

Jornades d'estudi: "De la Vinya a la Fassina. Vinyes, vins i cooperativisme vitivinícola a Catalunya" (L'Espluga de Francolí, 27 i 28 de setembre de 2013)

Tercera sessió: "Cellers i fassines cooperatives a Catalunya".

## **LAS BODEGAS COOPERATIVAS EN CATALUÑA DURANTE EL FRANQUISMO: EXPANSIÓN Y DESARROLLO EN EL CONTEXTO ESPAÑOL<sup>1</sup>**

Francisco José MEDINA ALBALADEJO

Universitat de València  
Departament d'Anàlisi Econòmica  
Facultat d'Economia - Edificio departamental oriental -  
Avinguda dels Tarongers s/n  
46022 València (Espanya)  
E-mail: [francisco.medina@uv.es](mailto:francisco.medina@uv.es)

### **Resumen**

El origen del cooperativismo vitivinícola catalán y español se remonta a finales del siglo XIX. En un contexto de expansión del sindicalismo agrario comenzaron a desarrollarse las primeras bodegas cooperativas, extendiéndose durante el primer tercio de la siguiente centuria por varias regiones de la geografía española (especialmente Cataluña, pero también en otras zonas como Valencia o Navarra). Bajo la Ley de Cooperación de 1942, el periodo 1950-1965 fue muy prolífico en la aparición de nuevas entidades. Esto supuso la definitiva implantación del cooperativismo en el sector vitivinícola español. Se incorporaron con fuerza otras regiones como Castilla-La Mancha, Aragón o Murcia. El objetivo principal de este trabajo es analizar el proceso de expansión y desarrollo experimentado por las bodegas cooperativas en España a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, dedicando especial atención a los cambios en la distribución geográfica ocurridos en ese periodo. Para ello el análisis se centrará en el caso catalán como la región pionera, observando su evolución, definiendo sus principales características, y estableciendo un análisis comparativo con regiones emergentes que experimentaron procesos de expansión más tardíos. También se incidirá en los factores explicativos que pudieron intervenir en la expansión y desarrollo de las bodegas cooperativas durante el franquismo.

---

<sup>1</sup> Este trabajo ha sido realizado en el marco del Proyecto 11992/PHCS/09 (Fundación Séneca, Región de Murcia) y HAR2010-20684-C02-01 (Ministerio de Economía y Competitividad, Gobierno de España).

## **1. Introducción**

Entre 1950 y 1965 se produjo la gran expansión del cooperativismo en el sector vitivinícola español, tras décadas de escasa implantación de un movimiento débil y atrasado con respecto a otros países europeos productores de vino, tales como Francia o Italia. El objetivo principal de este trabajo es analizar este proceso de expansión y desarrollo experimentado por las bodegas cooperativas españolas a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, dedicando especial atención a los cambios en la distribución geográfica ocurridos en ese periodo. Para ello, el análisis se centrará en el caso catalán como la región pionera dentro del cooperativismo vitivinícola español, observando su evolución y estableciendo un análisis comparativo con regiones emergentes que experimentaron procesos de expansión más tardíos. Al mismo tiempo que se incidirá en los factores explicativos que pudieron intervenir en la expansión y desarrollo de las bodegas cooperativas durante el franquismo.

La principal fuente analizada para la realización de este trabajo ha sido el *Catastro vitícola y vinícola* elaborado por el Instituto Nacional de Denominaciones de Origen (INDO), institución perteneciente al Ministerio de Agricultura que entre la década de los 70 y principios de los 80 del siglo XX elaboró un detallado catastro del viñedo español organizado por provincias y las denominaciones de origen existentes en ese momento. Esta fuente ha permitido conocer la superficie de viñedo; la estructura de la propiedad; el número de bodegas mercantiles y cooperativas; su capacidad de producción con respecto al total provincial; o la capacidad media de las empresas. Otras fuentes utilizadas han sido el atlas cooperativo de Celada (1989) para el caso de Cataluña antes de la Guerra Civil; y diversa documentación albergada en el Archivo General de la Administración (Madrid) perteneciente a los Ministerios de Agricultura y Trabajo.

El trabajo consta de seis apartados cuyo contenido se detalla a continuación: tras la introducción, se realiza un análisis de la expansión que las bodegas cooperativas experimentaron durante la segunda mitad del siglo XX en España, dedicando especial atención a los cambios en la distribución geográfica de este proceso; en el apartado 3 se resumen las diferentes interpretaciones que ha aportado la historiografía en cuanto a los factores que determinaron la mencionada expansión cooperativa, dedicándole especial atención al papel que tuvo el Estado en este proceso durante el régimen franquista; en la siguiente sección se definen las principales características y especificidades del modelo cooperativo en Cataluña, especialmente en su comarca vitivinícola más representativa: el Penedès, estableciendo las diferencias existentes con otros modelos desarrollados en el resto de Cataluña y España; a continuación se refuerza el argumento desarrollado en el apartado anterior mediante un breve análisis a nivel regional de las bodegas cooperativas españolas en la actualidad; para finalizar se definen unas breves conclusiones y se citan las referencias utilizadas en el texto.

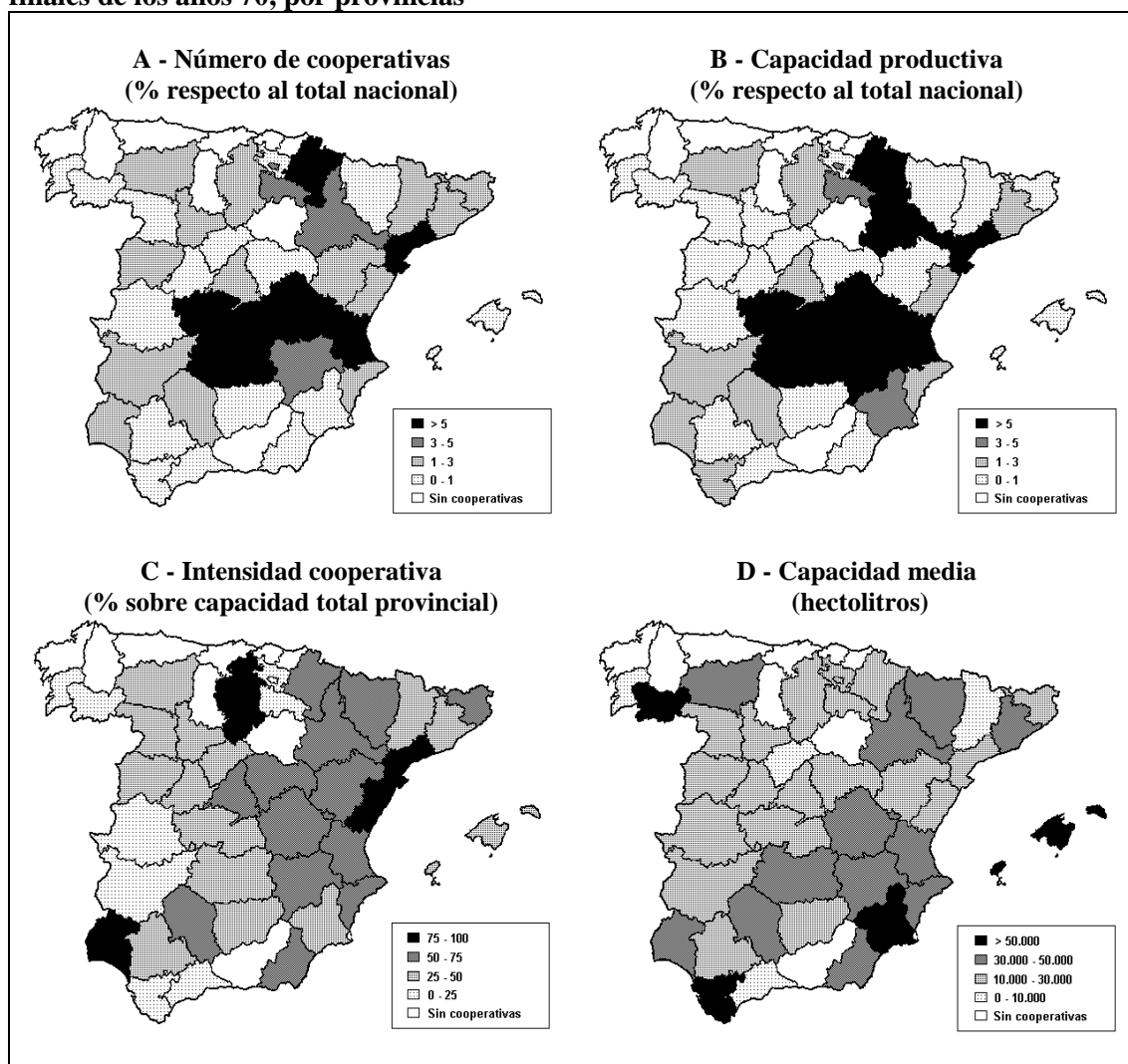
## **2. Expansión y distribución geográfica del cooperativismo vitivinícola en España**

El origen del cooperativismo vitivinícola español se remonta a finales del siglo XIX, extendiéndose durante el primer tercio de la siguiente centuria por toda la geografía nacional, especialmente en Cataluña, Valencia o Navarra. En los años 30 las bodegas

cooperativas ascendían a un centenar, de las que 74 se localizaban en el viñedo catalán (Piqueras, 1992, 2010: 175).

En el marco de la Ley de Cooperación de 1942, el periodo 1950-1965 fue muy prolífico en la aparición de nuevas entidades. En 1953 eran 286, con una producción media de casi 3 millones de hectolitros<sup>2</sup>, y en 1964 se llegó a las 600 bodegas, lo que ya suponía el 40% de la cosecha española de vino. Se incorporaron con fuerza otras regiones como Castilla-La Mancha, Aragón o Murcia. Gracias al desarrollo del cooperativismo se produjo un paso adelante en la integración vertical, la producción en masa y la industrialización del sector vitivinícola en España (Pan-Montojo, 2001).

**Figura 1**  
**Número de cooperativas, capacidad total, intensidad cooperativa y capacidad media a finales de los años 70, por provincias**



**Fuente:** INDO, *Catastro Vitícola y Vinícola*; *Circular informativa nº 7/80 de la Junta Nacional de Cooperativas Vitivinícolas (Unión Nacional de Cooperativas del Campo)*; *Estadística sobre cosechas de la Junta Nacional de Cooperativas Vitivinícolas (Unión Nacional de Cooperativas del Campo)*. Archivo de la Cooperativa del Rosario (sin catalogar). Elaboración propia

<sup>2</sup> Lo que suponía un 13,04% del total de la producción vítica española en ese año (Ministerio de Agricultura, 1954).

Las bodegas cooperativas producían más del 60% del vino español a finales de los años 70, con las 855 entidades existentes en el país (Tabla 1). Con los datos del *Catastro Vitícola y Vinícola* realizado a nivel provincial entre finales de los años 70 y principios de los 80, se puede comprobar que durante la segunda mitad del siglo XX varias regiones vitivinícolas experimentaron una fuerte implantación del cooperativismo, ya sea por su peso en el total de España, por su índice de intensidad cooperativa<sup>3</sup> o por ambos aspectos (Figura 1). Cinco regiones sobresalían: Castilla-La Mancha, la Comunidad Valenciana, Navarra, Aragón y Cataluña.

**Tabla 1**  
Número de cooperativas y capacidad total a finales de los años 70, por denominaciones de origen. Intensidad cooperativa (%)

DO	Nº cooperativas	Capacidad total (hls.)
<b>DO IMPLANTACION ALTA (&gt;50%)</b>		
La Mancha	88 (19,36%)	4.191.941 (56,63%)
Utiel-Requena	43 (34,96%)	1.686.250 (67,81%)
Navarra	54 (58,06%)	1.293.721 (77,38%)
Valencia	40 (21,62%)	1.110.500 (66,15%)
Cariñena	15 (18,07%)	717.500 (59,20%)
Alicante	13 (24,53%)	633.579 (80,82%)
Yecla	1 (4,17%)	547.405 (86,64%)
Ribera del Duero	27 (65,85%)	430.563 (80,39%)
Campo de Borja	6 (66,67%)	286.600 (94,94%)
Empordà	13 (21,31%)	220.000 (56,74%)
Valdeorras	3 (23,08%)	148.615 (84,82%)
Ribeiro	2 (13,33%)	114.690 (68,32%)
Rueda	2 (10,53%)	80.649 (53,53%)
Priorat	8 (66,67%)	52.500 (93,75%)
Alella	1 (50%)	31.788 (94,53%)
<b>DO IMPLANTACIÓN MEDIA (15-50%)</b>		
Rioja	31 (1,14%)	872.948 (17,64%)
Penedès	19 (8,52%)	656.471 (44,44%)
Jumilla	8 (14,04%)	597.890 (48,05%)
Méntrida	22 (7,17%)	504.695 (38,15%)
Almansa	4 (17,39%)	90.000 (31,03%)
<b>DO IMPLANTACIÓN BAJA (&lt;15%)</b>		
Jerez	8 (2,04%)	555.181 (6,46%)
Valdepeñas	10 (3,40%)	213.322 (12,14%)
<b>ESPAÑA</b>		
Total	855 (-)	28.615.932 (62,83%)

Fuente: INDO, *Catastro Vitícola y Vinícola*. Elaboración propia

En primer lugar destaca la importancia de Cataluña por su condición de región pionera, especialmente las provincias de Barcelona y Tarragona, donde las bodegas cooperativas tuvieron un desarrollo temprano. Barcelona presentaba la tradición asociativa más arraigada del país, ya sea de tipo agrario o en general. La zona de la DO Penedès destaca especialmente (Saumell, 2002), con una buena cantidad de sindicatos y cooperativas fundadas durante los primeros años del siglo XX. El fuerte desarrollo de la empresa capitalista en la zona hizo que únicamente el 28,11% de la capacidad productiva de la provincia de Barcelona estuviera protagonizada por bodegas cooperativas, aunque el porcentaje se eleva al 44,44% en la DO Penedès, que es donde se concentran la mayor parte de ellas. En Tarragona el asociacionismo tuvo un alcance

<sup>3</sup> Porcentaje que supone la capacidad de producción de las cooperativas con respecto a la capacidad total de la provincia.

incluso mayor, con comarcas de fuerte implantación cooperativa como la Conca de Barberà o el Priorat.

En segundo lugar resalta el caso de la Comunidad Valenciana, con gran implantación del cooperativismo en sus tres provincias, Valencia, Alicante y Castellón<sup>4</sup>. Especialmente las dos primeras, con tres denominaciones de origen de fuerte tradición asociativa: Valencia, Utiel-Requena y Alicante. Navarra, con el desarrollo de un intenso movimiento cooperativo de tradición católica, constituye la tercera región pionera en el proceso de expansión de las bodegas cooperativas antes de la Guerra Civil.

Durante el periodo de fuerte expansión comprendido entre 1950 y 1965, estas tres regiones de fuerte tradición cooperativa albergaron la creación de nuevas entidades, aunque dejaron de ser las más dinámicas frente a otras regiones del viñedo español que se incorporaron con fuerza al desarrollo del cooperativismo. Es importante el caso aragonés, donde el índice de intensidad cooperativa sobrepasaba el 60% en las provincias de Zaragoza y Teruel. También destaca la única provincia castellano-leonesa donde el cooperativismo ha sido mayoritario, Burgos, con la DO Ribera del Duero donde tuvo una fuerte implantación hasta la crisis de los años 80, que produjo una profunda transformación empresarial en la zona (Montoya, 2006).

El caso de región emergente más destacada en el desarrollo del cooperativismo vitivinícola durante los años del franquismo fue Castilla-La Mancha, especialmente sus cuatro provincias de mayor producción vinícola, a las que se puede añadir Madrid. Nos referimos a Cuenca y Albacete por la gran capacidad de producción de sus bodegas cooperativas y los elevados índices de intensidad cooperativa, pero también Toledo y Ciudad Real. Aunque las cooperativas en estas provincias suponían únicamente un 47,20% y un 32,04% respectivamente de la capacidad total de producción, a nivel general estaban en los primeros puestos del ranking provincial con una capacidad de 2,4 y 3 millones de litros. Esta amplia difusión del cooperativismo en la región se concentró en el área de la DO La Mancha, frente a otras zonas donde predominaban las bodegas mercantiles como las DO Valdepeñas, Almansa o Méntrida.

**Tabla 2**  
**Número de cooperativas y porcentaje de distribución, por regiones, 1946-1947, 1980, 2003**

Región	1946-47		1980		2003	
	Nº coops.	%	Nº coops.	%	Nº coops.	%
Cataluña	75	48,70	171	20,00	196	27,96
Rioja-Navarra	31	20,13	97	11,35	68	9,70
Levante	22	14,29	132	15,44	111	15,83
C.-La Mancha	13	8,44	224	26,20	158	22,54
Andalucía	6	3,90	56	6,55	33	4,71
Aragón	1	0,65	62	7,25	31	4,42
Otros	6	4,21	113	13,22	104	14,84
España	154	100	855	100	701	100

**Fuente:** Fernández (2008: 168); *Circular informativa nº 7/80 de la Junta Nacional de Cooperativas Vitivinícolas (Unión Nacional de Cooperativas del Campo)*; Confederación de Cooperativas Agrarias de España (2004). Elaboración propia

<sup>4</sup> En esta zona fue importante la labor del ingeniero agrónomo Pascual Carrión, que promovió la fundación de numerosas bodegas cooperativas por diversas zonas de la Comunidad Valenciana como medio para combatir los efectos de la crisis del sector (Carrión, 1999; Pan-Montojo, 2007:584).

A mediados de los años 40, cuatro años después de la promulgación de la Ley de Cooperación de 1942, en España únicamente existían 154 cooperativas vitivinícolas, distribuidas principalmente entre Cataluña (75), Rioja-Navarra (31) y Levante (22). Sin embargo Castilla-La Mancha, que en 1980 será la primera región en cuanto a número de cooperativas con 224, a mediados de los años 40 apenas tenía 13 entidades (Tabla 2). Este cambio supuso que la región ganara peso de forma muy acentuada en la distribución total por regiones, pasando del 8,44% en los años 40 al 26,2% en los 80. Otra región emergente en este sentido fue Aragón, frente a la pérdida de importancia de las regiones pioneras del cooperativismo español como Cataluña, que pasó del 48,7% al 20% (aunque en los últimos años ha vuelto a ganar terreno), o Navarra. Mientras la zona de levante se ha mantenido estable a lo largo de todo el periodo analizado.

Existen otras zonas donde el cooperativismo ha tenido un desarrollo menor, conviviendo con un sector mercantil fuerte. En este ámbito se sitúa Castilla León (excepto la provincia de Burgos), donde los índices de intensidad cooperativa no llegaban al 50% en ninguno de los casos. También las regiones de Murcia y La Rioja, de gran peso a nivel absoluto pero cuyo índice se quedaba en el 39,02% y el 17,64% respectivamente. Esto fue así debido a la presencia de un sector mercantil importante, especialmente en el segundo caso. Mientras que en la región suresteña existe diversidad, con gran importancia del cooperativismo en las principales áreas vitivinícolas, tales como la DO Jumilla, la DO Bullas, y especialmente en la DO Yecla, donde una sola cooperativa tenía el 83,64% de la capacidad productiva de la zona a finales de los años 70.

Otras regiones con fuerte tradición vitivinícola han experimentado un desarrollo aún menor del cooperativismo, como Andalucía, con provincias como Huelva o Córdoba que sí han contado con una mayor presencia cooperativa, pero en otras como Cádiz o Málaga su existencia es casi testimonial. Es importante la primera y su DO Jerez, donde el dominio de las grandes bodegas mercantiles es abrumador. Tampoco Extremadura ha tenido mucha implantación, ni la provincia gallega de Pontevedra, donde dominaban las pequeñas bodegas particulares. Sin embargo, en Orense sí que se han desarrollado fuertes bodegas cooperativas, especialmente en sus DO Valdeorras y Ribeiro (ver Tabla 1 y Figura 2).

La Tabla 1 muestra que en la mayoría de las principales denominaciones de origen españolas el porcentaje de cooperativas con respecto al total de bodegas era muy reducido, a pesar de alcanzar en numerosos casos elevados niveles de intensidad cooperativa con respecto a la capacidad total de producción. Esto es debido a que las cooperativas durante la segunda mitad del siglo XX se convirtieron en la gran empresa vinícola en buena parte de las regiones de viñedo español, alcanzando los 33.469 hectolitros de media para el total del país a finales de los años 70<sup>5</sup>. La capacidad media en las cooperativas era mayor que en las sociedades y muy superior que en las bodegas particulares (Figura 2).

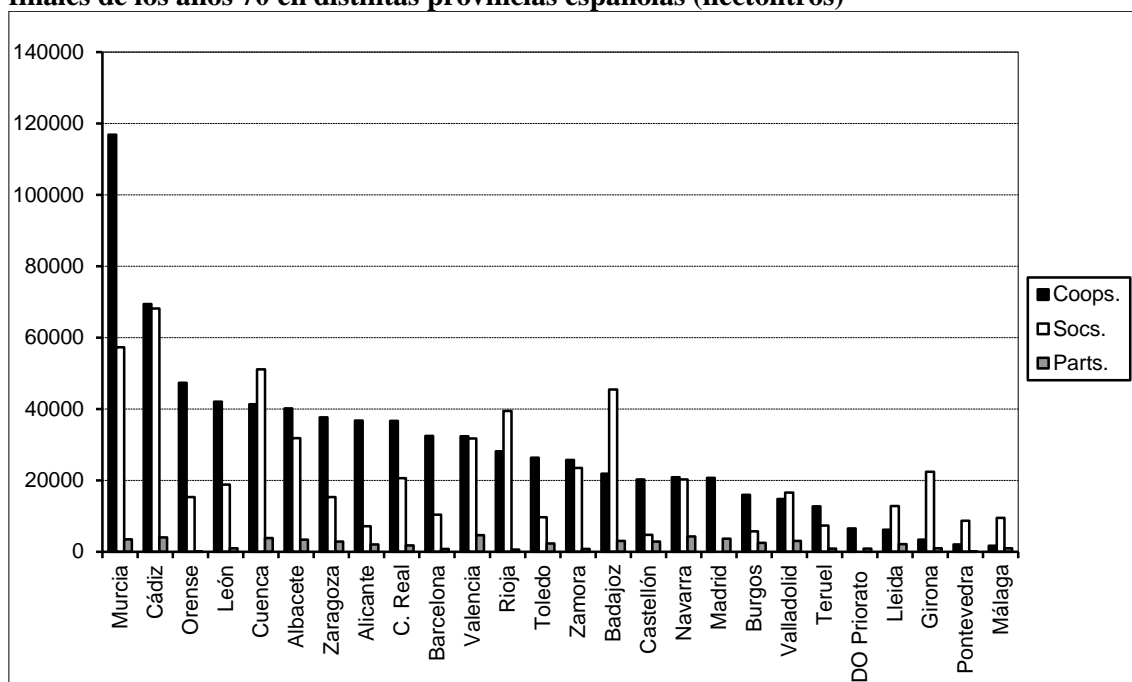
---

<sup>5</sup> Circular informativa nº 7/80 de la Junta Nacional de Cooperativas Vitivinícolas (Unión Nacional de Cooperativas del Campo); Estadística sobre cosechas de la Junta Nacional de Cooperativas Vitivinícolas (Unión Nacional de Cooperativas del Campo). Archivo de la Cooperativa del Rosario (sin catalogar).

En la Región de Murcia<sup>6</sup> se localizan las cooperativas más grandes de España, aunque éstas se conformaron como las principales empresas de sus respectivas áreas en otras provincias de Castilla y León (León o Burgos), Castilla La Mancha (Albacete, Ciudad Real o Toledo), Aragón (Zaragoza o Teruel), Comunidad Valenciana (Alicante y la DO Valencia<sup>7</sup>), Cataluña (Tarragona) o Galicia (Orense).

**Figura 2**

**Capacidad media de cooperativas, sociedades y bodegas particulares a finales de los años 70 en distintas provincias españolas (hectolitros)\***



\* En el caso de la provincia de Tarragona, se han tenido que utilizar los datos de la DO Priorat al no aparecer la información referente a bodegas ni en el catastro provincial ni en el de la DO Tarragona

**Fuente:** INDO, *Catastro Vitícola y Vinícola*. Elaboración propia

También destaca el tamaño de las entidades gaditanas, donde cooperativas y sociedades presentaban una capacidad media similar, al igual que en Valladolid, Zamora, Valencia, Huelva, Córdoba o Navarra (debido a la pequeña dimensión de las cooperativas en esta zona de predominio asociativo). En otras regiones son las sociedades las que presentan un mayor tamaño, a pesar del predominio del cooperativismo (Cuenca), siendo la empresa capitalista la que estructura el sector, como La Rioja, Badajoz, Salamanca, Ávila, Pontevedra o Málaga.

En resumen, Castilla León (excepto Burgos y León), Andalucía, La rioja, Extremadura o la provincia gallega de Pontevedra se caracterizan por el predominio de las bodegas mercantiles. Mientras que en Castilla-La Mancha, Cataluña, Comunidad Valenciana, Aragón, Murcia o Navarra son las cooperativas las grandes empresas de la zona. Una síntesis gráfica de esto puede observarse en la Figura 1.

<sup>6</sup> Especialmente las DO Yecla y Bullas, y en menor medida en la DO Jumilla donde el tamaño de bodegas mercantiles y cooperativas estaba equilibrado (INDO, *Catastro Vitícola y Vinícola*).

<sup>7</sup> En la DO Utiel-Requena el tamaño de las sociedades era más elevado que el de las cooperativas (INDO, *Catastro Vitícola y Vinícola*).

Esta circunstancia de un cooperativismo clave para entender el desarrollo del sector vitivinícola español ha continuado hasta la actualidad, existiendo en 2008 unas 625 cooperativas que elaboraron en torno al 70% de la producción de vino y agruparon aproximadamente al 80% de los viticultores (COGECA, 2010). El cooperativismo español ha alcanzado un nivel de implantación similar o superior en términos absolutos a otros países donde este movimiento tiene más tradición y su desarrollo fue más temprano, como por ejemplo Francia o Italia.

### **3. Factores determinantes de la expansión del cooperativismo en la segunda mitad del siglo XX**

La historiografía ha lanzado diversas hipótesis para explicar el desarrollo del fenómeno cooperativo en España durante el siglo XX, es decir, ¿qué condicionantes motivaron que una parte de los viticultores de determinadas zonas fueron más propensos a cooperar? Una de ellas es la presencia de agentes externos al propio viticultor que favorecieron la formación de cooperativas. Por ejemplo la existencia de redes sindicales, instituciones locales de crédito y un movimiento asociativo previo (Simpson, 2000, 2001; Pan-Montojo, 2001).

Recientemente han aparecido trabajos que han aportado nuevas interpretaciones de la aparición del fenómeno asociativo en determinadas regiones. Es el caso de Beltrán Tapia (2012), que mediante técnicas econométricas intenta demostrar la importancia del stock de capital social preexistente en algunas regiones españolas en el desarrollo posterior del cooperativismo agrario. Este autor se refiere a la existencia previa de recursos de uso colectivo en las provincias españolas donde hubo un desarrollo más temprano de los sindicatos agrarios, especialmente los bienes comunales. Esto ayudó a crear redes sociales que facilitaron la difusión de información y la construcción del conocimiento mutuo. Era el contexto idóneo para la aparición de las primeras cooperativas. Martínez-Soto, Martínez-Rodríguez y Méndez (2012) se han preguntado lo mismo centrado su análisis en el caso de las cooperativas de crédito rurales, siendo su principal conclusión que existe una correlación negativa entre la tasa de analfabetismo masculina y la presencia de estas entidades. Por tanto, estos autores consideran que la educación formal incrementa la propensión a cooperar de los individuos, unido a la importancia de la tradición asociativa que existiera previamente en la zona. En definitiva, varios de estos factores pudieron intervenir en el desarrollo de este fenómeno en Cataluña y España, constituyendo un debate hoy día aún abierto.

En el caso de la expansión del movimiento cooperativo vitivinícola durante la segunda mitad del siglo XX, es importante resaltar el papel de las instituciones del régimen franquista en un momento de fuerte crisis de los precios del vino durante los años centrales del siglo XX en España (Medina Albaladejo, 2011; Fernández, 2008). El Estado apoyó la expansión del cooperativismo mediante la política de fundaciones llevada a cabo por la Obra Sindical de Cooperación y el Instituto Nacional de Colonización (INC), que suponía la entrega de créditos, subvenciones a la instalación y anticipos con bajos tipos de interés (Medina Albaladejo, 2011). El objetivo era la modernización técnica del sector y la integración social del mundo rural, a la vez que constituían un instrumento eficaz para la intervención de excedentes y la regulación del



mercado (Pan-Montojo, 2001; Simpson, 2000: 120-121; Fernández, 2008: 149; Martínez-Carrión y Medina-Albaladejo, 2010: 88; Román, 2011)<sup>8</sup>.

La existencia de un marco legislativo específico (Ley de Cooperación de 1942) y el papel del estado franquista, especialmente en el aspecto financiero<sup>9</sup>, son temas claves para entender la expansión de las bodegas cooperativas especialmente en aquellas regiones más atrasadas en este aspecto (Castilla-La Mancha). Este sería el hecho diferencial entre el escaso desarrollo del cooperativismo en la primera mitad del siglo XX y la expansión en años posteriores a la Guerra Civil. Mientras que en las cuatro primeras décadas de la pasada centuria existía una legislación (Ley de Sindicatos Agrícolas de 1906) y situaciones de crisis del sector que podían haber impulsado con mayor fuerza la creación de bodegas cooperativas, la falta de auxilio ofrecido por el Estado hizo que este movimiento no se desarrollará en gran medida<sup>10</sup>.

**Tabla 3**  
**Distribución de los créditos concedidos por el Banco de Crédito Agrícola (BCA), 1963-1966 (Pesetas)**

Concepto o destinatario	Cantidad	%
Maquinaria	1.000.000	2,66
Instituto Nacional de Colonización (INC)	2.170.000	5,78
Servicio de Concentración Parcelaria	300.000	0,80
Directos a medio plazo	3.681.000	9,81
A entidades agrícolas (cooperativas y otras)	18.850.000	50,21
Inversiones	1.078.000	2,87
Acción concertada (matadero)	1.000.000	2,66
Industrias agrarias	1.400.000	3,73
Rotativos de campañas (a corto plazo)	626.000	1,67
Especiales	5.065.000	13,49
Sectores prioritarios	332.000	0,88
Otros	2.038.000	5,43
<b>Total</b>	<b>37.540.000</b>	<b>100</b>

**Fuente:** AGA, Ministerio de Agricultura, 61/13058. *Documentación del Banco de Crédito Agrícola*

A partir de los años 40 el Estado aportó gran parte de la ayuda financiera, tanto inicial para la construcción de instalaciones como para el correcto funcionamiento de estas

<sup>8</sup> Conclusiones similares se han establecido para el caso francés (Chevet, 2009; Chiffolleau, Dreyfus, Ewerd y Touzard, 2002: 383-384; Lachivier, 1988: 541-549; Loubère, 1990). Es importante tener en cuenta que en 1920 existían en Francia 92 bodegas cooperativas, frente a las 88 de España en 1921. Es decir, era una situación de partida muy similar. Sin embargo, en 1933 ya existían en el país galo 595 entidades, en 1945 eran 858 y en 1952 unas 1.023. Evolución muy distinta a la española, donde en 1935 sólo existían 100 bodegas de este tipo, en 1944 eran 143 y en 1952 unas 214 (Fernández, 2008: 158, 165). Para ver dos gráficos con la series completas del número de cooperativas creadas y existentes en Francia entre 1901 y 2001, consultar el trabajo de Chevet (2009: 258, 260).

<sup>9</sup> Según la teoría económica del cooperativismo, la financiación es uno de los principales problemas intrínsecos a este sistema de empresa, por lo que en ocasiones son necesarias unas “estructuras de apoyo” externas que ayuden a su desarrollo. Razones como la aversión al riesgo del asociado, su responsabilidad limitada, la mala definición de los derechos de propiedad o su búsqueda de la maximización del beneficio han sido esgrimidas para sustentar esta tesis (Vanek, 1970, 1972; Ben-Ner, 1988; Hansmann, 1996).

<sup>10</sup> Varios autores han demostrado las dificultades para la supervivencia que presentaban los sindicatos agrarios antes de la Guerra Civil y su reducido impacto en la mejora de la actividad agraria, especialmente por su débil solvencia financiera y el escaso papel del Estado (Garrido, 1996, 2007; Planas, 2003a, 2003b; Saumell, 2002; Martínez Soto, 2000, entre otros). Planas y Valls (2011) añaden la importancia que tuvo la conflictividad social y política de la época para completar la explicación del fracaso de las cooperativas agrícolas antes de la Guerra Civil.

entidades, a través de instituciones como el Instituto Nacional de Colonización (INC), el Servicio Nacional de Crédito Agrario (SNCA) o el Banco de Crédito Agrícola (BCA), que facilitaban subvenciones directas o crédito a estas bodegas aplicándoles unos tipos de interés muy reducidos. Como se puede ver en la Tabla 3, en el periodo 1963-66 aproximadamente el 50% de los créditos concedidos por el BCA fueron destinados a cooperativas agrícolas, un porcentaje muy superior a las ayudas otorgadas al sector privado. Se ha de tener en cuenta que los tipos de interés medios aplicados a cooperativas y a proyectos del Instituto Nacional de Colonización eran del 3,66% y el 3,75% respectivamente, por debajo de los establecidos para particulares (a través de cajas rurales), empresas e industrias, del 4,66%, 4,5% y 6,9% respectivamente<sup>11</sup> (AGA, Ministerio de Agricultura, 61/13058. *Documentación del Banco de Crédito Agrícola*). Esto junto a otra serie de medidas llevadas a cabo por el Ministerio de Agricultura, como facilitar la compra y aplicación de maquinaria agrícola e insumos, la compra de parte de la cosecha, primas por inmovilización del producto y otras medidas.

Salvador Ruiz, Salvador García, Blasco, Marcos y Pérez Alonso (1998: 67-68) muestran que la mayor parte de las 12 bodegas cooperativas de la Rioja Alta estudiadas deben su formación a la necesidad de financiación para construir las instalaciones necesarias que permitieron al viticultor comercializar su uva en mejores condiciones y aumentar la rentabilidad de sus explotaciones. Medina Albaladejo (2011) también muestra este problema en el caso de varias bodegas cooperativas en el sureste de España y Planas hace lo propio en su estudio sobre el Sindicato de Viticultores de Igualada (Barcelona) (Planas, 2013a; 2013b). Otros autores como Pan Montojo (1994) o Saumell (2002) también incidieron en este tema.

En resumen, este proceso se produjo en un contexto propicio, con una fuerte crisis de los precios del vino a finales de los años 40 e inicios de los 50, y su posterior estancamiento hasta mediados de los años 60, que derivó en que gran cantidad de viticultores y propietarios se incorporaran a este sistema aprovechando el apoyo que el Estado ofrecía para su formación y obteniendo unos precios más remuneradores por su materia prima.

#### **4. El cooperativismo vitivinícola en Cataluña: características y especificidades**

A lo largo del siglo XX las bodegas cooperativas españolas fueron desarrollando una serie de características comunes e identificables. Sin embargo, también existen diversidades y características específicas en los diferentes modelos cooperativos implantados en el heterogéneo viñedo español. Regiones como Galicia, Castilla-León, Aragón, Región de Murcia, Comunidad Valenciana y, en menor medida, Castilla-La Mancha, desarrollaron un modelo similar entre ellas, que lo denominados “modelo no dependiente”, pero muy diferente al de algunas de las regiones más importantes e

---

<sup>11</sup> Otra muestra de esto es la comparación con otros países de Europa de los tipos de interés aplicados a los créditos agrarios, lo que revela que los aplicados por las instituciones españolas eran los más reducidos de casi todo el continente. Tipos de interés para créditos de cosecha a corto plazo (Portugal 3,5-3,75%; Suiza 4%; Turquía 9%; Canadá 6%; Austria 6-9%; Dinamarca 7-8,5%; Suecia 7-7,75%; Irlanda 5%, España 5%); Tipos de interés para maquinaria a medio plazo (Portugal 3,75-6,5%; Suiza 4-5%; Turquía 7%; Canadá 5%; Austria 6-9,5%; Dinamarca 7-8,5%; Suecia 6,25-7,25%; Irlanda 6,25%, España 4%); Tipos de interés para construcciones a largo plazo (Portugal 3,75-6,5%; Suiza 4-25%; Turquía 5%; Canadá 5%; Austria 8%; Dinamarca 7-8,5%; Suecia 6,25%; Irlanda 6,25%, España 2,75-5,875%). AGA, Ministerio de Agricultura, 61/13058. *Documentación del Banco de Crédito Agrícola*.

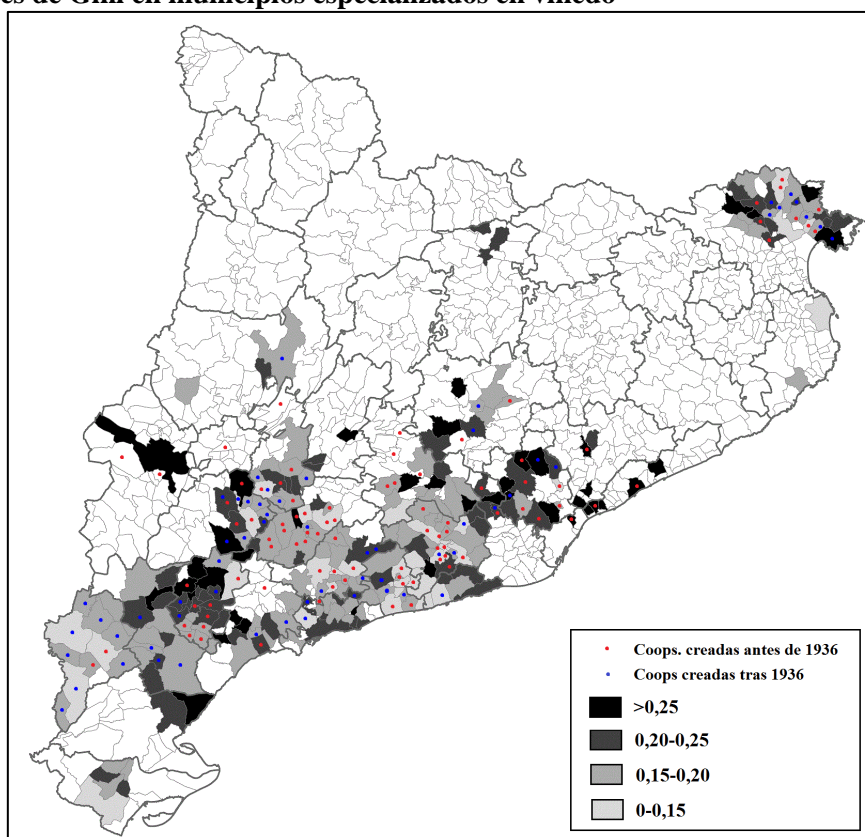
históricas de la industria del vino en España. Son zonas como Jerez, La Rioja o el Penedès, estructuradas a partir de un fuerte sector empresarial de tipo capitalista y donde las cooperativas se han desarrollado con menor intensidad, y si lo han hecho, se han convertido en suministradoras de materia prima (vino-base) a las grandes empresas embotelladoras y comercializadoras del sector mercantil. Es lo que denominamos como “modelo dependiente” (Medina-Albaladejo, 2011).

El movimiento cooperativo, como señalaba Saumell (2004), tiene un carácter poliédrico dependiendo de la región donde se desarrolle, interviniendo las circunstancias locales de tipo económico y social de cada una de ellas en la configuración final del modelo cooperativo existente. Por tanto, las preguntas que se plantean para el desarrollo de este apartado son: ¿qué caracterizó al cooperativismo catalán? ¿Cuáles fueron sus particularidades frente a otras zonas de España?

Si se comienza por su distribución geográfica, se puede observar que su desarrollo sigue un patrón similar al caso general español. Como se puede ver en la Figura 3, los puntos rojos marcan la aparición de las primeras bodegas cooperativas catalanas, y por tanto españolas, que surgen principalmente en las comarcas del Priorat, la Conca de Barberà y el Penedès (especialmente al Alt Penedès, en Barcelona). De manera más dispersa también se crearon algunas entidades asociativas antes de la Guerra Civil en las comarcas leridanas de las Garrigues y Urgell, el Alt Empordà (Girona), el Alt Camp (Tarragona), y las comarcas barcelonesas de Anoia, Bages, Vallés Occidental y el Maresme (zona de la DO Alella).

**Figura 3**

**Distribución geográfica de las bodegas cooperativas creadas en Cataluña durante el siglo XX. Índices de Gini en municipios especializados en viñedo**



**Fuente:** INDO, *Catastro vitícola y vinícola*; Celada (1989); Piqueras (2010). Elaboración propia

Después de la Guerra Civil, y al igual que ocurrió en las regiones emergentes del cooperativismo español, el Estado depuró e incorporó a las estructuras jerárquicas del régimen a las bodegas cooperativas creadas previamente al conflicto bélico<sup>12</sup>, al mismo tiempo que favoreció el desarrollo de nuevas entidades en aquellas zonas donde el cooperativismo aún no estaba muy extendido. Los puntos azules de la Figura 3 muestran como las bodegas cooperativas de nueva creación se concentran en las comarcas tarraconenses de Terra Alta, el Alt Camp, Baix Camp, y el Baix Penedès; así como en las Garrigues y el Urgell en Lleida; y el Alt Empordà en Girona.

Diversos autores han estudiado las bodegas cooperativas en Cataluña. Uno de los investigadores destacados en el estudio de este tema fue Saumell (2002). Este autor mostró que, al igual que en otras zonas de España, el cooperativismo tuvo un fuerte impacto en la comarca vitivinícola del Penedès, mediante su participación en la modernización tecnológica y productiva de la zona, así como en los cambios sociales acaecidos a lo largo del siglo XX. El surgimiento del movimiento asociativo del Penedès, socialmente interclasista e ideológicamente situado entre el reformismo y el conservadurismo, parece producirse en esta zona de Cataluña durante el primer tercio del siglo XX, debido a tres razones fundamentales: acceso a la modernidad tecnológica, solución a las crisis de sobreproducción y la consecuente caída de precios, y resolución de la conflictividad social, unido a la existencia de una fuerte tradición asociativa en la zona.

En cuanto a su estructuración social, autores como Saumell (2002) o Planas (2003a, 2011, 2013b) muestran un cooperativismo catalán formado principalmente por pequeños viticultores. Aunque como se muestra en la Tabla 4, eso no quiere decir que existiera una estructura igualitaria de sus miembros. En el caso del Sindicato Agrícola de La Granada del Penedès (Barcelona) el índice de Gini<sup>13</sup> evolucionó del 0,25 a 0,31 en el periodo 1922-1935, nivel similar al que presentaba el Sindicato Agrícola de Les Cabanyes del Penedès (Barcelona). Tendencias similares presentan otros casos como el SA de Moja, el de Llorenç o la Cámara Agrícola de Banyeres (todos en la provincia de Barcelona), donde se pasó de un índice de Gini del 0,12 al 0,29 entre 1918 y 1936. Por tanto, un carácter claramente interclasista donde las ideologías políticas se entrelazaban, siendo la mediana propiedad la gran protagonista del proceso. Dos ejemplos más, de los 23 dirigentes que tuvo el SA de Llorenç entre 1920 y 1936, aproximadamente la mitad eran de ideología izquierdista, y la otra de derechas. Mientras que si se observa la primera Junta Directiva del SA La Granada del Penedès, resulta que presidente, vicepresidente, tesorero y secretario eran medianos propietarios con viñedos de entre 30 y 70 hectáreas, quedando los aparceros y los pequeños viticultores relegados al cargo de vocales, con parcelas de tamaño entre 1 y 7 hectáreas (Saumell, 2002).

Es cierto que todas estas entidades asociativas barcelonesas tenían una estructura social dominada por los pequeños viticultores, como defienden los autores mencionados, pero no es tan evidente que esta circunstancia les hiciera ser más igualitarios, ya que una pequeña minoría de socios con propiedades vitícolas de mayor tamaño eran los que aportaban un mayor porcentaje de materia prima a la cooperativa. En el caso del

---

<sup>12</sup> Por ejemplo, como Planas y Valls (2011) nos cuentan para el caso de la Cooperativa Agrícola de Pierola.

<sup>13</sup> El índice de Gini mide la desigualdad relativa de la renta mediante el cálculo del doble del área entre la curva de Lorenz y la diagonal. El índice de Gini está acotado entre 0 y 1. Cuanto menor es el índice de Gini, menor es la desigualdad.

Sindicato Agrícola de Les Cabanyes del Penedès, de los 46 socios que lo formaban en 1920, 20 estaban calificados como propietarios, 17 como aparceros y 9 como labradores, abarcando los primeros la mayor parte de las mayores propiedades, los segundos las dimensiones medias, y los últimos las parcelas más reducidas (Saumell, 2002).

**Tabla 4**  
**Estructura de la propiedad de diversas cooperativas vitivinícolas catalanas en los años 20 y 30 del siglo XX a través de índices de Gini**

Entidad y periodo temporal	IG
<b>SA La Granada del Penedès (Barcelona)</b>	
1922	0,25
1935	0,31
1921-1936	0,29
<b>SA Les Cabanyes del Penedès (Barcelona)</b>	
1920	0,33
1920-1936	0,27
<b>Sindicato Agrícola de Llorenç (Barcelona)</b>	
1920	0,21
<b>Sindicato Agrícola de Moja (Barcelona)</b>	
1921	0,21
1924-1936	0,21
<b>Cámara Agrícola Banyeres (Barcelona)</b>	
1918	0,12
1921-1936	0,29

Fuente: AGA, (14) 001.004, *Balances de cooperativas*; Saumell (2002). Elaboración propia

**Tabla 5**  
**Distintos indicadores de las provincias y denominaciones de origen catalanas a finales de los años 70**

	Superficie viñedo	Intensidad viñedo	Intensidad cooperativa	Capacidad media	Parcela Media (ha.)	Índice Gini
<b>PROVINCIAS</b>						
<b>Lleida</b>	6.537	2,53	35,79	6.184	0,6110	0,1477
<b>Barcelona</b>	24.112	19,80	28,11	32.463	0,7875	0,1378
<b>Girona</b>	6.537	8,5	32,81	3.390	0,6160	0,1341
<b>Tarragona</b>	59.100	19,95	84,00	18.632	0,5783	0,1040
<b>DENOMINACIONES DE ORIGEN</b>						
<b>Alella</b>	668	21,49	94,53	31.788	0,7083	0,2158
<b>Montsant</b>	5.373	28,75	s.d.	s.d.	0,7104	0,1901
<b>Pla Bages</b>	941	5,20	s.d.	s.d.	0,4656	0,1843
<b>Priorato</b>	3.647	46,58	93,75	6.563	0,6563	0,1804
<b>Terra Alta</b>	13.119	42,73	s.d.	s.d.	0,5822	0,1345
<b>Empordà</b>	5.714	30,85	56,74	16.923	0,6847	0,1340
<b>Penedès</b>	24.618	41,61	44,43	34.551	0,7550	0,1314
<b>C. Barberà</b>	9.880	47,17	s.d.	s.d.	0,6124	0,1285
<b>C. Segre</b>	2.253	4,5	s.d.	s.d.	0,5330	0,1263
<b>Tarragona</b>	23.085	22,28	s.d.	s.d.	0,6020	0,1175

Fuente: INDO, *Catastro vitícola y vinícola*. Elaboración propia

A pesar de esto, la tendencia que sí parece evidente es que el primer movimiento cooperativo en el sector vitivinícola catalán apareció en zonas donde predominaban parcelas de viñedo de tamaño mediano con una distribución equitativa de la propiedad.

La presencia de medianos o grandes propietarios en la estructura social de las cooperativas es un factor importante a la hora de explicar el éxito y el tamaño de las cooperativas agrarias (Garrido 1996, 2007; Planas y Valls, 2011; Medina Albaladejo, 2011), y en el caso catalán observamos como la presencia de la mediana propiedad es una circunstancia importante en el desarrollo de las bodegas cooperativas de la zona. Esto ocurre especialmente en la zona del Empordà, el Penedès, el Priorat o la Conca de Barberà (Figura 3 y Tabla 5)

Por tanto, las condiciones iniciales en esencia fueron muy similares que en el resto de España, incluso social e ideológicamente, pero con una gran diferencia, y es que en el caso específico de la comarca del Penedès va a existir una fuerte clase empresarial y financiera, que lejos de integrarse en las estructuras cooperativas, decide emprender la “vía individual” de la renovación de los procesos productivos, dirigiendo el sector empresarial la modernización tecnológica de la zona y obstaculizando que el cooperativismo emprendiera tal proceso. Mientras que en muchas regiones españolas existía una gran propiedad que prefirió incorporarse a un movimiento auspiciado por los medianos propietarios o el Estado, esperando obtener las ventajas y beneficios del sistema (Medina Albaladejo, 2011), en el Penedès una fuerte clase empresarial decidió emprender individualmente el proceso de industrialización y modernización tecnológica del sector (Saumell, 2004).

Saumell (2004) analizó el modelo cooperativo del Penedès y su impacto en la región a través del estudio de los grandes centros productores cooperativos de la zona, Covides<sup>14</sup> y Cevipe<sup>15</sup>. La primera se constituye como la gran cooperativa comarcal, curiosamente la única fundada tras la Guerra Civil y en el marco de la estructura sindical franquista, mientras que la segunda es un caso de cooperativa de 2º grado. Durante los años 50 y 60 estas cooperativas del Penedès elaboraron vino íntegramente a granel, al igual que la mayoría de bodegas españolas de este tipo, pero con una diferencia esencial, mientras que en otras zonas las cooperativas eran las grandes empresas de la zona, con una competencia caracterizada por la presencia de pequeñas y medianas bodegas mercantiles, en esta comarca estaban acompañados de un sector privado muy potente. Estas diferencias de estructura empresarial en la comarca son claves para entender la diferencia con otros modelos de cooperativismo.

Las bodegas cooperativas del Penedès presentan características comunes con el resto de entidades españolas. Acaparaban buena parte de la superficie de viñedo de la comarca y producían vino a granel que colocaban fácilmente en el mercado. La diferencia entre ambos modelos estaba en que la mayor parte de las cooperativas españolas vendían su producto a multitud de destinos diversificados, ya que una parte del vino era comercializada por la propia entidad directamente al consumidor local, otra parte se destinaba a comercios minoristas de la región donde se inscribían, una tercera se destinaba a empresas distribuidoras del resto del país y, por último, otra parte era comercializada mediante contratos puntuales a empresas productoras locales y de otras zonas regionales y de España. Era un modelo no dependiente en lo comercial, vendiendo su producto a diversos tipos de compradores, y que cuando lo hacía a otras empresas productoras se localizaban fuera de la comarca. Además, en el caso de que fueran bodegueros locales el destino de tales ventas, la cooperativa actuaba en situación de poder en cierta medida imponiendo precios, ya que estas entidades podían acaparar

---

<sup>14</sup> Cooperativa Vinícola del Penedès

<sup>15</sup> Centro Vinícola del Penedès.

una gran parte del cultivo de vid en sus respectivos municipios, dificultando en gran medida el suministro de materia prima al sector mercantil (Medina Albaladejo, 2011).

Sin embargo, las cooperativas del Penedès que debían convivir con un sector empresarial fuerte se vieron inmersas en un sistema de dependencia con respecto a las grandes empresas de la comarca que, actuando en situación de oligopsonio, aplicaron la denominada política de “precios políticos” por el vino comprado. Después lo destinaban a su embotellado y envejecido para comercializarlo más tarde en los mercados nacionales o en el exterior. Esta política consistía en la fijación de unos precios ligeramente superiores a los del mercado por parte de las empresas cavistas, asegurándose así el suministro de vino-base (Saumell, 2004). Se debe tener en cuenta que las bodegas mercantiles de la zona del Penedès habían iniciado su proceso de reconversión mucho más temprano que el resto de la mayor parte de las regiones de viñedo de España, a principios de los años 60, con la reestructuración de compañías que apostaron por la innovación tecnológica y la exportación de vino de calidad embotellado, conformando un importante conglomerado empresarial dedicado a esta actividad en la zona (Soler, 2003, 2009).

Una de las consecuencias de este diferente modelo de desarrollo, es que en diversas zonas de España el cooperativismo vitivinícola ha emprendido procesos de fuerte reestructuración ante las nuevas tendencias del consumo. Mientras que en el caso del Penedès no es así, ya que estas bodegas no han tenido que competir plenamente en el mercado al comportarse como suministradores de materia prima vínica a las grandes compañías exportadoras.

**Tabla 6**

**Evolución de las ventas anuales de vino de Covides (Vilafranca del Penedès, Barcelona) y la Cooperativa del Rosario (Bullas, Murcia), 1991-2002, (hectolitros). Porcentaje de embotellado con respecto al total. Promedios trienales**

	Covides				Cooperativa del Rosario			
	Embot.	Granel	Total	%	Embot.	Granel	Total	%
<b>1991-1993</b>	7.414	249.566	256.977	2,85	10.250	40.947	51.197	20,15
<b>1994-1996</b>	8.452	236.585	245.037	3,43	9.899	22.566	32.465	32,48
<b>1997-1999</b>	9.966	204.128	214.094	4,70	10.010	18.682	28.693	36,98
<b>1999-2002</b>	10.379	202.915	213.294	4,87	9.804	14.855	24.659	43,90

**Fuente:** Saumell (2004); *Resumen de ventas anuales*. Archivo de la Cooperativa del Rosario (sin catalogar). Elaboración propia

Es el caso de Covides, que al actuar como suministradora de Freixenet, la entidad no ha tenido tanta necesidad de emprender tales cambios, ahorrándose así un proceso de reconversión que en otros casos ha sido traumático o incluso ha provocado la desaparición de muchas entidades asociativas<sup>16</sup>. Únicamente ha emprendido procesos de renovación tecnológica en la esfera productiva, con el fin de mejorar la calidad del vino, y ha iniciado un tímido avance en la adopción de modernas estrategias empresariales y comerciales, conforme a las nuevas tendencias del mercado. Algunos datos clarificadores, Covides inició el embotellado de vinos y cavas en 1986, mientras que las cooperativas en otras zonas de España lo hicieron en la primera mitad de la década de

<sup>16</sup> En 2008 se contabilizaron en España 625 bodegas cooperativas (COGECA, 2010), mientras que en 1980 el número ascendía a 855 (*Estadística sobre cosechas de la Junta Nacional de Cooperativas Vitivinícolas*).

los 70, habiendo renovado sus instalaciones para un rendimiento plenamente industrial a mediados de esa década. Otro dato, en 2002 Covides únicamente embotelló el 5,3% de su producción, a pesar de ser la 8ª productora vinícola de Cataluña, mientras que otras bodegas cooperativas españolas lo hacen actualmente en unos promedios muy superiores (ver Tabla 6).

Actualmente, las cooperativas de zonas como Galicia, Aragón, Murcia o Castilla-León producen vinos embotellados de calidad, que venden al consumidor por medio principalmente de grandes cadenas distribuidoras, mientras el granel es comercializado a través de contratos puntuales a otras empresas productoras o a plantas embotelladoras de sus respectivas comarcas y otras zonas de España. Además, se han reforzado las ventas a mercados exteriores, que actualmente son el destino con más futuro ante el estancamiento e incluso decrecimiento de las ventas en el interior. Un caso similar con respecto a este último aspecto es el de las cooperativas del Penedès, que han reforzado su papel en el exterior pero utilizando una estrategia diferente, ya que se unieron para formar una cooperativa de 2º grado que empezará a adoptar modernas estrategias empresariales y mejorará su acceso a las redes de comercialización del vino, es el caso de Cevipe.

Nacida en 1981, engloba a una serie de cooperativas del Penedès y de las comarcas de la Conca de Barberà y el Alt Camp, incluyendo a la propia Covides. Actualmente agrupa a más del 60% de las explotaciones agrarias de la zona y casi el 40% del vino comercializado bajo la DO Penedès. Es una entidad en fuerte proceso de expansión, que ha emprendido importantes inversiones tecnológicas y cuyos objetivos son más cercanos a producir vino de calidad destinando parte a los mercados exteriores, lo que la ha convertido en el 4º productor más importante de Cataluña. A pesar de lo dicho, Cevipe presenta el mismo problema que afecta a los propios socios que la conforman, y es que sus ventas son mayoritariamente a granel, además de adolecer de una fuerte dependencia con respecto a dos o tres grandes compradores de su producto, tanto en los mercados exteriores e interiores. La estrategia emprendida por las cooperativas catalanas para acceder más adecuadamente al mercado mediante la creación de entidades de 2º grado está aquejada de los mismos problemas que ya presentaba el sector cooperativo en la zona.

En resumen, se advierten dos modelos de cooperativismo que surgieron en unas condiciones iniciales bastante parecidas, recogiendo una fuerte tradición asociativa (más en Cataluña), presentando una estructuras sociales (a excepción de la presencia de la gran propiedad) e ideológicas bastante similares y dominando gran parte de la superficie cultivada de viñedo de las comarcas de origen. La diferencia surgió a la hora de comercializar los caldos producidos. Las cooperativas no dependientes emergieron como las grandes dominadoras del sector en sus zonas de implantación gracias a la inexistencia de bodegas mercantiles fuertes al incorporarse la gran propiedad a las propias entidades cooperativas; vendían gran parte de su producción directamente al consumidor; y adoptaron modernas estrategias empresariales, comerciales y de elaboración con el fin de adaptarse a las nuevas tendencias del mercado. Mientras que las barcelonesas establecieron un modelo plenamente productivista y dependiente de las grandes empresas embotelladoras del Penedès, que las utilizaban como medio para suministrarse de materia prima elaborada. Al estar sus ventas alejadas del consumidor y de las nuevas tendencias dominantes en el consumo, no emprendieron procesos de



reconversión tan intensos hacia la producción de vinos embotellados de calidad, un producto acabado que supone un superior valor añadido que las ventas a granel.

Se debe tener en cuenta que en muchos casos las bodegas cooperativas españolas apenas tuvieron competencia del sector mercantil local durante los años del desarrollismo español, predominando en sus comarcas de origen. Mientras las cooperativas catalanas desde el principio tuvieron enfrente un fuerte régimen de oligopolio comercial, con entidades como Freixenet o Codorníu concentrando el 90% de las ventas del cava, o Torres, René Barbier y Masia Bach el 80% de las de vino tranquilo<sup>17</sup>. Se debe matizar que en la zona del Penedès pudo desarrollarse algún caso de cooperativa conforme al modelo no dependiente, como la Bodega Cooperativa de Vilafranca del Penedès, aunque tiene poco peso dentro del total del sector, lo que resta importancia a su desarrollo ante el mayoritario predominio del modelo dependiente de las grandes empresas embotelladoras y comercializadoras.

Otras excepciones al modelo cooperativista dependiente de la zona del Penedès existen en Cataluña, como bien explica Mayayo (1985) en su estudio sobre el nacimiento del movimiento cooperativo de la Conca de Barberà (Tarragona). Parece ser que en esta comarca se produjo la incorporación de los medianos propietarios a las cooperativas formadas a principios del siglo XX, con el fin de implicar a los campesinos en el proceso de industrialización que tales clases medias querían emprender en la zona, integrándose los grandes propietarios cuando percibieron las ventajas del sistema. Era lo que autor define como “vía reformista” al cooperativismo, que acabó imponiéndose en esta comarca y que es posible que desembocara en un modelo no dependiente predominante. Muy diferente al desarrollado en la vecina comarca del Penedès, como ya mencionó Saumell (2004), resaltando que el cooperativismo implantado en las vecinas comarcas tarraconesas de la Conca de Barberà o el Alt Camp no reproducían el modelo dependiente predominante en el Penedès.

Gavaldá y Santesmases (1993) señalan características muy similares a las zonas de modelo no dependiente en otras comarcas como la del Camp de Tarragona a través del estudio de la Cooperativa San Isidro (Nulles), producto de la fusión de un sindicato agrícola formado por pequeños propietarios e ideología republicana y de izquierdas, y otro formado por medianos propietarios. Según estos autores, la cooperativa comercializaba su producto de forma diversificada, mediante subasta pública o corredores-comerciantes, al igual que describe Planas (2013b) para el caso del Sindicato de Viticultores de Igualada, iniciando el proyecto de embotellado en 1959 y procesos de renovación tecnológica a finales de los 70. Además, informan de cooperativas formadas por grandes propietarios en la comarca del Priorat, con ejemplos como el Sindicato Agrícola de Cornudella o el de Montsant.

Badia (2005) informa de la Cooperativa Agrícola de Vila-rodona (Tarragona)<sup>18</sup> y de cómo empezó a embotellar a principios de los años 70. Mientras que Planas (2013b) lo

---

<sup>17</sup> Un ejemplo de esto son las ventas de vino de la Cooperativa de Les Cabanyes del Penedès, que durante el año 1970 tuvo entre sus clientes a bodegas mercantiles como René Barbier, Domingo Olivella, Santacana Roig, Alejandro Olivé o Parés Baltá SA, todas ellas importantes empresas de la zona del Penedès. Las compras de estos clientes supusieron hasta el 75% del valor de las ventas de la cooperativa barcelonesa ese año. AGA, (14) 001.004, *Balances de cooperativas*.

<sup>18</sup> Institución también estudiada por Santesmases (1996).

hace del Sindicato Alella Vinícola (Barcelona), que también comenzó a envejecer, embotellar y utilizar políticas marquistas en épocas tempranas.

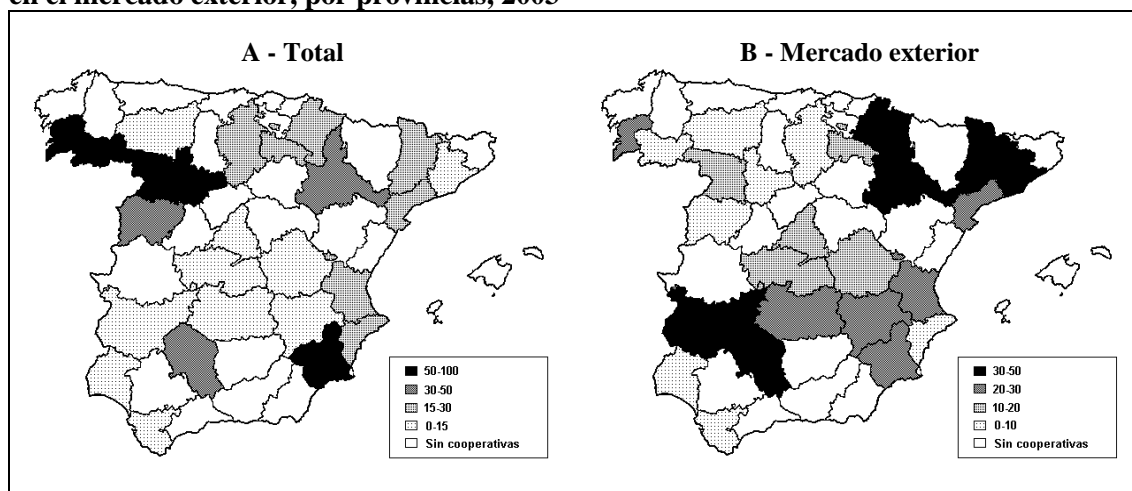
## 5. Las bodegas cooperativas españolas en la actualidad

Este proceso de avance y modernización en el sector del cooperativismo vinícola español, con las diferencias existentes entre los diferentes modelos cooperativos, ha tenido reflejo en la configuración del sector en la actualidad. Esto se puede observar a partir de los datos ofrecidos por la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCAЕ)<sup>19</sup> en el capítulo IV de su *Estudio sobre la comercialización agroalimentaria en el sector cooperativo español*, dedicado a la comercialización de vino embotellado por las bodegas cooperativas (CCAЕ, 2004).

La Figura 4 muestra que las comunidades autónomas españolas cuyas cooperativas comercializan un mayor porcentaje de su producto embotellado son Galicia, la Región de Murcia, Aragón y Castilla y León, todas ellas con más de un 30% de su producción comercializada en este formato, y donde ha predominado históricamente un modelo cooperativo no dependiente. Producto de tal circunstancia, hoy día presentan una mayor orientación al mercado y un menor carácter productivista.

**Figura 4**

**Porcentaje de ventas de vino embotellado de las bodegas cooperativas españolas en total y en el mercado exterior, por provincias, 2003**



**Fuente:** Confederación de Cooperativas Agrarias de España (2004). Elaboración propia

Destaca especialmente el caso de Galicia, donde las escasas pero fuertes cooperativas de la zona embotellan casi el 100% de una producción vinícola reducida y muy demandada por el consumidor. También señalar el caso aragonés, especialmente las cooperativas zaragozanas, que actualmente son de las más modernizadas del país al embotellar el 49,84% de su producción y exportar más de la mitad de sus caldos, especialmente a la UE<sup>20</sup>.

<sup>19</sup> Actualmente conocida como Cooperativas Agro-alimentarias.

<sup>20</sup> Un estudio de cómo las cooperativas vinícolas aragonesas han apostado por su orientación al mercado en los últimos años, dejando de lado su carácter productivista, se puede encontrar en Cambra y Fuster (2004).

En un segundo escalafón aparecen las comunidades de Cataluña, La Rioja, Valencia y Navarra, con porcentajes que van del 15% al 30% de vino embotellado comercializado. En este intervalo se encuentran casos más dispares, como por ejemplo Cataluña, donde hay que diferenciar entre provincias con clara presencia del modelo no dependiente como Tarragona o Lleida, con porcentajes que ascienden a valores superiores al 27%, y otras como Barcelona que debido al histórico predominio de cooperativas dependientes de las grandes bodegas de la zona del Penedès, hace que únicamente el 13,20% de su producción sea embotellada. En el caso de la Comunidad Valenciana se deben matizar algunos aspectos de los datos ofrecidos por el estudio. Esta zona es tradicionalmente no dependiente del sector mercantil, pero las características productivas de la región, mayoritariamente de vino común destinada a la exportación a granel, hace que los valores actuales se aproximen únicamente al 20%.

En un tercer estadio quedan las comunidades de Castilla-La Mancha, incluyendo a Madrid, Extremadura y Andalucía. Esta última es otra de las zonas donde se desarrolló con más fuerza el modelo dependiente de las grandes exportadoras del marco de Jerez. Especial atención se debe poner en el caso de Castilla-La Mancha, donde se concentran el 22,5% de las bodegas cooperativas del país, y sin embargo aparecen unos porcentajes de embotellado más reducidos. Esta región, al igual que la Comunidad Valenciana, es tradicionalmente un área productora de vinos comunes para su venta a granel por parte de bodegas cooperativas y sociedades mercantiles. Es una zona donde las cooperativas se han aprovechado en mayor medida de las ayudas, del Estado español primero y de la UE más tarde, para la destilación del vino, siendo muchas veces más elevados los precios establecidas por tales ayudas que los que hubieran podido alcanzar en el mercado vinícola nacional. Ello ha hecho que, a pesar de ser una zona no dependiente con ausencia de grandes bodegas mercantiles, mantengan su producción a granel y no se hayan incorporado a las nuevas tendencias del sector, constituyendo su modernización uno de los más intensos retos que debe afrontar el sector vitivinícola manchego en particular, y español en general (Bernabéu Cañete, 2002). Díaz-Barceló y Alonso (2008: 102) ratifican esta idea al mostrar que en 2008 las cooperativas manchegas continúan presentando un margen de beneficio similar al de finales de los años 70, debido a la venta aún generalizada de vino a granel no embotellado.

Si se analizan de forma general los dos mapas de la Figura 4, comparando las zonas donde se alcanzan unos mayores niveles de comercialización de vino embotellado, así como de venta a los mercados externos, se puede apreciar que aquellas regiones donde más embotellan su producto las cooperativas, como por ejemplo Galicia o Castilla y León, son precisamente aquellas que más concentran sus ventas en el mercado interior. Sin embargo, regiones como Castilla-La Mancha, Extremadura, Valencia, Navarra o Cataluña son las que destinan sus embotellados en una mayor medida a la exportación, con la excepción de las cooperativas aragonesas, que como ya se ha mencionado, exportan la mitad de su producción embotellada. Las regiones que menos embotellan lo hacen especialmente para los mercados de exportación, mientras que las que comercializan un mayor porcentaje de caldos embotellados centran más su atención en los mercados internos<sup>21</sup>.

---

<sup>21</sup> Esto está relacionada con el hecho de que el sector vitivinícola español se ha especializado tradicionalmente en la exportación de vino de mesa a granel, circunstancia que se mantienen hoy día. El resultado son los bajos precios medios alcanzados por nuestros caldos en el exterior, y el mantenimiento de la competitividad de la industria vinícola española en los segmentos más bajos de un mercado cada vez más globalizado (Fernández, 2012; Martínez-Carrión y Medina-Albaladejo, 2013).

En conclusión, las regiones donde se desarrolló un modelo de cooperativismo no dependiente son aquellas donde actualmente sus bodegas cooperativas han transformado en mayor medida sus estructuras productivas y de comercialización con el fin de adaptarse mejor a los mercados, a excepción del área de Castilla-La Mancha. Una mayor conexión con tales mercados desde el punto de vista histórico y la ausencia de empresas capitalistas fuertes explica tal circunstancia, mientras que las bodegas cooperativas en las zonas de predominio del modelo dependiente presentan unos más reducidos niveles de producción de embotellados, debido a su tradicional vinculación con grandes bodegas no cooperativas que han estructurado el sector en tales regiones, como es el caso de la principal área vitivinícola de Cataluña, el Penedès.

## **6. Conclusiones**

Durante el periodo 1950-1965 se produjo la expansión de las bodegas cooperativas en el sector vitivinícola español, convirtiéndose este tipo de sociedades en la gran empresa de la mayoría de las regiones de viñedo. Esto tras una primera mitad del siglo XX donde este movimiento se caracterizó por su debilidad y atraso con respecto a otros países europeos de características similares.

A lo largo de este proceso de expansión se produjeron intensos cambios en la distribución regional del fenómeno cooperativo. La mayor parte de las bodegas cooperativas creadas en las tres primeras décadas del siglo XX se concentraron especialmente en la zona de Cataluña, pero también de la Comunidad Valenciana y Navarra. Mientras que durante el proceso de expansión emergieron nuevas regiones donde las entidades asociativas se implantaron de manera muy significativa. Se trata de Castilla-La Mancha, Aragón, o las provincias de Burgos y Orense.

El principal factor de desarrollo del cooperativismo durante el franquismo fue la existencia de un marco legislativo específico y el papel del Estado, especialmente en el aspecto financiero. Este sería el hecho diferencial entre la escasa implantación de la primera mitad del siglo XX y la expansión en años posteriores a la Guerra Civil. Tras la promulgación de la Ley de Cooperación de 1942, el Estado incentivó la creación de estas bodegas frente a la fuerte caída de precios de principios de los años 50, con el objetivo de fomentar el desarrollo de zonas rurales empobrecidas, así como para controlar e intervenir en precios y producción de un sector con un tradicional problema de sobreproducción.

La intensidad de implantación y la forma cooperativa fueron desiguales desde el punto de vista regional, desarrollándose en algunas zonas localizadas un modelo cooperativo específico, el dependiente, frente al no dependiente mayoritario en el resto del país. Eran viñedos donde aparecieron fuertes bodegas mercantiles que convivieron al unísono con las cooperativas, como por ejemplo La Rioja, Andalucía (especialmente la DO Jerez) y la comarca catalana del Penedès. Las circunstancias locales de tipo económico y social intervinieron en la conformación final de un modelo u otro.

La diferencia estaba en dos puntos clave: la presencia o no de las mayores propiedades del viñedo entre los socios de las bodegas cooperativas y el nivel de diversificación de sus sistemas de comercialización. En las regiones de dominio del modelo no dependiente, la mediana y gran propiedad se incorporó a las entidades asociativas como medio para mejorar la rentabilidad de sus explotaciones, accediendo a procesos

productivos industrializados, nuevas tecnologías y redes de comercialización sin tener que realizar inversiones de riesgo. Además, ante la ausencia de bodegas mercantiles fuertes en el ámbito local o regional, las cooperativas comercializaban su vino a multitud de destinos diversificados, constituyéndose como la gran empresa de la zona y estructurando al sector.

Mientras que en las zonas de modelo dependiente, como es el caso de la comarca catalana del Penedès, una parte de la mediana y gran propiedad no se incorporó al sistema cooperativo, sino que realizó fuertes inversiones para constituir bodegas mercantiles que estructuraron el sector. Muestra de ello es que en esas regiones se localizan históricamente los mayores grupos empresariales del sector a nivel nacional. Estas bodegas mercantiles adquirirían el vino-base producido por las cooperativas, con el fin de suministrarse de materia prima para su posterior envejecimiento y embotellado, comercializándolo como propio en los mercados nacionales e internacionales. Así se constituyó un vínculo comercial estable y a largo plazo, estableciéndose una auténtica relación de dependencia entre ambos tipos de empresa.

## Referencias

- BADIA, M. (2005): “L’Evolució dels usos del sòl del Gaia. La vinya (1860-1999). *La Resclosa*, 9, pp. 15-28.
- BELTRÁN TAPIA, F. J. (2012): “Commons, social capital, and the emergence of agricultural cooperatives in early twentieth century Spain”, *European Review of Economic History*, 16 (4), pp. 511-528.
- BEN-NER, A. (1988): “The life cycle of worker-owned firms in market economics”, *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 10, pp. 287-313.
- BERNABÉU CAÑETE, R. (2002): “Bodegas cooperativas versus bodegas privadas acogidas a denominación de origen en Castilla-La Mancha”, en M. Olmeda Fernández y R. Bernabéu Cañete (coords.): *Estrategias del sector vinícola en Castilla-La Mancha*. Cuenca: Universidad de Castilla-La Mancha.
- CAMBRA, J. J. y FUSTER, A. (2004): “Orientación al mercado y resultados satisfactorios: Un análisis en el contexto de las cooperativas vinícolas de Aragón”, *Annales. Anuario del Centro de la UNED de Barbastro*, 17, pp. 163-190.
- CARRIÓN, P. (1999): “La crisis vitícola de los primeros años veinte y sus soluciones”, *Revista española de estudios agrosociales y pesqueros*, 185, pp. 213-242.
- CELADA, R. (1989): *Aproximació a l’atlas cooperatiu de Catalunya fins 1936*, Barcelona: Generalitat de Catalunya.
- CHEVET, J. M. (2009): “Cooperative cellars and the regrouping of the supplé in France in the twentieth Century”, en Y. Segers, J. Bieleman y E. Byust (eds.): *Exploring the food chain. Food production and food processing in Western Europe, 1850-1990*, Turnhout: Brepols Publishers, pp. 253-279.
- CHIFFOLEAU, Y; DREYFUS, F.; EWERT, J. y TOUZARD, J. M. (2002): “The wine cooperatives face the demand for quality: call for a renewed solidarity in Languedoc (France) and in the Western Cape (South Africa)”, en S. Karafolas, R. Spear y Y. Stryjan (eds.): *Local Society & Global Economy: The role of Cooperatives*, Naoussa (Grecia): Editions Hellin, pp. 381-394.
- CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE ESPAÑA (2004): “Comercialización de vino embotellado por bodegas cooperativas”, en *Estudio*

- sobre la comercialización agroalimentaria en el sector cooperativo español, capítulo IV, Madrid: CCAE – MAPA.
- CONFEDERACIÓN GENERAL DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE LA UE (2010): *Agricultural cooperatives in Europe. Main issues and trends*, Bruselas: COGECA.
- DÍAZ-BARCELÓ CAFFARENA, A. y ALONSO SEBASTIÁN, B. (2008): *El asociacionismo agrario en Castilla-La Mancha. Un análisis financiero comparado de cooperativas vitivinícolas de Castilla-La Mancha*. Toledo: Consejo Económico y Social de Castilla-La Mancha.
- FERNÁNDEZ, E. (2008): *Productores, comerciantes y el estado: regulación y redistribución de rentas en el mercado de vino en España, 1890-1990*. Tesis doctoral, Madrid: Universidad Carlos III de Madrid (inédita).
- FERNÁNDEZ, E. (2012), “Especialización en baja calidad. España y el mercado internacional del vino, 1950-1990”, *Historia Agraria*, 56, pp. 41-76.
- GARRIDO, S. (1996): *Treballar en comú: el cooperativisme agrari a Espanya (1900-1936)*. Valencia: Edicions Alfons el Magnànim.
- GARRIDO, S. (2007): “Why did most cooperatives fail? Spanish agricultural cooperation in the early Twentieth century”, *Rural History*, 18 (2), pp. 183-200.
- GAVALDÀ, A. y SANTESMASES, J. (1993): *Història econòmico-social de les cooperatives agrícoles de Nulles (1917-1992)*, Valls.
- HANSMANN, H. (1996): *The Ownership of Enterprise*. Cambridge-London: The Belknap Press. of Harvard University Press.
- INSTITUTO NACIONAL DE DENOMINACIONES DE ORIGEN (INDO): *Catastro vitícola y vinícola*, Madrid.
- LACHIVIER, M. (1988): *Vins, vignes et vigneronns. Histoire du vignoble français*. París: Fayard.
- LOUBÈRE, L. A. (1990): *The Wine Revolution in France. The Twentieth Century*. Princeton: Princeton University Press.
- MAYAYO, A. (1985): “El naixement del moviment cooperatiu a la Conca de Barberà”, *Estudis d’història agrària*, 5, pp. 133-155.
- MARTÍNEZ-CARRIÓN, J. M. y MEDINA ALBALADEJO, F. J. (2010): “Change and Development in the Spanish Wine Sector, 1950-2009”, *Journal of Wine Research*, 21 (1), pp. 77-95.
- MARTÍNEZ-CARRIÓN, J. M. y MEDINA-ALBALADEJO, F. J. (2013): “La competitividad internacional de la industria vinícola española durante la globalización del vino”, *Revista de Historia Industrial*, 52 (2), pp. 139-174.
- MARTÍNEZ SOTO, A. P. (2000): “Cooperativismo y crédito agrario en la Región de Murcia, 1890-1936”, *Historia Agraria*, 20, pp. 123-167.
- MARTÍNEZ-SOTO, A. P.; MARTÍNEZ-RODRÍGUEZ, S. y MÉNDEZ, I. (2012): “Spain’s development of rural credit cooperatives from 1900 to 1936: the role of financial resources and formal education”, *European Review of Economic History*, 16 (4), pp. 449-468.
- MEDINA-ALBALADEJO, F. J. (2011): *Cooperativismo y sector vitivinícola en España durante la segunda mitad del siglo XX*. Tesis doctoral, Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona (inédita)
- MINISTERIO DE AGRICULTURA (1954): *Anuario Estadístico de Producciones Agrícolas*, Madrid.
- MONTOYA, E. (2006): *La Ribera del Duero burgalesa. El vino y su denominación de origen*, Burgos: Diputación Provincial.

- PAN-MONTOJO, J. (1994): *La bodega del mundo. La vid y el vino en España (1800-1936)*, Madrid: Alianza.
- PAN-MONTOJO, J. (2001): “Las industrias vinícolas españolas: desarrollo y diversificación productiva entre el siglo XVIII y 1960” en J. Carmona, J. Colomé, J. Pan-Montojo y J. Simpson (eds). *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*, Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza, pp. 313-334.
- PAN-MONTOJO, J. (2007): “Pascual Carrión: política agraria e ingeniería social”, *Historia Agraria*, 42, pp. 581-596.
- PIQUERAS, J. (1992): “El viñedo español entre 1940 y 1990. Medio siglo de cambios hacia la modernización, la calidad y la eliminación de los excedentes”, en A. Gil Olcina, *Medio siglo de agricultura en España*. Alicante: Instituto de Geografía de la Universidad de Alicante, pp. 85-114.
- PIQUERAS, J. (2010): *De las plagas americanas al cooperativismo en España, 1850-2007*, Barcelona: Edicions i Propostes Culturals Andana - VINSEUM.
- PLANAS, J. (2003a): *Cooperativisme i associacionisme agrari a Catalunya: Els propietaris rurals i l'organització dels interessos agraris al primer terç del segle XX*, tesis doctoral, Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona.
- PLANAS, J. (2003b): “Cooperativismo y difusión del cambio técnico en la agricultura. La contribución de las cámaras agrícolas (Cataluña, 1890-1930)”, *Historia Agraria*, 30, pp. 87-117.
- PLANAS, J. (2013a): *Viticultura i cooperativisme. La comarca d'Igualada, 1890-1939*, Barcelona: Publicacions de l'Abadia de Montserrat.
- PLANAS, J. (2013b): “El cooperativismo vitivinícola en tiempos de crisis: El Sindicato de Viticultores de Igualada (1921-1936)”, *Investigaciones de Historia Económica*, <http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2012.11.001>
- PLANAS, J. y VALLS-JUNYENT, F. (2011): “¿Por qué fracasaban las cooperativas agrícolas? Una respuesta a partir del análisis de un núcleo de la Cataluña rabasaire”, *Investigaciones de Historia Económica*, 7 (2), pp. 310-321.
- ROMÁN, C. (2011): “Las bodegas cooperativas en España: un sector en crecimiento, 1950-2005”, en A. M. Mateu (comp.): *Vinos y competitividad agroindustrial: un largo camino*, Mendoza: Incihusa-Conicet, pp. 323-344.
- SALVADOR RUIZ, A.; SALVADOR GARCÍA, C.; BLASCO TOMÁS, Y.; MARCOS CASTRO, L. y PÉREZ ALONSO, A. (1998): *Orígenes y situación económico-social de las sociedades cooperativas vitivinícolas de la Rioja Alta*. Logroño: Universidad de la Rioja.
- SANTESMASES, J. (1996): *El cooperativisme agrari a Vila-rodona (1893-1939). Un exemple d'estructuració econòmica, social i política en la Catalunya vitivinícola*, Vila-rodona.
- SAUMELL, A. (2002): *Viticultura i associacionisme a Catalunya. Els cellers cooperatius del Penedès (1900-1936)*. Tarragona: Diputació de Tarragona.
- SAUMELL, A. (2004): “El cooperativisme vitivinícola i els processos de modernització agrària al Penedès (1960-2002)”, *Recerques*, 49, pp. 97-132.
- SIMPSON, J. (2000): “Cooperation and cooperatives in southern European Wine Production. The nature of successful institutional innovation, 1880-1950”, *Advances in Agricultural Economic History*, 1, pp. 5-126.
- SIMPSON, J. (2001): “Introducción” en J. Carmona, J. Colomé, J. Pan-Montojo y J. Simpson (eds). *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza, 2001, pp. 141-151.

- SOLER, R. (2003): “De magatzems a Sellers. Recuperació de la producció i transformacions empresarials al Penedès, 1940-2000”, en J. Colomé Ferrer (coord.): *De l'Aiguardent al cava. El procés d'especialització vitivinícola a les comarques del Penedès-Garraf*. Barcelona: El 3 de vuit i Ramon Nadal editor, pp. 183-222.
- SOLER, R. (2009): “From trade to industry: the wine sector in the Denomination of Origin label Penedès region, 1940-2000”, Barcelona: Documents de Treball, Espai de Recerca en Economia, Facultat d'Economia i Empresa (E11/266).
- VANEK, J. (1970): *The General Theory of Labour Managed Market Economies*, Ithaca (New York): Cornell University Press.