sabido captar a nuestros clientes con nuestros vinos elegantes, contando además con un atractivo principal de partida que se basa en nuestras marcas, conocidas a nivel internacional. Por ello, el mantenimiento de éstas y la fidelidad del consumidor continúan siendo algunos de objetivos básicos de nuestra filosofía productiva.

LA D.O. TORO Y SUS VINOS EN EL 2004

La zona de producción de la Denominación de Origen Toro, se encuentra situada al sudeste de la provincia de Zamora. Comprende parte de las comarcas naturales de Tierra del Vino, valle del Guareña y Tierra de Toro y linda con los páramos de Tierra del Pan y Tierra de Campos. Cuatro ríos son los que han modelado el relieve de la zona, originando un terreno suavemente ondulado con pendientes muy ligeras. De éstos, el más importante es el río Duero, que fluye por la zona de este a oeste pasando por el término municipal de Toro.

Bodegas Torredueiro está situada en la localidad de Toro, centro de la D.O. Toro. La Villa se encuentra en lo alto de una colina dominando el histórico y vinícola río Duero. Su historia milenaria cuyo fundamento se basaba en la calidad de sus vinos, está ya documentada desde la época de la dominación romana, alcanzando su máximo esplendor en la Baja Edad Media y el Renacimiento (S. V a.d.C.). A lo largo de los siglos XII y XIII los vinos toresanos disfrutaron de privilegios reales, hasta el punto de que el rey leonés Alfonso IX cedió tierras de Toro a la capital compostelana para la producción de los preciados vinos. Además, en esta época espléndida de vinos de la zona durante el siglo XIV, por orden del Rey, se prohibió en Sevilla la entrada de cualquier vino foráneo a excepción de los de Toro.

Se dice también que eran los vinos de Toro los que acompañaron a Cristóbal Colón en su viaje del descubrimiento de América, ya que gracias a su alta graduación se conservaban muy bien. También la excelencia de sus caldos tiene una larga tradición documentada, siendo los favoritos de la Corte de Madrid en tiempos de los Austrias (S. XVI – XVII). Destaca también el hecho de que durante el siglo XIX, se exportaron grandes cantidades de vino de Toro a Francia, reemplazando al vino de viñas afectadas por la plaga de Filoxera, ya que Toro no se vio afectado por la plaga. Desde entonces, ha perdurado su fama hasta nuestros días.

A pesar de esta larga y gloriosa historia, la Denominación de Origen Toro es relativamente reciente, ya que consiguió el título de D.O. el 29 de mayo de 1987. Si bien, fue en los años 90 cuando Toro realmente empezó a cambiar. Adelantando la vendimia de mediados de octubre hasta mediados de septiembre, los vinos pasaron de ser vinos fuertes con una alta graduación alcohólica a ser vinos elegantes con cuerpo, un color intenso y mucho más integrados y modernos. Durante los últimos cinco años, Toro ha visto una ola de inversión y modernización de las instalaciones de las bodegas acogidas a la Denominación y de sus vinos, que han convertido la zona en una de las más modernas de España. Por ello, teniendo en cuenta su reciente creación como Denominación de Origen, se puede calificar su evolución como realmente espectacular.

En el ejercicio 2004, las ventas conjuntas de la D.O. Toro han supuesto un crecimiento del 12% con respecto al ejercicio 2003 y desde su existencia como Denominación (1998) hasta el cierre del ejercicio actual, el crecimiento ha sido del 146%, dato que representa una clara aceptación de los vinos de Toro, que año a año, van consolidando su posición en el mercado español, pudiendo afirmar que estos caldos siguen en alza. Toro definitivamente ya no es una promesa de futuro, sino que comienza a ser una realidad tangible con vinos de altísima calidad.

En lo que respecta a la evolución por segmentos, las ventas de los vinos jóvenes, que incluyen vinos sin crianza y vinos con tres meses de bodega, se han incrementado un 16% y la comercialización de reservas y grandes reservas, ha aumentado un 44%. Resultados muy positivos en comparación con los vinos con crianza que han experimentado un retroceso de un 9%

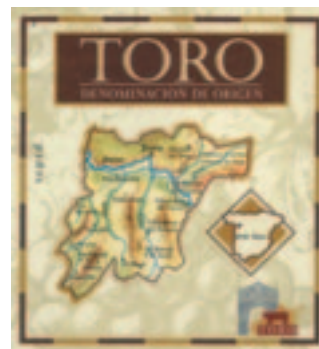
El vino de Toro

El vino de Toro, parte con una gran ventaja para definirse con personalidad propia dentro del complejo mundo de los caldos de calidad. Posee una variedad de uva autóctona, única, que lleva el nombre de la zona de producción y además, desarrolla unos estupendos aromas en los vinos de crianza. Esta variedad, la Tinta de Toro, que

pertenece a la familia de la Tempranillo, supone casi el 80% de la superficie total del viñedo inscrito en la Denominación de Origen. El resto, está formado por la otra variedad de uva tinta, la Garnacha, y por las variedades blancas de Malvasía y Verdejo.

Destaca por otro lado, el hecho de que más del 30% de esta variedad de Tinta de Toro, pertenece al mismo municipio de Toro, y que la Denominación abarca un total de 16 municipios entre los que además del propio de Toro, se encuentra el municipio de Morales de Toro. Además, el 86% de la producción se origina en la provincia de Zamora, y el resto, un 14%, en la de Valladolid.

En los últimos años está jugando un papel decisivo la obtención de unos vinos de calidad incorporando modernas tecnologías en las bodegas toresanas que permiten extraer al vino todos los aromas que de forma natural posee, equilibrándose por otro lado el alto porcentaje de alcohol. Siempre que se habla de los vinos de Toro se alude a su gran cuerpo, a la franqueza de su aroma, a la intensidad y al brillo en su color y la expresión equilibrada y amplia de su sabor. Con las nuevas técnicas, se ha logrado eliminar la aspereza que antes impedía expresar los verdaderos aromas del vino, encontrando así los vinos de Toro el equilibrio de los vinos de calidad, sin renegar de su fuerte personalidad que siempre los ha definido.



La cosecha 2004 en la D.O. Toro.

Las bodegas integradas en la D.O. Toro han recolectado en conjunto 19'6 kilogramos de uvas, lo que supone un incremento del 20'8 % con respecto a la cosecha del año 2003, y de un 65'4 % con respecto a la del año 2002. Por variedades de uva, el 85'7 % corresponde a la variedad reina de la D.O. Toro: la Tinta de Toro, mientras que el 9'4 % corresponde a la Malvasía, el 4'8 % a la Garnacha y tan sólo un 0'1 % a la variedad Verdejo.

Cabe señalar la excelente calidad de la uva recogida este año, ya que al buen trabajo realizado por los viticultores de la D.O. durante todo el año se ha unido las buenas condiciones climatológicas que han acompañado a la vendimia de este ejercicio, que además se puede definir como una vendimia de gran cantidad. Esta cosecha del 2004 permitirá nuevamente producir tintos auténticos de Toro con gran color, profundidad y estructura, manteniendo la fruta y la cremosidad para asegurar un paladar equilibrado.

BODEGAS TORREDUERO

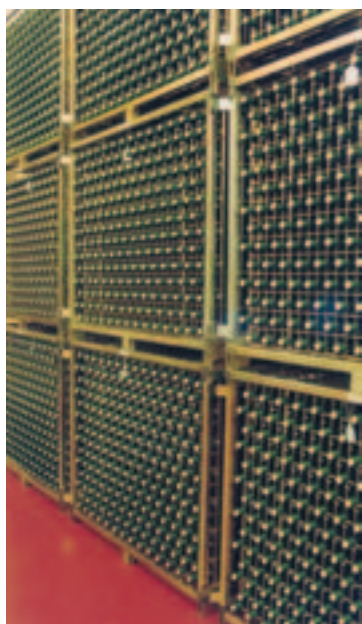
Bodegas Torreduero nació como resultado de la firme apuesta que en Bodegas Riojanas, con más de cien años de experiencia y reconocido prestigio, hicimos hace cuatro años por los vinos de las Denominación de Origen Toro. Y esto fue basándonos en las ya reconocidas características de estos caldos como su excepcional color o sus taninos genuinos, que ofrecen un gran presente y un enorme potencial futuro. Nuestro reto de conseguir vinos de calidad con personalidad propia y la ilusión que en ello pusimos, hicieron posible que Bodegas Torreduero dejara de ser un proyecto para convertirse en la realidad que es hoy, y que ha iniciado el camino esperado para alcanzar la madurez con la evolución natural de sus vinos.

Bodegas Torreduero conjuga la ancestral tradición vinícola toresana con las más modernas técnicas enológicas en pos de conseguir vinos de excelente calidad, aportando innovación pero manteniendo las características que le confieren su carácter y estilo propios.

La Bodega, aportando sus propios viñedos (unas 100 Hectáreas plantadas durante los últimos años) y sus modernas instalaciones, aplica rigurosos controles de calidad desde la viña seleccionando cuidadosamente la uva, pasando por la elaboración y crianza en barricas de roble americano y francés hasta llegar al consumidor final. A través de la extensa red comercial del Grupo Bodegas Riojanas, tanto a nivel nacional como internacional, la bodega está contribuyendo a situar al vino de la D.O. Toro en el lugar que le corresponde dentro del panorama vinícola internacional.



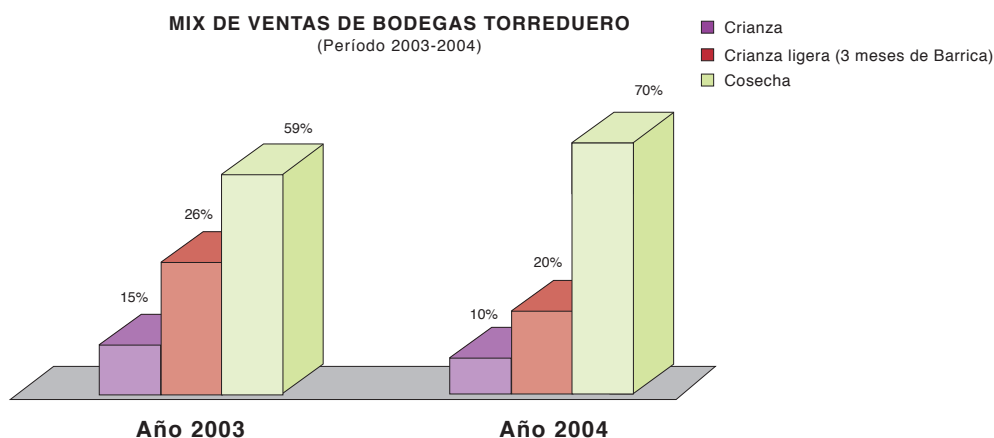
Bodegas Torreduero, con sus vinos de crianza y de crianza ligera, ha realizado y realiza una importante aportación a las ventas de Bodegas Riojanas, pero a partir de ahora, y



una vez que se van consolidando nuestros vinos con crianza, hemos empezado a dar salida a nuestro primer reserva de Toro, por lo que la aportación al Grupo será aún mayor. En el último ejercicio, las ventas de nuestros caldos toresanos alcanzaron los 285.000 litros, con un crecimiento del 29%. De éstos, un 23% fue destinado a la exportación.

En correspondencia con los resultados favorables de la cosecha de la Denominación, la uva recepcionada y elaborada en Bodegas Torreduero ha supuesto un paso muy importante en cantidad y en calidad. En este ejercicio se han recepcionado un total de 529.000 Kilogramos de uva de la cosecha 2004, entrada que permitirá elaborar del orden de 400.000 litros.

En lo que respecta a las existencias, al finalizar el ejercicio 2004, ascendieron aproximadamente a 1'01 millones de litros, frente a los 0'9 del año 2003 y 0'5 del año 2002. Esta cifra permitirá el desarrollo futuro esperado con la segmentación de ventas prevista.



Durante este ejercicio 2004, cuarto año de elaboración de Bodegas Torreduero, las ventas han sido de 284.805 litros, lo que ha supuesto en volumen un 29% más con respecto al año precedente (220.788 litros). En cuanto a la cifra de negocios, ésta ha sido de 656 miles de euros, lo que representa un crecimiento del 22% con respecto al ejercicio 2003. Este incremento se debe al incremento experimentado en los vinos jóvenes tintos y los tintos con tres meses de barrica, que ha sido de un 44%, unido también a un retroceso de los vinos con crianza de un 19%.

Tal evolución, fuertemente positiva, se traduce en que por primera vez desde el inicio de la Bodega, se presenta un EBITDA positivo. En cuanto a los resultados, las pérdidas antes de impuestos han representado, a efectos de su consolidación en el Grupo Bodegas Riojanas, una disminución de 134.000 euros.

En el año 2004, se ha iniciado la comercialización del Peñamonte rosado y se ha trabajado para poder lanzar en el ejercicio 2005 el Peñamonte blanco y el primer reserva elaborado en Torreduero, el Marqués de Peñamonte Reserva, un vino de alta calidad que supondrá una importante contribución al mix de nuestra Bodega Toresana y consecuentemente al Mix de nuestro Grupo.

Las instalaciones de Bodegas Torreduero, realizadas con la tecnología más moderna existente en el sector vinícola comprenden la nave de elaboración de depósitos de acero inoxidable, una nave de crianza para la que se dispone de 500 barricas de roble americano y francés (que se irá incrementando hasta la cifra de las 1.000 previstas), una línea de embotellado y una zona de crianza en botella, almacén y las instalaciones de frío, filtrado, etc., así como la planta depuradora del conjunto de la Bodega.

Los vinos de Bodegas Torreduero

Peñamonte y Marqués de Peñamonte, son las marcas con los que iniciamos nuestra andadura y nuestra presencia comercial actual en los mercados nacionales e internacionales. Nuestra gama de vinos, elaborados al 100% con "Tinta de Toro", estuvo inicialmente compuesta por un caldo de crianza ligera. Con la incorporación de crianzas y de los tintos jóvenes nuestras ventas se han visto muy mejoradas. Los nuevos vinos que se lanzarán en el año 2005, el Marqués de Peñamonte Reserva y el Peñamonte blanco, mejorarán aún más nuestra cifra de negocios actual y la composición de nuestras ventas.



MARQUES DE PEÑAMONTE RESERVA



Selección de Viñas Viejas 100% Tinta de Toro.



Fermentaciones controlada con una larga maceración en depósitos de acero inoxidable. Su larga crianza de veintidós meses en barricas de roble francés y americano nos permiten obtener un vino estabilizado de una forma natural, descartando cualquier tipo de clarificación y filtración en profundidad.



Sírvese a 18°C.



Rojo intenso con ribetes granates, aroma intenso de frutos maduros, notas ahumadas y especiadas de madera de gran calidad. En boca carnoso, potente y elegante. Taninos contundentes y bien ensamblados.



MARQUES DE PEÑAMONTE CRIANZA



"Tinta de Toro" 100%. Procede de viñedos viejos que han resistido a la filoxera, con amplios marcos de plantación, bajas densidades de cepas, poca producción y gran rusticidad.



Bodega con las más avanzadas técnicas enológicas en las distintas fases de elaboración y control, así como nuevos procesos fermentativos de ultramaceración para resaltar las características más diferenciales en los vinos obtenidos.



Crianza de 12 meses en barricas nuevas de roble francés. Maduración en botella por el tiempo necesario para alcanzar su plenitud.



Servir entre 16° y 18°C.



Rojo picota con ribetes granates, notas tostadas de buena madera junto a la mejor expresión varietal de uva madura. Gran estructura en boca, aforado de taninos maduros y carnosos. Potencia y elegancia. Guiso y largo final. Un gran vino genuino con carácter y personalidad. Muy genuino, lleno de tipicidad.



PEÑAMONTE CRIANZA



Tinta de Toro 100%. Procede de viñedos con plantaciones directas de "Vitis vinifera". Bajas densidades de cepas, poca producción y gran rusticidad.



Elaboración clásica con uvas despalilladas y estrujadas, fermentación controlada con maceración prolongada lo que nos permite desarrollar su gran estructura, resaltando su natural personalidad y una evolución positiva a lo largo del tiempo.



Crianza de 8 meses en barricas de roble americano y 6 meses de reposo en botella madurando, buscando resaltar su complejidad y redondez en su cata.



Servir entre 16° y 18° C.



Color cereza intenso con bordes granates. Rico en matices con aromas potentes, vinoso, notas de roble acompañan sin olvidar los de la uva madura. En boca es cálido, carnoso, con cuerpo, con contundentes taninos aunque bien pulidos y dulcificados. Final sabroso y redondo, con gran persistencia. Un vino autóctono en la tendencia actual.





PEÑAMONTE TRES MESES BARRICA



"Tinta de Toro" 100%. Procedentes de viñedos con plantaciones directas de sarmientos de "Vitis vinifera", bajas densidades de cepas, poca producción y gran rusticidad.



Elaboración clásica con uvas despalilladas y estrujadas, fermentación y meceración muy controladas buscando un vino tradicional sin manipulaciones, resaltando sus características más diferenciales, pero a la vez moderno y al gusto actual.



Ligera permanencia en barricas nuevas de roble americano (tres, cuatro meses) buscando adquirir finura de color, complejidad de nariz y suavidad en boca.



Servir entre 14° y 16°C.



Color intenso, granate con tonos violáceos, limpio. Aromas potentes, vinoso, muy afrutado, con notas de madera fina, las justas para limar tonos ardientes y agrestes. En boca es carnoso, cálido, frutal, con cuerpo, sus abundantes taninos han sido pulidos y dulcificados. Final fuerte de gran sabor y persistencia. Muy genuino, lleno de tipicidad.



PEÑAMONTE COSECHA



"Tinta de Toro" 100%. Procedentes de viñedos de diez a quince años de edad, cuyas uvas dotan al vino de gran juventud y frutuosidad.



Elaboración con uvas despalilladas y estrujadas, fermentación controlada y maceraciones cortas. Últimas tecnologías para preservar los aromas y sabores propios del fruto.



Servir entre 14° y 16°C.



Color cereza picota intenso con tonos violáceos. Aromas potentes de maceración, notas de frutas silvestres, regaliz, todo con gran espirtuosidad. En boca es carnoso, muy afrutado, con una punta de frescor que lo hace muy agradable. Final largo y persistente.



PEÑAMONTE ROSADO



"Tinta de Toro" 85%, Garnacha Tinta 15%.



Elaboración con uva despalillada y estrujada con fermentaciones del mosto yema a bajas temperaturas.



Servir entre 12°C.



Ros frambuesa de aspecto limpio y brillante, expresada su fragancia en fresas y grosellas. Paso en boca fresco equilibrado. Bien acompañado con arroz zamorano y bacalao al Ajo Arriero.



PLAN ESTRATÉGICO. FUTURO DEL GRUPO BODEGAS RIOJANAS

Una vez más, y ante la situación del mercado al inicio del ejercicio 2004 y la prevista en el futuro, las líneas fundamentales de las acciones del Grupo Bodegas Riojanas siguen basándose en el principio básico de nuestra Filosofía Corporativa, que es la prioridad máxima dirigida a la calidad de nuestros vinos y su securización en el tiempo. Tomando como base este principio, nuestra política a partir de este año se ha orientado al crecimiento constante de nuestras ventas con el objetivo de saturar nuestro potencial productivo en el medio plazo para obtener así resultados altamente competitivos.

La dirección seguida por nuestro Grupo ha venido en cierto modo marcada por la competencia. Tanto por la entrada de nuevos vinos procedentes de nuevos países, que inciden directamente en las exportaciones de caldos nacionales, como por el incremento en España de nuevas Denominaciones y Bodegas acogidas a las mismas.

Al margen de que frente a este incremento de la competencia, la D.O.C. Rioja incrementa su participación tanto en el mercado interno como en el mercado exportador y la D.O. Toro ha afianzado su posición en el mercado nacional, Bodegas Riojanas no solo está presente en las mencionadas zonas vinícolas sino que la trayectoria que se ha seguido y la imagen forjada, han permitido a nuestro Grupo situarse en una posición preferente en cuanto a volúmenes y mix de ventas, y sobre todo en los segmentos superiores de vinos criados.

Si la estrategia principal de los años precedentes se ha dirigido a centrar nuestro potencial en ambas Denominaciones, a la evolución tecnológica de nuestras bodegas y a su diversificación, nuestro Plan Estratégico para los próximos años sigue orientándose en tres direcciones fundamentales: productos, área comercial y recursos humanos.

En lo que se refiere al área de productos, se ha llevado a cabo el lanzamiento de nuevos vinos: el Monte Real Crianza, el Gran Albina 2001 y el Peñamonte Rosado. Igualmente se ha iniciado la preparación del Peñamonte Blanco y del Marqués de Peñamonte Reserva. Seguimos fomentando nuestra apuesta por la investigación el desarrollo y la innovación para adecuar nuestros caldos actuales a las exigencias cambiantes de nuestros clientes y para lanzar nuevos vinos que completen nuestras gamas generalistas, tanto en los caldos riojanos como en los toresanos. De esta forma, la gama total de productos del Grupo Bodegas Riojanas sigue complementándose con los vinos elaborados en ambas denominaciones, lo que supondrá en un futuro nuevas y crecientes oportunidades de negocio, que unido a las áreas creadas de marketing de producto de relaciones públicas, partimos de una sólida base para afrontar la creciente competitividad del mercado.



En materia comercial, se está reforzando la red de distribución nacional al objeto de alcanzar una ocupación geográfica máxima que resulte mucho más eficaz. Para ello, se han iniciado labores de formación de nuestro personal orientadas a las nuevas necesidades competitivas. En el caso de nuestra red de distribución en los mercados internacionales, el reforzamiento se hará a nivel global pero se centrará en determinados países. En esta línea, y dentro de la política de reforzamiento, ya contamos con delegaciones en Madrid y Barcelona desde donde se lleva a cabo una distribución directa tanto en esas ciudades como en sus respectivas áreas de influencia.

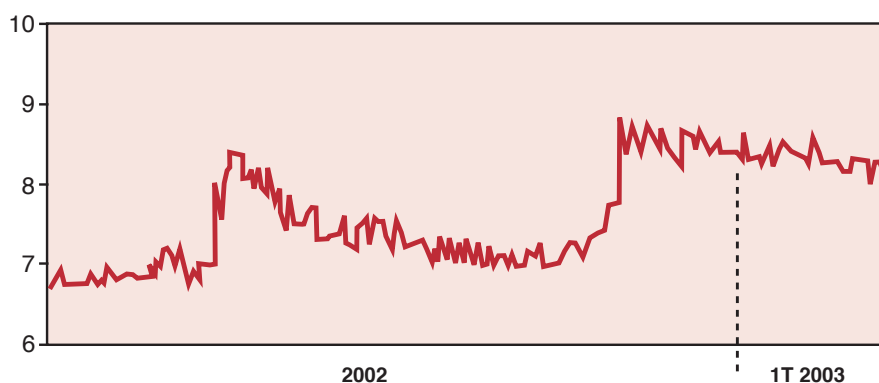
Nuestro equipo de personas se ha visto incrementado tanto cuantitativa como cualitativamente para ser capaces de conseguir todos los objetivos organizativos y de resultados fijados, de forma que complementen el conjunto de acciones contenidas en nuestro Plan Estratégico, que verá su continuidad en los ejercicios siguientes.

INFORMACIÓN BURSÁTIL

El ejercicio 2004 ha sido en general un año positivo para la renta variable, y ello a pesar de la volatilidad presente durante todo el año como consecuencia de la concentración de numerosos riesgos geopolíticos (guerra en Irak y la espiral de violencia tras la guerra, los atentados del 11 M, los procesos electorales en España y Estados Unidos) y de la sensibilidad mostrada por el precio del petróleo (+50%). Ante tales acontecimientos, los mercados europeos en general han registrado un comportamiento alcista y en concreto, la renta variable en España (IBEX) ha registrado revalorizaciones superiores a un 15%, dando continuidad a las alzas experimentadas en 2003 tras las fuertes correcciones sufridas durante los años 2000, 2001 y 2002.

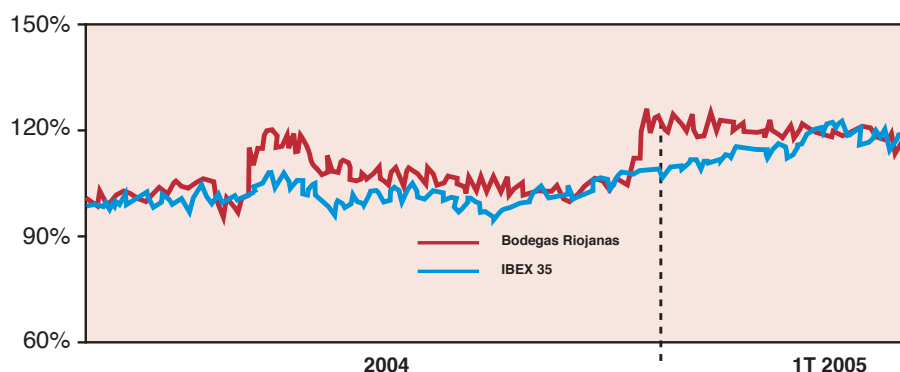
Por lo que respecta a la evolución bursátil seguida por nuestra Sociedad, cabe señalar que continuamos con la tendencia alcista seguida en el ejercicio 2003. De hecho, a 31 de diciembre, la cotización de las acciones de nuestra sociedad, experimentaron un incremento del 17,8% con respecto al cierre del año precedente. En estos dos últimos años, la revalorización de nuestras acciones ha sido de casi un 40%.

COTIZACIÓN BODEGAS RIOJANAS (2003 - 1er trim. 2004)



Pasado el primer trimestre del año, la cotización alcanzó y superó la barrera de los 9'00 €, y en el mes de noviembre, se llegó a cotizar a 9'80 €, estabilizándose el valor durante el periodo restante hasta el cierre del ejercicio.

IBEX 35 vs BODEGAS RIOJANAS (2003 - 1er trim. 2004)



A lo largo del año prácticamente no ha sido necesario recurrir a la autorización dada en la Junta General para adquirir acciones propias de la Sociedad. Al finalizar el ejercicio 2004, las acciones en autocartera fueron de tan solo 240 lo que supone un 0'004% del capital social de la Bodega, inferior al 0'006% que supuso al final del año 2003.

Como se aprecia en el gráfico anterior, la cotización de Bodegas Riojanas ha venido comportándose por encima que el resto del mercado, representado por el IBEX 35, durante casi todo el año.

DATOS BURSATILES	2004	2003	2002	2001	2000
Número de acciones	5.440.000	5.440.000	5.440.000	5.440.000	5.440.000
Cotización (cierre de ejercicio)	9,41	7,99€	6,73 €	8,80 €	9,00 €
Capitalización bursátil (en miles de euros)	51.190,40	43.465,60	36.611,20	47.872,00	48.960,00
Beneficio por acción (euros por acción)	0,19€	0,18€	0,25€	0,19€	0,41€
Dividendo por acción (euros brutos por acción)	0,12	0,14	0,12	0,19	0,19
Rentabilidad por dividendo	1,28%	1,75%	1,78%	2,16%	2,11%
PER (número de veces)	49,5 x	44 x	29 x	46 x	22 x

DIVIDENDOS REPARTIDOS POR LA SOCIEDAD

De los 992 miles de euros de beneficio neto obtenidos en el ejercicio 2003, la compañía abonó en julio de 2004 en concepto de dividendo 0´12 euros brutos por acción, lo que supuso un pay out de un 65´8%, muy superior al pay out del año 2003 (63%) y muy por encima de los años 2001 (46%) y 2002 (26%).



ANEXO I

INFORME ANUAL DE GOBIERNO CORPORATIVO

SOCIEDADES ANÓNIMAS COTIZADAS

DATOS IDENTIFICATIVOS DEL EMISOR

EJERCICIO

2004

C.I.F. A-26000398

Denominación Social:

BODEGAS RIOJANAS S.A.

Domicilio Social:

**CARRETERA DE LA ESTACIÓN Nº1
CENICERO
LA RIOJA
26350
ESPAÑA**

**MODELO DE INFORME ANUAL DE GOBIERNO CORPORATIVO DE LAS
SOCIEDADES ANÓNIMAS COTIZADAS**

A ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD

A.1. Complete el siguiente cuadro sobre el capital social de la sociedad:

Fecha última modificación	Capital social (€)	Número de acciones
03-10-2000	4.080.000,00	5.440.000

En el caso de que existan distintas clases de acciones, indíquelo en el siguiente cuadro:

Clase	Número de acciones	Nominal unitario
-------	--------------------	------------------

A.2. Detalle los titulares directos e indirectos de participaciones significativas, de su entidad a la fecha de cierre de ejercicio, excluidos los consejeros:

Nombre o denominación social del accionista	Número de acciones directas	Número de acciones indirectas (*)	% Total sobre el capital social
---	-----------------------------	-----------------------------------	---------------------------------

(*) A través de:

Nombre o denominación social del titular directo de la participación	Número de acciones directas	% Sobre el capital social
--	-----------------------------	---------------------------

Total:

Indique los movimientos en la estructura accionarial más significativos, acaecidos durante el ejercicio:

Nombre o denominación social del accionista	Fecha operación	Descripción de la operación
---	-----------------	-----------------------------

A.3. Complete los siguientes cuadros sobre los miembros del consejo de administración de la sociedad, que posean acciones de la sociedad:

Nombre o denominación social del consejero	Fecha primer nombramiento	Fecha último nombramiento	Número de acciones directas	Número de acciones indirectas (*)	% Total sobre el capital social
D. FELIPE NALDA FRÍAS	29-01-1998	21-06-2004	163.423	0	3,004
D. JOSÉ CARLOS GOMEZ BORRERO	13-06-2002	13-06-2002	500	0	0,009
D. LUIS FELIPE CATALÁN FRÍAS	13-06-2002	13-06-2002	102.393	0	1,882
D. MARCELO FRÍAS ARTACHO	29-09-1997	21-06-2004	35.605	0	0,655
D. ALEJANDRO BEZARES GONZALEZ	17-06-1998	21-06-2004	4.000	894	0,092
INFAZAR S.L.	28-06-2001	21-06-2004	390.216	0	7,173

VAN GESTIÓN Y ASESORAMIENTO EMPRESARIAL, S.L.	28-06-2001	21-06-2004	489.409	0	8,996
PREMIER MIX S.A. FRIMON	13-06-2002	13-06-2002	692.240	0	12,725
INVERSIONES Y ASESORAMIENTO S.L.	28-06-2001	21-06-2004	455.986	0	8,382

(*) A través de:

Nombre o denominación social del titular directo de la participación	Número de acciones directas
DÑA. MARIA DEL PILAR MUNILLA ARRIEZU	1.024
Total:	1.024

% Total del capital social en poder del consejo de administración 42,918

Complete los siguientes cuadros sobre los miembros del consejo de administración de la sociedad, que posean derechos sobre acciones de la sociedad:

Nombre o denominación social del consejero	Número de derechos de opción directos	Número de derechos de opción indirectos	Número de acciones equivalentes	% Total sobre el capital social
--	---	---	---------------------------------------	--

A.4. Indique, en su caso, las relaciones de índole familiar, comercial, contractual o societaria que existan entre los titulares de participaciones significativas, en la medida en que sean conocidas por la sociedad, salvo que sean escasamente relevantes o deriven del giro o tráfico comercial ordinario:

Nombres o denominaciones sociales relacionados	Tipo de relación	Breve descripción
--	------------------	-------------------

A.5. Indique, en su caso, las relaciones de índole comercial, contractual o societaria que existan entre los titulares de participaciones significativas, y la sociedad, salvo que sean escasamente relevantes o deriven del giro o tráfico comercial ordinario:

Nombres o denominaciones sociales relacionados	Tipo de relación	Breve descripción
--	------------------	-------------------

A.6. Indique los pactos parasociales celebrados entre accionistas que hayan sido comunicados a la sociedad:

Intervenientes pacto parasocial	% del capital social afectado	Breve descripción del pacto
---------------------------------	-------------------------------	-----------------------------

Indique, en su caso, las acciones concertadas existentes entre los accionistas de su empresa y que sean conocidas por la sociedad:

Intervenientes acción concertada	% del capital social afectado	Breve descripción de la acción concertada
----------------------------------	----------------------------------	--

En el caso de que durante el ejercicio se haya producido alguna modificación o ruptura de dichos pactos o acuerdos o acciones concertadas, indíquelo expresamente.

A.7. Indique si existe alguna persona física o jurídica que ejerza o pueda ejercer el control sobre la sociedad de acuerdo con el artículo 4 de la Ley del Mercado de Valores:

Nombre o denominación social

Observaciones

A.8. Complete los siguientes cuadros sobre la autocartera de la sociedad:

A fecha de cierre del ejercicio:

Número de acciones directas	Número de acciones indirectas (*)	% Total sobre el capital social
240	0	0,004

(*) A través de:

Nombre o denominación social del titular directo de la participación	Número de acciones directas
--	-----------------------------

Total:

Detalle las variaciones significativas, de acuerdo con lo dispuesto en el Real Decreto 377/1991, realizadas durante el ejercicio:

Fecha	Número de acciones directas	Número de acciones indirectas	% Total sobre el capital social
-------	-----------------------------	-------------------------------	---------------------------------

Resultados obtenidos en el ejercicio por operaciones de autocartera (en miles de euros)	0
---	---

A.9. Detalle las condiciones y el/los plazo/s de la/s autorización/es de la junta al consejo de administración para llevar a cabo las adquisiciones o transmisiones de acciones propias descritas en el apartado A.8.

La Junta General celebrada el 22 de Junio de 2004 aprobó la autorización para la adquisición de acciones de la propia sociedad durante 12 meses, en cantidad que no exceda, en valor nominal, del 5% del capital social de conformidad con lo dispuesto en el artículo 75 y siguientes de la Ley de Sociedades Anónimas, por un precio mínimo de 6,5€ y máximo de 11€

A.10. Indique, en su caso, las restricciones legales y estatutarias al ejercicio de los derechos de voto, así como las restricciones legales a la adquisición o transmisión de participaciones en el capital social:

Ningún accionista podrá ejercitar un número superior al 15 por ciento del total del capital social con derecho a voto existente en cada momento, con independencia del número de acciones de que sea titular.

En la determinación del número máximo de votos que puede emitir cada accionista, se computarán únicamente las acciones de que cada uno de ellos sea titular, no incluyéndose las que correspondan a otros titulares que hubieran delegado en aquél su representación, sin perjuicio de aplicar asimismo individualmente a cada uno de los accionistas representados el mismo límite porcentual.

La limitación establecida en los párrafos anteriores será también de aplicación al número de votos que, como máximo, podrán emitir -sea conjuntamente, sea por separado- dos o más sociedades accionistas pertenecientes a un mismo grupo de entidades, así como al número de votos que como máximo, pueda emitir una persona física o jurídica accionista o la entidad o entidades, también accionistas, que aquella controle directa o indirectamente.

A los efectos señalados en el párrafo anterior, para considerar la existencia de un grupo de entidades, así como las situaciones de control antes indicadas se estará a lo dispuesto en el artículo 4 de la vigente Ley de Mercado de Valores de 28 de julio de 1998.

B ESTRUCTURA DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD

B.1. Consejo de Administración

B.1.1. Detalle el número máximo y mínimo de consejeros previstos en los estatutos:

Número máximo de consejeros	12
Número mínimo de consejeros	4

B.1.2. Complete el siguiente cuadro con los miembros del consejo:

Nombre o denominación social del consejero	Representante	Cargo en el consejo	Fecha primer nombramiento	Fecha último nombramiento	Procedimiento de elección
INFAZAR S.L.	D. LUIS ZAPATERO GONZALEZ	PRESIDENTE VICEPRESIDENTE	28-06-2001	21-06-2004	JUNTA GENERAL
FRIMON INVERSIONES Y ASESORAMIENTO S.L.	D. FELIPE FRÍAS ECHEVARRÍA	VICEPRESIDENTE	28-06-2001	21-06-2004	JUNTA GENERAL
VAN GESTIÓN Y ASESORAMIENTO EMPRESARIAL S.L.	D. VICTOR ARTACHO NIETO	VICEPRESIDENTE	28-06-2001	21-06-2004	JUNTA GENERAL
D. FELIPE NALDA FRÍAS	D. FELIPE NALDA FRÍAS	VICESECRETARIO CONSEJERO	29-01-1998	13-06-2002	JUNTA GENERAL
D. ALEJANDRO BEZARES GONZALEZ	D. ALEJANDRO BEZARES GONZALEZ	CONSEJERO	17-06-1998	13-06-2002	JUNTA GENERAL
PREMIER MIX S.A.	DÑA. AGNÉS NOGUERA BOREL	CONSEJERO	13-06-2002	13-06-2002	JUNTA GENERAL
D. LUIS FELIPE CATALÁN FRÍAS	D. LUIS FELIPE CATALÁN FRÍAS	CONSEJERO	13-06-2002	13-06-2002	JUNTA GENERAL
D. JOSÉ CARLOS GÓMEZ BORRERO	D. JOSÉ CARLOS GÓMEZ BORRERO	CONSEJERO	13-06-2002	13-06-2002	JUNTA GENERAL
D. MARCELO FRÍAS ARTACHO	D. MARCELO FRÍAS ARTACHO	SECRETARIO CONSEJERO	29-09-1997	13-06-2002	JUNTA GENERAL

Número Total de Consejeros

9

Indique los ceses que se hayan producido durante el periodo en el consejo de administración:

Nombre o denominación social del consejero

Fecha de baja

B.1.3. Complete los siguientes cuadros sobre los miembros del consejo y su distinta condición:

CONSEJEROS EJECUTIVOS

Nombre o denominación social del consejero	Comisión que ha propuesto su nombramiento	Cargo en el organigrama de la sociedad
FRIMON INVERSIONES Y ASESORAMIENTO S.L. D. FELIPE NALDA FRÍAS		VICEPRESIDENTE EJECUTIVO CONSEJERO

CONSEJEROS EXTERNOS DOMINICALES

Nombre o denominación social del consejero	Comisión que ha propuesto su nombramiento	Nombre o denominación social del accionista significativo a quien representao que ha propuesto su nombramiento
VAN GESTIÓN Y ASESORAMIENTO EMPRESARIAL S.L. PREMIER MIX S.A. INFAZAR S.L. D. LUIS FELIPE CATALÁN FRÍAS		VAN GESTIÓN Y ASESORAMIENTO EMPRESARIAL S.L. PREMIER MIX S.A. INFAZAR S.L. D. LUIS FELIPE CATALÁN FRÍAS

CONSEJEROS EXTERNOS INDEPENDIENTES

Nombre o denominación social del consejero	Comisión que ha propuesto su nombramiento	Perfil
D. JOSÉ CARLOS GÓMEZ BORRERO D. ALEJANDRO BEZARES GONZALEZ		FINANCIERO EMPRESARIO

OTROS CONSEJEROS EXTERNOS

Nombre o denominación social del consejero	Comisión que ha propuesto su nombramiento
--	---

D. MARCELO FRÍAS ARTACHO

Detalle los motivos por los que no se puedan considerar dominicales o independientes:

Ha sido Ejecutivo de la Sociedad

Indique las variaciones que, en su caso, se hayan producido durante el periodo en la tipología de cada consejero:

Nombre o denominación social	Fecha del cambio	Condición anterior	Condición actual
------------------------------	------------------	--------------------	------------------

B.1.4. Indique si la calificación de los consejeros realizada en el punto anterior se corresponde con la distribución prevista en el reglamento del consejo:

Se corresponde

B.1.5. Indique, en el caso de que exista, las facultades que tienen delegadas el o los consejero/s delegado/s:

Nombre o denominación social del consejero	Breve descripción
--	-------------------

B.1.6. Identifique, en su caso, a los miembros del consejo que asuman cargos de administradores o directivos en otras sociedades que formen parte del grupo de la sociedad cotizada:

Nombre o denominación social del consejero	Denominación social de la entidad del grupo	Cargo
D. FELIPE NALDA FRÍAS	BODEGAS TORREDUERO S.A	CONSEJERO

B.1.7. Detalle, en su caso, los consejeros de su sociedad que sean miembros del consejo de administración de otras entidades cotizadas en mercados oficiales de valores en España distintas de su grupo, que hayan sido comunicadas a la sociedad:

Nombre o denominación social del consejero	Entidad cotizada	Cargo
D. ALEJANDRO BEZARES GONZALEZ	UNIPAPEL, S.A.	CONSEJERO

B.1.8. Complete los siguientes cuadros respecto a la remuneración agregada de los consejeros devengada durante el ejercicio:

a) En la sociedad objeto del presente informe:

Concepto retributivo	Datos en miles de euros
Retribución fija	96
Retribución variable	65
Dietas	0
Atenciones Estatutarias	0
Opciones sobre acciones y/o otros instrumentos financieros	0
Otros	0
Total:	161

Otros Beneficios	Datos en miles de euros
Anticipos	0
Créditos concedidos	0
Fondos y Planes de Pensiones: Aportaciones	0
Fondos y Planes de Pensiones: Obligaciones contraídas	0
Primas de seguros de vida	0
Garantías constituidas por la sociedad a favor de los consejeros	0

b) Por la pertenencia de los consejeros de la sociedad a otros consejos de administración y/o a la alta dirección de sociedades de grupo:

Concepto retributivo	Datos en miles de euros
Retribución fija	0
Retribución variable	0
Dietas	0
Atenciones Estatutarias	0
Opciones sobre acciones y/o otros instrumentos financieros	0
Otros	0
Total:	0

Otros Beneficios	Datos en miles de euros
Anticipos	0
Créditos concedidos	0
Fondos y Planes de Pensiones: Aportaciones	0
Fondos y Planes de Pensiones: Obligaciones contraídas	0
Primas de seguros de vida	0
Garantías constituidas por la sociedad a favor de los consejeros	0

c) Remuneración total por tipología de consejero:

Tipología consejeros	Por sociedad	Por grupo
Ejecutivos	103	0
Externos Dominicales	39	0
Externos Independientes	13	0
Otros Externos	6	0
Total:	161	0

d) Respecto al beneficio atribuido a la sociedad dominante:

Remuneración total consejeros (en miles de euros)	161
Remuneración total consejeros/ beneficio atribuido a la sociedad dominante (expresado en %)	6,420

B.1.9. Identifique a los miembros de la alta dirección que no sean a su vez consejeros ejecutivos, e indique la remuneración total devengada a su favor durante el ejercicio:

Nombre o denominación social	Cargo
------------------------------	-------

Remuneración total alta dirección (en miles de euros)	0
---	---

B.1.10. Identifique de forma agregada si existen cláusulas de garantía o blindaje, para casos de despido o cambios de control a favor de los miembros de la alta dirección, incluyendo los consejeros ejecutivos, de la sociedad o de su grupo. Indique si estos contratos han de ser comunicados y/o aprobados por los órganos de la sociedad o de su grupo:

Número de beneficiarios	5
-------------------------	---

Órgano que autoriza las cláusulas	Consejo de Administración	Junta General
	X	
¿Se informa a la Junta General sobre las cláusulas?	SÍ	NO
		X

B.1.11. Indique el proceso para establecer la remuneración de los miembros del consejo de administración y las cláusulas estatutarias relevantes al respecto.

De conformidad con el artículo 26 de los Estatutos, la retribución del Consejo se fija en el 5% de los beneficios líquidos y con aplicación del artículo 130 de la Ley Reguladora.

B.1.12. Indique, en su caso, la identidad de los miembros del consejo que sean, a su vez, miembros del consejo de administración o directivos de sociedades que ostenten participaciones significativas en la sociedad cotizada y/o en entidades de su grupo:

Nombre o denominación social del consejero	Nombre o denominación social del accionista significativo	Cargo
--	---	-------

Detalle, en su caso, las relaciones relevantes distintas de las contempladas en el epígrafe anterior, de los miembros del consejo de administración que les vinculen con los accionistas significativos y/o en entidades de su grupo:

Nombre o denominación social del consejero	Nombre o denominación social del accionista significativo	Descripción relación
INFAZAR S.L.	D. LUIS ZAPATERO GONZALEZ	REPRESENTANTE EN EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
VAN GESTIÓN Y ASESORAMIENTO EMPRESARIAL, S.L.	D. VICTOR ARTACHO NIETO	REPRESENTANTE EN EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
FRIMON INVERSIONES Y ASESORAMIENTO S.L.	FELIPE FRÍAS ECHEVARRÍA	REPRESENTANTE EN EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

B.1.13. Indique, en su caso, las modificaciones introducidas durante el ejercicio en el reglamento del consejo.

Durante el Ejercicio 2004, el Consejo de Administración aprobó el Reglamento del Consejo de Bodegas Riojanas S.A.. Este Reglamento fue enviado a la CNMV y se encuentra a disposición del público en general en la página web de la sociedad.

B.1.14. Indique los procedimientos de nombramiento, reelección, evaluación y remoción de los consejeros. Detalle los órganos competentes, los trámites a seguir y los criterios a emplear en cada uno de los procedimientos.

Se estará a lo dispuesto en la Ley de Sociedades Anónimas, y los artículos 19º, 20º, 21º, 22º de los Estatutos de la Sociedad. También a referenciado nombramientos, reelección, remoción y evaluación del Reglamento de Buena Conducta y el Reglamento del Consejo de Administración, así como cualquier otra norma legal de aplicación.

B.1.15. Indique los supuestos en los que están obligados a dimitir los consejeros.

Los supuestos aplicables en la legislación vigente

B.1.16. Explique si la función de primer ejecutivo de la sociedad recae en el cargo de presidente del consejo. En su caso, indique las medidas que se han tomado para limitar los riesgos de acumulación de poderes en una única persona:

SÍ **NO** **X**

Medidas para limitar riesgos

B.1.17. ¿Se exigen mayorías reforzadas, distintas de las legales, en algún tipo de decisión?:

SÍ **NO** **X**

Indique cómo se adoptan los acuerdos en el consejo de administración, señalando al menos, el mínimo quórum de asistencia y el tipo de mayorías para adoptar los acuerdos:

Adopción de acuerdos

Descripción del acuerdo	Quórum	Tipo de Mayoría Según la legislación vigente
-------------------------	--------	---

B.1.18. Explique si existen requisitos específicos, distintos de los relativos a los consejeros, para ser nombrado presidente.

SÍ **NO** **X**

Descripción de los requisitos

B.1.19. Indique si el presidente tiene voto de calidad:

SÍ **NO** **X**

Materias en las que existe voto de calidad

B.1.20. Indique si los estatutos o el reglamento del consejo establecen algún límite a la edad de los consejeros:

SÍ **NO** **X**

Edad límite presidente
Edad límite consejero delegado
Edad límite consejero

B.1.21. Indique si los estatutos o el reglamento del consejo establecen un mandato limitado para los consejeros independientes:

SÍ NO X

Número máximo de años de mandato 0

B.1.22. Indique si existen procesos formales para la delegación de votos en el consejo de administración. En su caso, detállelos brevemente.

Se informará previamente al Presidente del Consejo de Administración.

B.1.23. Indique el número de reuniones que ha mantenido el consejo de administración durante el ejercicio. Asimismo, señale, en su caso, las veces que se ha reunido el consejo sin la asistencia de su Presidente:

Número de reuniones del consejo	6
Número de reuniones del consejo sin la asistencia del Presidente	0

Indique el número de reuniones que han mantenido en el ejercicio las distintas comisiones del consejo:

Número de reuniones de la comisión ejecutiva o delegada	0
Número de reuniones del Comité de auditoría	4
Número de reuniones de la Comisión de nombramientos y retribuciones	0
Número de reuniones de la comisión de estrategia e inversiones	0
Número de reuniones de la comisión	0

B.1.24. Indique si las cuentas anuales individuales y consolidadas que se presentan para su aprobación al consejo están previamente certificadas:

SÍ X NO

Identifique, en su caso, a la/s persona/s que ha o han certificado las cuentas anuales individuales y consolidadas de la sociedad, para su formulación por el consejo:

Nombre	Cargo
D. SANTIAGO FRÍAS MONJE	DIRECTOR GENERAL ADJUNTO

B.1.25. Explique, si los hubiera, los mecanismos establecidos por el consejo de administración para evitar que las cuentas individuales y consolidadas por él formuladas se presenten en la Junta General con salvedades en el informe de auditoría.

B.1.26. Detalle las medidas adoptadas para que la información difundida a los mercados de valores sea transmitida de forma equitativa y simétrica.

El Comité de Auditoría verifica la información que se va a enviar a la CNMV y a las Bolsas y hasta que no ha sido enviada dicha información no se difunde por ningún medio.

B.1.27.¿El secretario del consejo tiene la condición de consejero?:

SÍ **X** **NO**

B.1.28.Indique, si los hubiera, los mecanismos establecidos por la sociedad para preservar la independencia del auditor, de los analistas financieros, de los bancos de inversión y de las agencias de calificación.

B.1.29.Indique si la firma de auditoría realiza otros trabajos para la sociedad y/o su grupo distintos de los de auditoría y en ese caso declare el importe de los honorarios recibidos por dichos trabajos y el porcentaje que supone sobre los honorarios facturados a la sociedad y/o su grupo.

SÍ **NO** **X**

	Sociedad	Grupo	Total
Importe de otros trabajos distintos de los de auditoría (miles de euros)	0	0	0
Importe trabajos distintos de los de auditoría / Importe total facturado por la firma de auditoría (en %)	0,000	0,000	0,000

B.1.30.Indique el número de años que la firma actual de auditoría lleva de forma ininterrumpida realizando la auditoría de las cuentas anuales de la sociedad y/o su grupo. Asimismo, indique el porcentaje que representa el número de años auditados por la actual firma de auditoría sobre el número total de años en los que las cuentas anuales han sido auditadas:

	Sociedad	Grupo
Número de años ininterrumpidos	11	3

	Sociedad	Grupo
Nº de años auditados por la firma actual de auditoría / Nº de años que la sociedad ha sido auditada (en %)	100,000	100,000

B.1.31.Indique las participaciones de los miembros del consejo de administración de la sociedad en el capital de entidades que tengan el mismo, análogo o complementario género de actividad del que constituya el objeto social, tanto de la sociedad como de su grupo, y que hayan sido comunicadas a la sociedad. Asimismo, indique los cargos o funciones que en estas sociedades ejerzan:

Nombre o denominación social del consejero	Denominación de la sociedad objeto	% participación	Cargo o funciones
---	---	------------------------	--------------------------

B.1.32. Indique y en su caso detalle si existe un procedimiento para que los consejeros puedan contar con asesoramiento externo:

SÍ **X** **NO**

Detalle el procedimiento

Si un Consejero estima necesario la contratación de expertos externos para asesorarle a el y/o al Consejo, sobre problemas relacionados con sus responsabilidades, deberá comunicarlo al Presidente, quien lo someterá al acuerdo del conjunto del Consejo en su siguiente reunión.

B.1.33. Indique y en su caso detalle si existe un procedimiento para que los consejeros puedan contar con la información necesaria para preparar las reuniones de los órganos de administración con tiempo suficiente:

SÍ **X** **NO**

Detalle el procedimiento

Dada la facultad y el deber que tiene individualmente cada consejero de recabar y obtener información necesaria para el cumplimiento de su función, estos podrán examinar libros registros y documentos, visitar las instalaciones y dependencias, contactar con los responsables de la Dirección previa petición al Presidente o Secretario del Consejo.

B.1.34. Indique si existe un seguro de responsabilidad a favor de los consejeros de la sociedad.

SÍ **NO** **X**

B.2. Comisiones del Consejo de Administración

B.2.1. Enumere los órganos de administración:

Nombre del órgano	Nº de miembros	Funciones
COMITÉ DE AUDITORÍA	3	AJUSTARSE A LO SEÑALADO EN LA LEY 44/2002 DE NOVIEMBRE DE MEDIDAS DE REFORMA DEL SISTEMA FINANCIERO Y A LO ORDENADO EN EL ARTÍCULO 26-BIS DE LOS ESTATUTOS SOCIALES

B.2.2. Detalle todas las comisiones del consejo de administración y sus miembros:

COMISIÓN EJECUTIVA O DELEGADA

Nombre	Cargo
---------------	--------------

COMITÉ DE AUDITORÍA

Nombre	Cargo
D JOSE CARLOS GÓMEZ BORRERO	PRESIDENTE
PREMIER MIX, S.A.	VOCAL
FRIMÓN INVERSIONES Y ASESORAMIENTO, S.L.	VOCAL

COMISIÓN DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES

Nombre

Cargo

COMISIÓN DE ESTRATEGIA E INVERSIONES

Nombre

Cargo

B.2.3. Realice una descripción de las reglas de organización y funcionamiento, así como las responsabilidades que tienen atribuidas cada una de las comisiones del consejo.

Conforme a la Ley 44/2002 de 22 de Noviembre.

El Comité de Auditoría estará formado por tres consejeros de los que 2 serán no ejecutivos y 1 ejecutivo, eligiéndose su presidente entre los dos no ejecutivos.

El presidente del Comité deberá ser sustituido cada cuatro años, pudiendo ser reelegido una vez transcurrido el plazo de un año desde su cese.

Entre otras tiene como competencias:

Informar a la Junta General de Accionistas sobre las cuestiones que en ella se planteen por los accionistas en materia de su competencia.

Propuesta al Consejo de Administración para su sometimiento a la Junta General de Accionistas, del nombramiento de los auditores de cuentas Externos de la Sociedad.

Conocimiento del proceso de información financiera y de los sistemas de control interno de la sociedad.

Relaciones con los auditores externos para recibir información sobre aquellas cuestiones que puedan poner en riesgo la independencia de éstos y cualquiera otros relacionados con el proceso de desarrollo de la auditoría de cuentas.

B.2.4. Indique, en su caso, las facultades de asesoramiento, consulta y en su caso, delegaciones que tienen cada una de las comisiones:

Denominación comisión

Breve descripción

B.2.5. Indique, en su caso, la existencia de reglamentos de las comisiones del consejo, el lugar en que están disponibles para su consulta, y las modificaciones que se hayan realizado durante el ejercicio. A su vez, se indicará si de forma voluntaria se ha elaborado algún informe anual sobre las actividades de cada comisión.

B.2.6. En el caso de que exista comisión ejecutiva, explique el grado de delegación y de autonomía de la que dispone en el ejercicio de sus funciones, para la adopción de acuerdos sobre la administración y gestión de la sociedad.

B.2.7. Indique si la composición de la comisión ejecutiva refleja la participación en el consejo de los diferentes consejeros en función de su condición:

SÍ **NO** **X**

En caso negativo, explique la composición de su comisión ejecutiva

No existe Comisión Ejecutiva

B.2.8. En el caso de que exista la comisión de nombramientos, indique si todos sus miembros son consejeros externos:

SÍ **NO** **X**

C. OPERACIONES VINCULADAS

C.1. Detalle las operaciones relevantes que supongan una transferencia de recursos u obligaciones entre la sociedad o entidades de su grupo, y los accionistas significativos de la sociedad:

Nombre o denominación social del accionista significativo	Nombre o denominación social de la sociedad o entidad de su grupo	Naturaleza de la operación	Tipo de relación	Importe (miles de euros)
---	---	----------------------------	------------------	--------------------------

C.2. Detalle las operaciones relevantes que supongan una transferencia de recursos u obligaciones entre la sociedad o entidades de su grupo, y los administradores o directivos de la sociedad:

Nombre o denominación social de los administradores o directivos	Nombre o denominación social de la sociedad o entidad de su grupo	Naturaleza de la operación	Tipo de relación	Importe (miles de euros)
D. FELIPE FRÍAS ECHEVARRÍA	SAT FRÍAS-ARTACHO		VOCAL JUNTA RECTORA	
D. SANTIAGO FRÍAS MONJE	SAT FRÍAS-ARTACHO		SOCIO	
D. MIGUEL ANGEL SAN MARTÍN BARRIOSETA	SAT FRÍAS-ARTACHO		VOCAL JUNTA RECTORA	
D. LUIS FELIPE CATALÁN FRÍAS	SAT FRÍAS-ARTACHO		VICEPRESIDENTE	
D. FELIPE NALDA FRÍAS	SAT FRÍAS-ARTACHO		PRESIDENTE	

C.3. Detalle las operaciones relevantes realizadas por la sociedad con otras sociedades pertenecientes al mismo grupo, siempre y cuando no se eliminen en el proceso de elaboración de estados financieros consolidados y no formen parte del tráfico habitual de la sociedad en cuanto a su objeto y condiciones:

Denominación social de la entidad de su grupo	Breve descripción de la operación	Importe (miles de euros)
---	-----------------------------------	--------------------------

C.4. Identifique, en su caso, la situación de conflictos de interés en que se encuentran los consejeros de la sociedad, según lo previsto en el artículo 127 ter de la LSA.

Se considera que existe conflicto de intereses en todas aquellas situaciones que provocan o pueden provocar colisión entre el interés de la Sociedad Bodegas Riojanas y los personales del Consejo

C.5. Detalle los mecanismos establecidos para detectar, determinar y resolver los posibles conflictos de intereses entre la sociedad y/o su grupo, y sus consejeros, directivos o accionistas significativos.

Los Consejeros deberán comunicar al Presidente del Consejo y éste al Consejo los posibles conflictos de interés a que estén sometidos por sus relaciones familiares, su patrimonio personal, o cualquier otra causa, sin perjuicio de las obligaciones derivadas de la normativa societaria. Igualmente se considerará como conflicto la colisión con otra sociedad que se pueda considerar controlada por el Consejero de Bodegas Riojanas, aplicando los criterios establecidos en el artículo 4.2.1 del Código de Comercio.

D. SISTEMAS DE CONTROL DE RIESGOS

D.1. Descripción general de la política de riesgos de la sociedad y/o su grupo, detallando y evaluando los riesgos cubiertos por el sistema, junto con la justificación de la adecuación de dichos sistemas al perfil de cada tipo de riesgo.

La sociedad revisa con periodicidad mensual la situación general del mercado y de la compañía. Semestralmente revisa el Plan Estratégico empresarial del grupo, para identificar los riesgos del entorno económico y del negocio, ajustando la orientación del mismo.

D.2. Indique los sistemas de control establecidos para evaluar, mitigar o reducir los principales riesgos de la sociedad y su grupo.

Se realiza anualmente un seminario en el que participa el Consejo de Administración y el equipo directivo.

D.3. En el supuesto, que se hubiesen materializado algunos de los riesgos que afectan a la sociedad y/o su grupo, indique las circunstancias que los han motivado y si han funcionado los sistemas de control establecidos.

D.4. Indique si existe alguna comisión u otro órgano de gobierno encargado de establecer y supervisar estos dispositivos de control y detalle cuales son sus funciones.

D.5. Identificación y descripción de los procesos de cumplimiento de las distintas regulaciones que afectan a su sociedad y/o a su grupo.

E. JUNTA GENERAL

E.1. Enumere los quórum de constitución de la junta general establecidos en los estatutos. Describa en qué se diferencian del régimen de mínimos previsto en la Ley de Sociedades Anónimas (LSA).

Las Juntas Generales, tanto ordinarias como extraordinarias, quedarán validamente constituidas con el quórum mínimo que exija la legislación vigente en cada momento según la naturaleza de los distintos asuntos incluidos en el Orden del Día.

E.2. Explique el régimen de adopción de acuerdos sociales. Describa en qué se diferencia del régimen previsto en la LSA.

Los acuerdos se adoptarán con las mayorías exigidas por la Ley de Sociedades Anónimas y los Estatutos Sociales.

Cada accionista asistente a la Junta General tendrá un voto por cada acción que posea o represente, cualquiera que sea su desembolso. No tendrán derecho a voto, sin embargo los accionistas que no se hallen al corriente en el pago de los dividendos pasivos exigidos, pero únicamente respecto de las acciones cuyos dividendos pasivos exigidos estén sin satisfacer, ni las acciones sin derecho a voto.

No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, ningún accionista podrá ejercitar un número de votos superior al 15 por ciento del total del capital social conforme al artículo 17.2 de los Estatutos Sociales.

A los efectos de determinar el resultado de las votaciones se computarán los votos emitidos en el acto de la Junta por los asistentes y representados, así como los que se emitan por delegación como consecuencia del ejercicio de la solicitud pública de representación en los términos de la delegación, y los que emitan por correspondencia postal o electrónica o por cualquier otro medio de comunicación a distancia cumpliendo los requisitos que se establezcan para ello.

La Presidencia de la Junta comunicará a los accionistas la aprobación o no de los acuerdos propuestos a la Junta General cuando tenga constancia de la existencia de votos suficientes para alcanzar las mayorías requeridas en cada uno de los acuerdos.

E.3. Relacione los derechos de los accionistas en relación con las juntas generales, que sean distintos a los establecidos en la LSA.

Para ejercer el derecho de asistencia los accionistas que, individualmente o agrupados sean titulares de 50 ó más acciones inscritas en el correspondiente registro de anotaciones en cuenta.

E.4. Indique, en su caso, las medidas adoptadas para fomentar la participación de los accionistas en las juntas generales.

E.5. Indique si el cargo de presidente de la junta general coincide con el cargo de presidente del consejo de administración. Detalle, en su caso, qué medidas se adoptan para garantizar la independencia y buen funcionamiento de la junta general:

SÍ X NO

Detalle las medidas

La aplicación estricta de los Estatutos Sociales y del Reglamento de la Junta General.

E.6. Indique, en su caso, las modificaciones introducidas durante el ejercicio en el reglamento de la junta general.

En la Junta General celebrada en 2004 se aprobó el Reglamento de la Junta General, desde su aprobación y publicación no ha sido modificado.

E.7. Indique los datos de asistencia en las juntas generales celebradas en el ejercicio al que se refiere el presente informe:

Datos de asistencia

Fecha Junta General	% de presencia física	% en representación	% voto a distancia	Total %
22-06-2004	47,390	8,820	0,000	56

E.8. Indique brevemente los acuerdos adoptados en las juntas generales celebrados en el ejercicio al que se refiere el presente informe y porcentaje de votos con los que se ha adoptado cada acuerdo.

1. Examen y aprobación de las Cuentas de Pérdidas y Ganancias, Balance y Memoria del ejercicio 2003, individual y consolidado, así como propuesta de distribución de resultados y censura de la Gestión Social. Aprobado por Unanimidad.

2. Propuesta de Nombramiento y/o reelección de auditores para el ejercicio 2004. Se aprueba por unanimidad la continuidad de PricewaterhouseCoopers Auditores S.L.

3. Propuesta de nombramiento y/o reelección de los miembros del Consejo de Administración. Se renueva, por unanimidad, a los consejeros que por periodo estatutario les correspondía cesar.

4. Se informa sobre el Reglamento del Consejo de Administración.

5. Se aprueba por unanimidad el Reglamento de la Junta General de Accionistas.

6. Informe del Sr. Presidente del Consejo de Administración, sobre la situación de Bodegas Riojanas S.A.

7. Autorización al Consejo de Administración para la compra de acciones propias de la entidad, dentro de los límites establecidos por la legislación, que se aprueba por unanimidad.

8. Se realizan una serie de preguntas que son contestadas por el Presidente u otros Consejeros.

E.9. Indique, en su caso, el número de acciones que son necesarias para asistir a la Junta General y si al respecto existe alguna restricción estatutaria.

El número mínimo de acciones para asistir es de 50 acciones.

Existe una limitación de voto conforme al artículo 17.2 de los Estatutos Sociales y Artículo 20 del Reglamento de la Junta General, por el que se

limita el voto al 15 por ciento del capital social, conforme a lo especificado en puntos anteriores de este Informe.

E.10. Indique y justifique las políticas seguidas por la sociedad referente a las delegaciones de voto en la junta general.

Los accionistas que emitan su voto a distancia serán tenidos en cuenta a los efectos de constitución de la Junta como presentes.

Los accionistas que deseen realizar voto por correspondencia postal deberán enviar el correspondiente documento nominativo de voto por correo que deberá ser remitido por correo certificado con acuse de recibo a Bodegas Riojanas S.A. para su procesamiento y cómputo. Estos envíos deberán ser recibidos en la Sociedad con una antelación superior a 24 horas de la fecha de celebración de la Junta en primera convocatoria.

Los accionistas que deseen realizar voto electrónico o delegación de voto electrónico, deberán seguir las instrucciones que figuran en la página Web.

E.11. Indique si la compañía tiene conocimiento de la política de los inversores institucionales de participar o no en las decisiones de la sociedad:

SÍ **NO** **X**

Describa la política

E.12. Indique la dirección y modo de acceso al contenido de gobierno corporativo en su página web.

www.bodegasriojanas.com/empresa/inversores

F. GRADO DE SEGUIMIENTO DE LAS RECOMENDACIONES DE GOBIERNO CORPORATIVO

Indique el grado de cumplimiento de la sociedad respecto de las recomendaciones de gobierno corporativo existentes, o, en su caso, la no asunción de dichas recomendaciones.

En el supuesto de no cumplir con alguna de ellas, explique las recomendaciones, normas, prácticas o criterios, que aplica la sociedad.

En tanto el documento único al que se refiere la ORDEN ECO/3722/2003, de 26 de diciembre, no sea elaborado, deberán tomarse como referencia para completar este apartado las recomendaciones del Informe Olivencia y del Informe Aldama.

Detallamos las recomendaciones y la situación de Bodegas Riojanas S.A. al respecto:

1. Que el Consejo de Administración asuma expresamente como núcleo de su misión la función general de supervisión, ejerza con carácter indelegable las responsabilidades que comporta y establezca un catálogo formas de las materias reservadas a su conocimiento.

Se sigue, recogida en el Reglamento del Consejo de Administración y en la Guía para el "Buen Gobierno".

2. Que se integre en el Consejo de Administración un número razonable de Consejeros independientes, cuyo perfil responda a personas de prestigio profesional desvinculadas del equipo directivo y de los accionistas significativos.

Se sigue, el perfil de los Consejeros independientes responde a personas con un alto prestigio personal y profesional.

3. Que en la composición del Consejo de Administración los consejeros externos (dominicales e independientes) constituyan amplia mayoría sobre los ejecutivos y que la proporción entre dominicales e independientes se establezca teniendo en cuenta la relación existente entre el capital integrado por paquetes significativos y el resto.

Se sigue, los Consejeros ejecutivos son además dominicales, se guarda la relación entre paquetes accionariales significativos y pequeños accionistas.

4. Que el Consejo de Administración ajuste su dimensión para lograr un funcionamiento más eficaz y participativo. En principio, el tamaño adecuado podría oscilar entre cinco y quince miembros.

Se sigue. El Consejo cuenta con nueve miembros.

5. Que, en caso de que el Consejo opte por la fórmula de acumulación en el Presidente del cargo de primer ejecutivo de la sociedad, adopte las cautelas necesarias para reducir los riesgos de la concentración de poder en una sola persona.

No es de aplicación ya que el presidente y el primer ejecutivo no son la misma persona.

6. Que se dote de mayor relevancia a la figura del Secretario del Consejo, reforzando su independencia y estabilidad y destacando su función de velar por la legalidad formal y material de las actuaciones del Consejo.

Se sigue. El Secretario es una persona de notable influencia en el Consejo y además es asesorado por un Secretario de Actas no Consejero.

7. Que la composición de la Comisión Ejecutiva, cuando ésta exista, refleje el mismo equilibrio que mantenga el Consejo entre las distintas clases de consejeros, y que las relaciones entre ambos órganos se inspiren en el principio de transparencia, de forma que el Consejo tenga conocimiento completo de los asuntos tratados y de las decisiones adoptadas por la Comisión.

No es de aplicación ya que no existe Comisión Ejecutiva, dado el número de Consejeros y el tamaño de la sociedad.

8. Que el Consejo de Administración constituya en su seno Comisiones delegadas de control, compuestas exclusivamente por consejeros externos, en materia de información y control contable (Auditoría); selección de consejeros y altos directivos (Nombramientos); determinación y revisión de la política de retribuciones (retribuciones); y evaluación del sistema de gobierno (Cumplimiento).

Se sigue parcialmente, ya que existe el Comité de Auditoría, pero dado el número de Consejeros, las actuaciones de los otros posibles comités las realiza directamente el Consejo de Administración.

9. Que se adopten las medidas necesarias para asegurar que los consejeros dispongan con la antelación precisa de la información suficiente, específicamente elaborada y orientada para preparar las sesiones del Consejo, sin que pueda eximir de su aplicación, salvo en circunstancias excepcionales, la importancia o naturaleza reservada de la información.

Se sigue, los consejeros disponen de la información necesaria con antelación a sus reuniones.

10. Que, para asegurar el adecuado funcionamiento del Consejo, sus reuniones se celebren con la frecuencia necesaria para el cumplimiento de su misión; se fomente por el Presidente la intervención y libre toma de posición de todos los consejeros; se cuide especialmente la redacción de las actas y se evalúe, al menos anualmente, la calidad y eficiencia de sus trabajos.

Se sigue, así se recoge en el Reglamento del Consejo, el número de reuniones se considera suficiente para cumplir con su misión.

11. Que la intervención del Consejo en la selección y reelección de sus miembros se atenga a un procedimiento formal y transparente, a partir de una propuesta razonada de la Comisión de Nombramientos.

Se sigue, pero sin existir la Comisión de Nombramientos.

12. Que las sociedades incluyan en su normativa la obligación de los consejeros de dimitir en supuestos que puedan afectar negativamente al funcionamiento del Consejo o al crédito y reputación de la sociedad.

Es obligación del Presidente del Consejo asegurar la diligencia y lealtad de todos los Consejeros y la del Consejo en su conjunto y en particular en los casos de colisión de los intereses de la Sociedad con los personales del Consejo.

13. Que se establezca una edad límite para el desempeño del cargo de consejero, que podría ser de sesenta y cinco años a setenta años para los consejeros ejecutivos y el Presidente y algo más flexible para el resto de los miembros.

No se sigue, por la estructura patrimonial de la Sociedad.

14. Que se reconozca formalmente el derecho de todo consejero a recabar y obtener la información y el asesoramiento necesarios para el cumplimiento de sus funciones de supervisión, y se establezcan los cauces adecuados para el ejercicio de este derecho, incluso acudiendo a expertos externos en circunstancias especiales.

Se sigue, recogido en el Reglamento del Consejo.

15. Que la política de remuneración de los consejeros, cuya propuesta, evaluación y revisión debe atribuirse a la Comisión de retribuciones, se ajuste a los criterios de moderación, relación con los rendimientos de la sociedad e información detallada e individualizada.

Se sigue, exceptuando la información individualizada, ya que podría colisionar con el derecho a la intimidad.

16. Que la normativa interna de la sociedad detalle las obligaciones que dimanen de los deberes generales de diligencia y lealtad de los consejeros, contemplando, en particular, la situación de conflictos de intereses, el deber de confidencialidad, la explotación de oportunidades de negocio y el uso de activos sociales.

Se sigue y así viene recogido en el Reglamento Interno de Conducta, Guía de Buen Gobierno y Reglamento del Consejo.

17. Que el Consejo de Administración promueva la adopción de las medidas oportunas para extender los deberes de lealtad a los accionistas significativos, estableciendo, en especial, cautelas para las transacciones que se realicen entre éstos y la sociedad.

No aplicable, ya que los accionistas significativos son miembros del Consejo de Administración y se encuentran obligados como tales.

18. Que se arbitren medidas encaminadas a hacer más transparente el mecanismo de delegación de votos y a potenciar la comunicación de la sociedad con sus accionistas, en particular con los inversores institucionales.

Se sigue, recogido en el Reglamento de la Junta General y página Web.

19. Que el Consejo de Administración, más allá de las exigencias impuestas por la normativa vigente, se responsabilice de suministrar a los mercados información rápida, precisa y fiable, en especial cuando se refiera a la estructura del accionariado, a modificaciones sustanciales de las reglas de gobierno, a operaciones vinculadas de especial relieve o a la autocartera.

Se sigue, con la especial supervisión del Comité de Auditoría.

20. Que toda la información financiera periódica que, además de la anual, se ofrezca a los mercados se elabore conforme a los mismos principios y prácticas profesionales de las cuentas anuales, y antes de ser difundida, sea verificada por la Comisión de Auditoría.

Se sigue.

21. Que el Consejo de Administración y la Comisión de Auditoría vigilen las situaciones que puedan suponer riesgo para la independencia de los auditores externos de la sociedad y, en concreto, que verifiquen el porcentaje que representan los honorarios satisfechos por todos los conceptos sobre el total de los ingresos de la firma auditora, y que se informe públicamente de los correspondientes a servicios profesionales de naturaleza distinta a los da auditoría.

Se sigue, esta responsabilidad recae sobre el Comité de Auditoría.

22. Que el Consejo de Administración procure evitar que las cuentas por él formuladas se presenten a la Junta General con reservas y salvedades en el informe de auditoría, y que, cuando ello no sea posible, tanto el Consejo como los auditores expliquen con claridad a los accionistas y a los mercados el contenido y el alcance de las discrepancias.

Se sigue, no hay reservas ni salvedades en las cuentas anuales.

23. Que el Consejo de Administración incluya en su informe público anual información sobre sus reglas de gobierno, razonando las que no se ajusten a las recomendaciones de este Código.

Se sigue

Además de otras recomendaciones del informe Aldama:

Toda sociedad habría de dotarse de un conjunto de reglas o criterios de gobierno corporativo incluyendo, al menos los Reglamentos de la Junta General y del Consejo de Administración.

Se sigue, Bodegas Riojanas cuenta desde 2004 con Reglamento de la Junta General y Consejo de Administración, así como Reglamento Interno de Conducta.

Las empresas cotizadas deben tener una página Web a través de la cual puedan tanto informar a sus accionistas, inversores y al mercado en general de los hechos económicos y de todos aquellos de carácter significativo que se produzcan en relación con la sociedad, como facilitar la participación de los accionistas en el ejercicio de su derecho de información, y en su caso, de otros derechos societarios.

Se sigue, toda esta información se encuentra recogida en:
www.bodegas riojanas.com

Con ocasión de la celebración de las Juntas Generales de Accionistas, y desde su convocatoria, la sociedad debería informar del contenido íntegro de todas las propuestas de acuerdo que se vayan a someter a la Junta, utilizando para ello la propia página Web.

Se sigue, información disponible en la página web de la compañía.

Una vez elegidos los consejeros externos dominicales o independientes por la Junta General, el Consejo de Administración no debería proponer su cese antes del cumplimiento del periodo estatutario para el que fueron nombrados, salvo por causas excepcionales y justificadas, aprobadas por el Consejo de Administración, previo informe de la Comisión de Nombramientos.

Se sigue, desde sus nombramientos ningún Consejero externo dominical o independiente ha sido cesado.

G. OTRAS INFORMACIONES DE INTERÉS

Si considera que existe algún principio o aspecto relevante relativo a las prácticas de gobierno corporativo aplicado por su sociedad, que no ha sido abordado por el presente Informe, a continuación, mencione y explique su contenido.

Dentro de este apartado podrá incluirse cualquier otra información, aclaración o matiz, relacionados con los anteriores apartados del informe, en la medida en que sean relevantes y no reiterativos.

En concreto, indique si la sociedad está sometida a legislación diferente a la española en materia de gobierno corporativo y, en su caso, incluya aquella información que esté obligada a suministrar y sea distinta de la exigida en el presente informe.

En referencia al apartado A.4

Explicar que existe una relación familiar de segundo grado entre accionistas de Van Gestión y Asesoramiento empresarial S.L. e Infazar S.L.

En referencia al apartado B.1.6

Existen personas jurídicas que son miembros del Consejo de Administración de Bodegas Riojanas s.a. cuyos representantes, personas físicas son miembros del Consejo de Administración de Bodegas Torredueiro S.A.

D. Victor Artacho Nieto	Consejero de Bodegas Torredueiro S.A.
D. Luis Zapatero González	Presidente de Bodegas Torredueiro S.A.
D. Felipe Frías Echevarría	Consejero Delegado de Bodegas Torredueiro S.A.

En referencia al apartado C.2

Aclarar que la S.A.T. Frías-Artacho, es una sociedad en la que participan las personas detalladas en dicho apartado, cuya relación comercial con Bodegas Riojanas S.A. se basa en la venta a precios de mercado de la uva que esta sociedad posee a Bodegas Riojanas S.A., por un importe de 573 miles de Euros, así como un contrato de aparcería, según usos y costumbres, para la llevanza de las tierras que Bodegas Riojanas S.A. posee.

Este informe anual de gobierno corporativo ha sido aprobado por el Consejo de Administración de la sociedad, en su sesión de fecha 29-04-2005.

Indique los Consejeros que hayan votado en contra o se hayan abstenido en relación con la aprobación del presente Informe.

ORDEN DEL DÍA DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

De acuerdo a lo previsto en los estatutos sociales, el Consejo de Administración de la Sociedad ha acordado convocar a sus accionistas a Junta General Ordinaria y Extraordinaria, que tendrá lugar en primera convocatoria a las once horas del día 7 de junio de 2005 en el Salón de Actos de Bodegas Riojanas, S.A., en la calle Doctor Ruiz de Azcárraga 1, en Cenicero (La Rioja) y a la misma hora del día siguiente, si procede, en segunda convocatoria, con el siguiente Orden del día:

1º.- Examen y aprobación, si procede, de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, Balance y Memoria del ejercicio 2004, individual y consolidado, así como la propuesta de distribución de resultados y censura de la Gestión Social, facultando a miembros del Consejo de Administración solidariamente para el depósito en el Registro Mercantil de la certificación de la aprobación de la aplicación del resultado y un ejemplar de las cuentas, con facultades para subsanar defectos que se produjeran.

2º.- Propuesta de nombramiento y/o reelección de auditores para el ejercicio 2005.

3º.- Propuesta de nombramiento y/o reelección de los miembros del Consejo de Administración.

4º.- Informe del Sr. Presidente del Consejo de Administración.

5º.- Autorización al Consejo de Administración para la adquisición de acciones propias de la entidad, de conformidad con lo dispuesto en los arts. 75 y siguientes de la Ley de Sociedades Anónimas.

6º.- Ruegos y preguntas.

7º.- Lectura y aprobación, si procede del acta, así como la designación de socios para la firma de la misma.

Se hace constar a los efectos previstos en la ley que cualquier accionista puede obtener de forma inmediata y gratuita el contenido de los documentos que han de ser sometidos a la Junta General.

Conforme a los Estatutos de la Sociedad, tendrán derecho de asistencia aquellos accionistas que, con cinco días de antelación, tengan inscritas en el correspondiente Registro de anotaciones en cuenta y lo acrediten mediante la correspondiente tarjeta de asistencia, cincuenta o mas acciones a su nombre, pudiendo agruparse entre si los que no alcancen tal cifra.

Cenicero, 2 de mayo de 2005

EL SECRETARIO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION

D. Marcelo Frías Artacho