

DOP CARIÑENA

El Vino que Nace de las Piedras

Resilencia Rural y motor económico

Cátedra Fundación Caja Rural de Aragón
Universidad de Zaragoza
XIV CURSO AGROECOLOGÍA, ECOLOGÍA POLÍTICA Y DESARROLLO RURAL
18 marzo 2026

El Contexto Vitivinícola Nacional

El sector vitivinícola español opera bajo un estricto marco de denominaciones que regulan la oferta y protegen el valor del producto.

72 Denominaciones de Origen Protegidas (DOP)

27 Vinos de Pago



Las Denominaciones de Origen nacen en el Siglo XX para resolver una necesidad económica de diferenciación

¿Qué es una marca colectiva?

Signo que identifica productos/servicios de miembros de una asociación, diferenciándolos de los de terceros.

1900s: Primeras marcas colectivas en Europa.

Finalidad:
Diferenciar el producto y proteger al productor local.

Asociaciones de productores y comercializadores europeos comenzaron a usar nombres geográficos para facilitar la identificación de productos de una región.

Las normas de Propiedad Industrial protegían estas denominaciones y sancionaban usos no autorizados.

La Ley 24/2003 define jurídicamente el vínculo innegociable entre el producto y su territorio

Ley 24/2003 de la Viña y el Vino — Art. 22.1

Nombre de una región, comarca o lugar determinado **reconocido administrativamente** para designar vinos elaborados allí.



Origen geográfico

Elaborado estrictamente con uvas del territorio delimitado.



Prestigio comercial

Reconocimiento palpable en el mercado asociado al origen.



Carácter geográfico

Calidades ligadas indisolublemente al medio físico y humano (factores naturales y humanos).

Las Denominaciones operan como bienes de dominio público que corrigen asimetrías de mercado

Desarrollo Local

Genera empleo, fija población e impulsa el PIB local.
Fomenta inversión en la reputación colectiva.

Bienes de Dominio Público (Ley 24/2003)

Reconocimiento de
su valor colectivo.

Asimetría de información: El consumidor usa la denominación como señal de trazabilidad y garantía técnica.

Prima de precio: El valor diferencial permite cobrar un margen superior frente a vinos sin denominación.

El marco jurídico español exige una estricta regulación de la oferta y los estándares de calidad

Un marco jurídico en profunda renovación guiado por la Ley 24/2003 y las normativas autonómicas.



Potencial de producción: Control estricto sobre los derechos de plantación para regular la oferta.



Controles de calidad: Mecanismos de certificación y trazabilidad.



Comercialización: Etiquetado, presentación e identificación formal de los productos.

La arquitectura institucional distribuye la potestad reglamentaria en cuatro niveles jerárquicos



Costes de Transacción:
Este sistema multinivel genera importantes costes de coordinación y eleva el riesgo de inconsistencia regulatoria entre las distintas DD.OO.

El derecho comunitario actúa como legislador supremo mediante la Organización Común de Mercados



Principios Económicos Clave

Primacía: Reglamentos directamente aplicables en todos los Estados Miembros, sin necesidad de transposición.

OCM Única: Organiza la producción vitivinícola mediante cuotas, ayudas y normas de mercado restrictivas.

Subsidiariedad: Los Estados Miembros conservan competencias residuales (ej. organizar Consejos Reguladores).

La acreditación técnica es el mecanismo institucional que garantiza la credibilidad ante el mercado

El flujo de la confianza



(Nivel Global) IAF (International Accreditation Forum) – Unifica criterios globales.



(Nivel Europeo) EA (European Accreditation) – Audita y armoniza organismos europeos.



(Nivel Nacional) ENAC (España) / COFRAC (Francia) / UKAS (UK) – Acreditan a los certificadores.



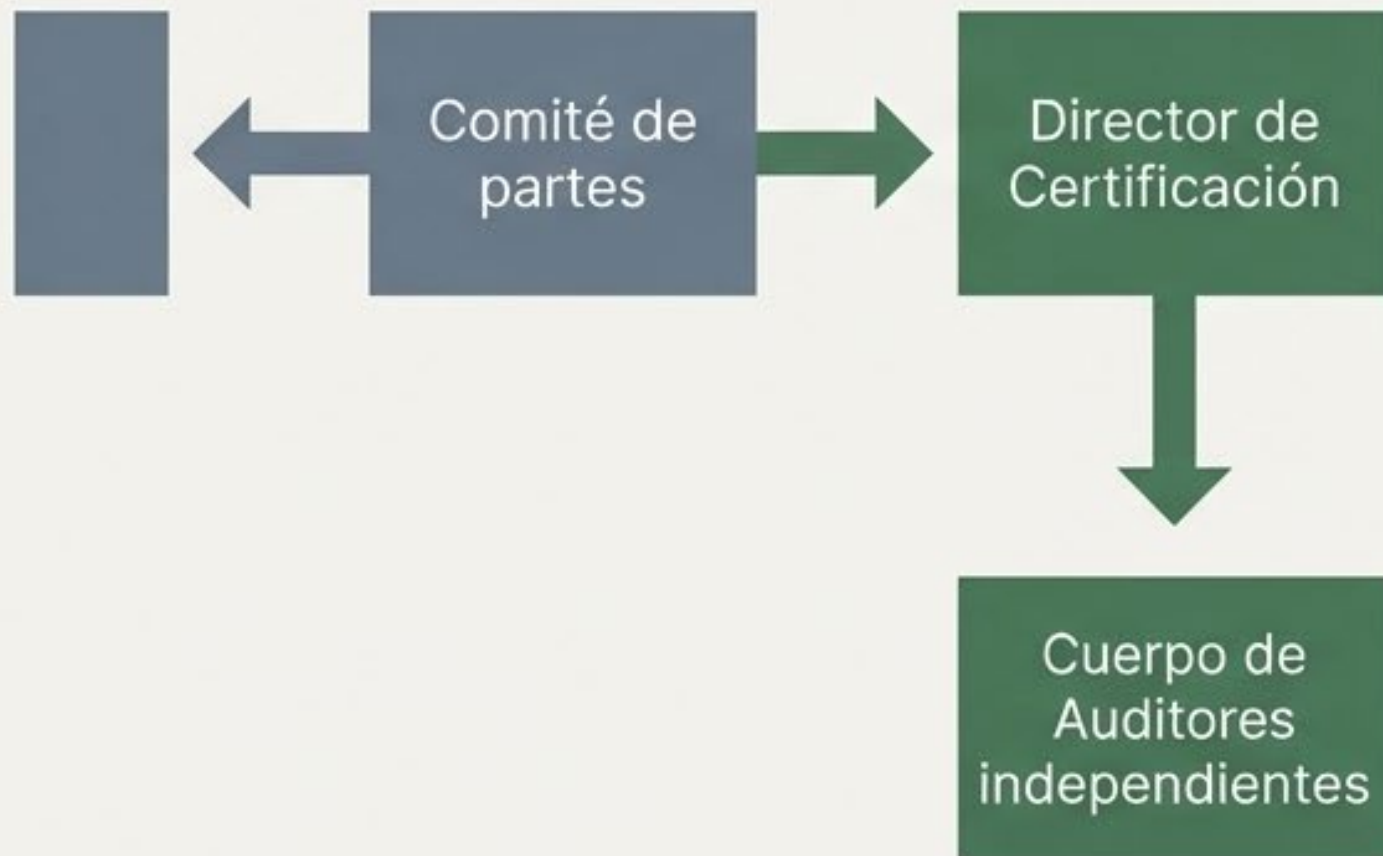
(Nivel Operativo) Certificadores (AENOR, SGS, C.R.D.O.P. Cariñena) – Certifican a operadores alimentarios.



El C.R.D.O.P. Cariñena está acreditado por **ENAC (ref. 76/C-PR/193)**, lo que certifica la **solvencia técnica** de sus controles, reduciendo drásticamente la incertidumbre de los compradores internacionales.

Rigor institucional: Estructura de Control y Acreditación ENAC

La protección del Bien de Dominio Público requiere un sistema de auditoría blindado contra conflictos de interés.

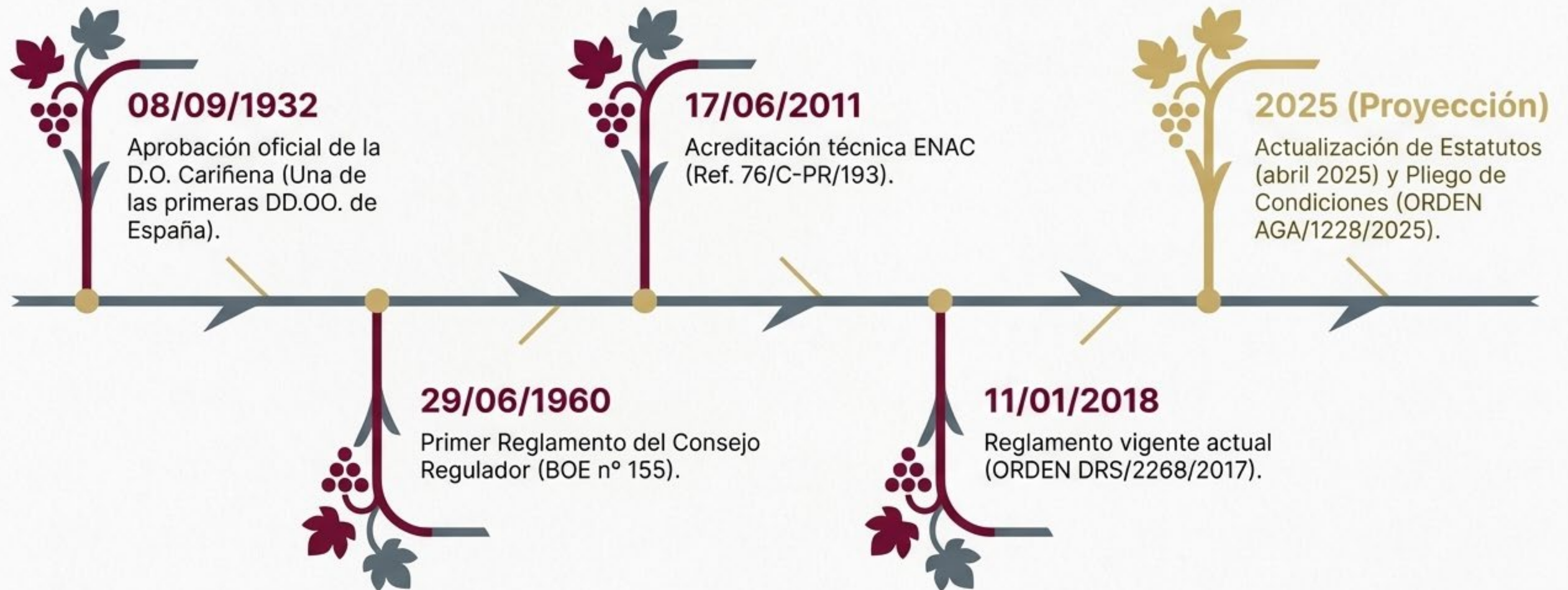


Sello de Garantía Económica:

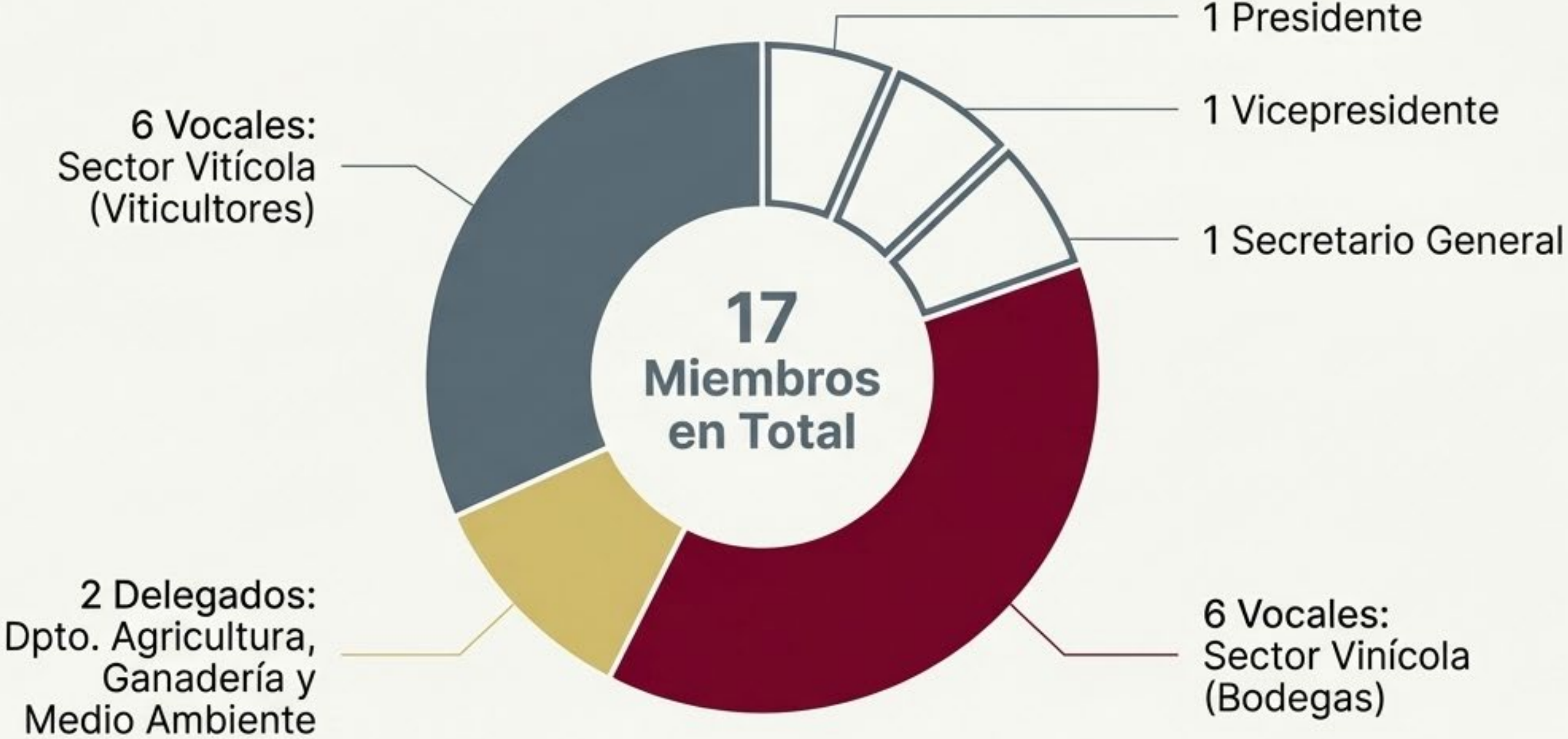
Organismo certificador acreditado por ENAC (normativa internacional ISO 17065).

Garantiza a los mercados internacionales el cumplimiento estricto del pliego de condiciones.

La D.O. Cariñena consolida casi un siglo de evolución legislativa pionera



El Consejo Regulador equilibra el poder de decisión mediante un Pleno representativo



La arquitectura organizativa separa estrictamente el gobierno político de la gestión operativa

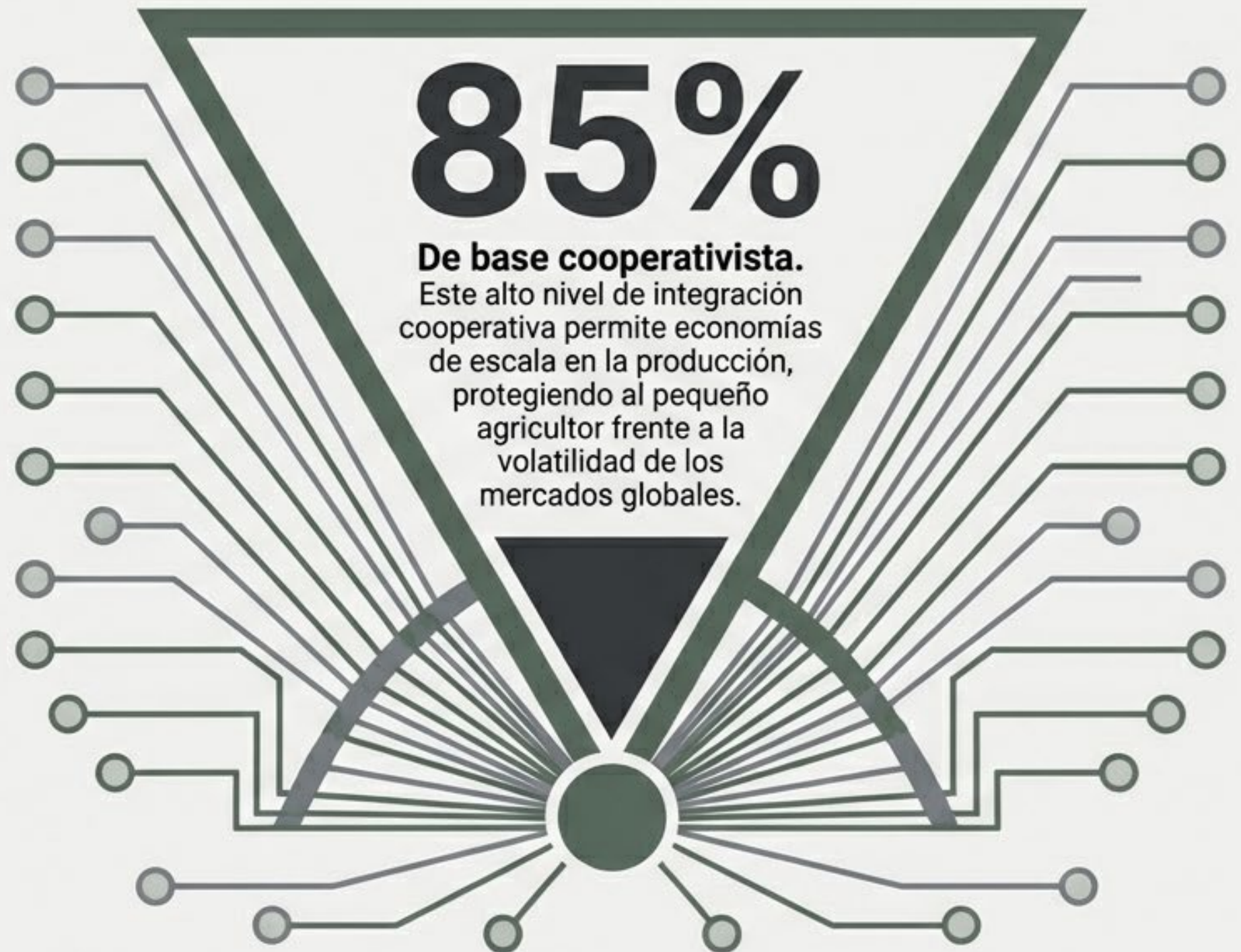


Estrategia corporativa: Pilares de crecimiento futuro



El modelo socioeconómico: Cohesión territorial y base cooperativa

La vitivinicultura no es solo una industria primaria; es el principal motor económico, social, de cultura y de cohesión del territorio en el que inserta la DOP Cariñena.



El prestigio local choca con la realidad de un mercado globalizado e hipercompetitivo



Conocimiento Local

Rioja, Jerez, Champagne, Borgoña, Burdeos, Oporto, Coñac son reconocidas a nivel mundial. Alta notoriedad en mercados nacionales como garantía de calidad.



Competencia de marcas corporativas potentes y de nuevos países (Australia, Argentina, Chile) que operan bajo una macro 'Marca-País'.

Desafío Global

El consumidor medio global no conoce la mayoría de las DD.OO.

Marcas Corporativas y Denominaciones compiten bajo modelos de negocio jurídicamente antagónicos

Marcas Corporativas

(Ej: Australia, Chile con marca-país)

- Propiedad: Privada de la empresa.
- Marco: Flexibilidad total en gestión y marketing.
- Diferenciación: Uso de variedades de uva (Albariño, Verdejo, Garnacha).
- Alcance: Difusión internacional potencialmente mayor.

Denominaciones de Origen

(Ej: Rioja, Champagne, Oporto)

- Propiedad: Bien de Dominio Público.
- Marco: Regulación colectiva estricta y normas compartidas.
- Diferenciación: Vinculadas indisolublemente a un territorio específico.
- Alcance: Centrado en el mercado local o nicho de prestigio.

La falta de unanimidad frena la generación de valor colectivo ante la liberalización comercial



Conclusión: La incapacidad de consenso bloquea la adaptación competitiva de la figura legal.

El futuro del sector exige integración medioambiental y una drástica reducción de costes burocráticos



Entorno y PAC:

Integración obligatoria en los Planes Estratégicos de la nueva Política Agraria Común (PAC).



Sostenibilidad:

Definición clara de la dimensión social, económica y medioambiental del sector.



Simplificación Documental:

Reducción crítica de costes de transacción en trámites europeos, tributarios y gubernamentales.



Protección Territorial:

Evitar que vinos de alta calidad caigan en el anonimato global mediante normas de comercialización para categorías sin autorregulación.



Diversificación:

Segmentar y valorizar la D.O. con criterios estrictos para ajustarse a la demanda.



Zonificación:

Diferenciación de viñedos, parajes y pagos para definir parámetros de máximo valor añadido.

La divergencia regulatoria y la bipolarización del mercado amenazan la estabilidad del modelo

Obstáculos Legislativos

La enorme diversidad de formas jurídicas de los Consejos Reguladores (asociación privada, fundación, corporación pública, interprofesional) dificulta gravemente la coherencia sistema a nivel nacional.

Amenazas Regulatorias

La creciente legislación de salud pública amenaza con restringir la promoción del consumo moderado de vino, lo que podría impactar directamente en el valor patrimonial de las DD.OO.

Reestructuración de Mercado

Avanzamos hacia una inminente bipolarización del mercado: la división abrupta entre vinos premium de alto valor añadido y vinos accesibles orientados al volumen.

Aunque es uno de los sectores más regulados de la UE, la industria vitivinícola enfrenta crecientes divergencias internas y la obligación ineludible de adaptarse a los cambios del mercado global.

Conclusión: Una plataforma institucional diseñada para competir

- Un Bien de Dominio Público protegido por un marco regulatorio europeo sólido.
- Una gobernanza corporativa bifurcada y auditada por ENAC que elimina riesgos de agencia.
- Una estrategia comercial ágil frente a la amenaza de las marcas globales.

La D.O.P. Cariñena trasciende su definición geográfica; es una estructura económica resiliente, optimizada para maximizar la rentabilidad de su territorio en un mercado global fragmentado.



D.O. CARIÑENA
EL VINO QUE NACE DE LAS PIEDRAS



**DOP CARIÑENA: El terroir
como motor de ventaja
competitiva**

Los cimientos normativos y económicos del origen



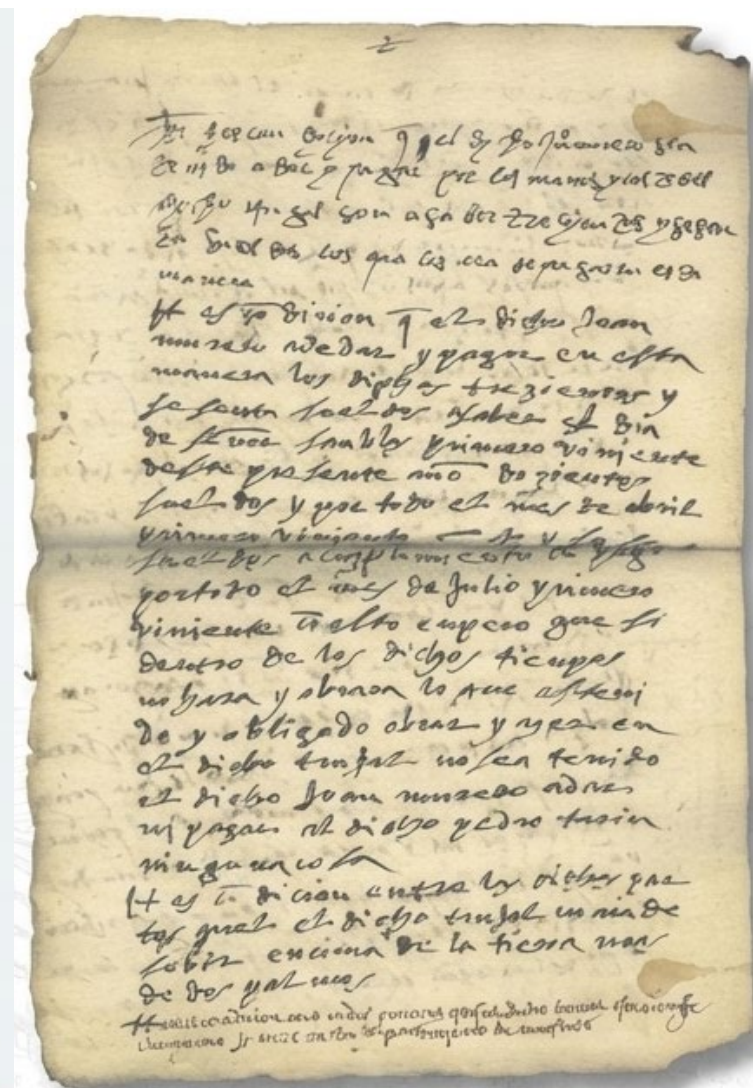
s. III a.C. | La base productiva celtíbera

La villa romana de Carae (hoy Cariñena) en la región Celtibera registra los primeros consumos: vino mezclado con miel.



1585 | Institucionalización del consumo

Felipe II es recibido en Cariñena con dos fuentes de vino blanco y tinto. (Esta tradición da origen a la Fiesta de la Vendimia, celebrada desde 1960).



1415 | Posicionamiento en el mercado real

Los vinos de Cariñena figuran en la estricta lista de alimentos preferentes del rey Fernando I de Aragón.



1696 | La primera barrera de entrada y control de calidad

La villa de Cariñena aprueba el Estatuto de la Vid. Se limitan las plantaciones según la calidad del suelo, estableciendo un modelo pionero en el mundo para la protección del origen.

Validación internacional y potencial exportador temprano

“

1773 | Testimonio de Valor: Voltaire

En carta al Conde de Aranda: "Si este vino es de vuestra propiedad, hay que reconocer que la tierra prometida está cerca."

“

1809 | Diferenciación de Producto: Alexandro Laborde

Describe el vino de Cariñena como "exquisito", destacando de manera específica el rendimiento y perfil de la variedad garnacha."

“

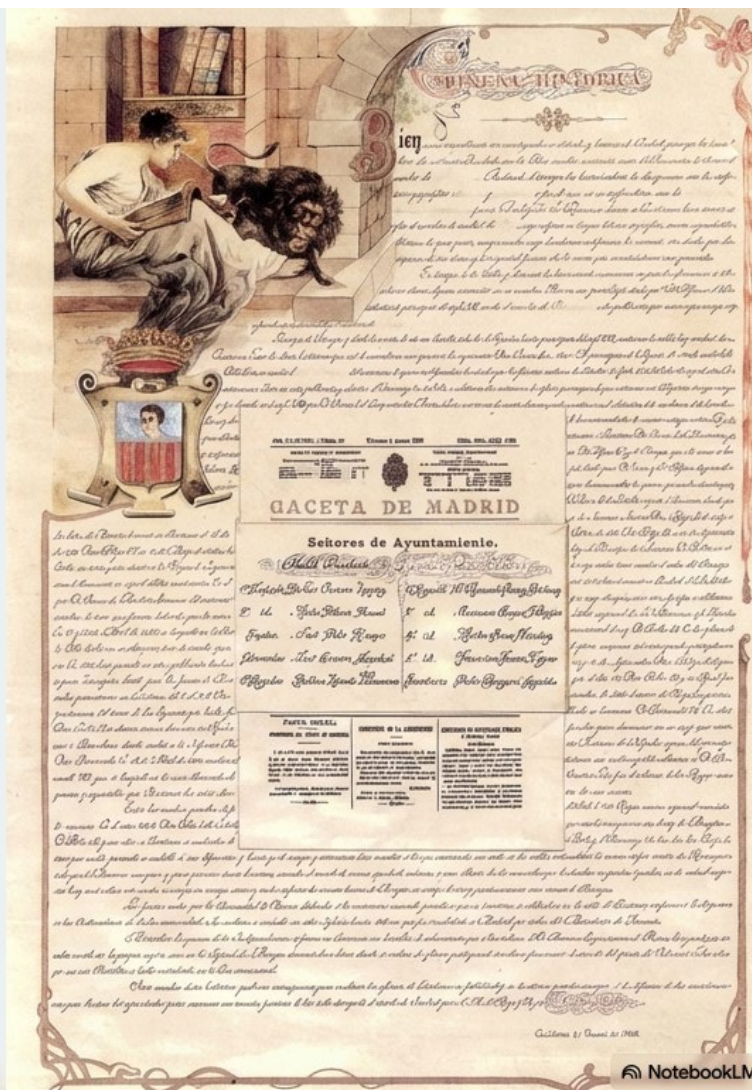
1786 | Proyección Comercial: José Townsend

El analista y viajero británico documenta que el vino de la comarca es de la mejor calidad, señalando un gran potencial exportador hacia Inglaterra."

“

1862 | Expansión de Portafolio: Charles Davillier

Destaca el vino blanco de Cariñena, indicando que por su calidad merecería ser mucho más conocido fuera de las fronteras de España."



Inversión en infraestructura y modernización sectorial



s. XIX | Ventaja Competitiva frente a la Crisis

La plaga de la filoxera arruina el viñedo francés. Familias vinateras cruzan los Pirineos y se asientan en Cariñena, impulsando fuertemente la actividad mercantil y científica local.



1891 y 1909 | Reconocimiento Institucional

Zaragoza acoge el primer Congreso Vitivinícola Nacional (1891). Cariñena recibe el título de ciudad por el rey Alfonso XIII (1909).



1887 | Infraestructura Logística

Se construye el ferrocarril de vía estrecha Cariñena-Zaragoza, una infraestructura clave diseñada específicamente para dar salida comercial a las producciones de la zona.

1932 | Institucionalización Oficial

Se inaugura la Estación Enológica de Cariñena, hito que coincide con la creación formal de las Denominaciones de Origen en España.

Años 80 | El gran salto cualitativo

Se implementan nuevos sistemas de cultivo, fuerte inversión en tecnología y la adopción de nuevas prácticas enológicas.

Radiografía macroeconómica del sector vitivinícola

Magnitudes de la DOP Cariñena

16

Términos Municipales

13.153

Hectáreas de Viñedo

1.232

Viticultores Inscritos

23

Bodegas Inscritas

Pilares estratégicos para el cambio de mentalidad continuada



A. Estrategia Agronómica

Reestructuración integral del viñedo. Se prioriza la renovación de plantaciones, la selección exhaustiva de parcelas y la adaptación milimétrica de las variedades al terroir específico.



B. Estrategia Enológica

Implementación de cambios profundos en las calificaciones y controles organolépticos de los vinos. Se establece una mayor exigencia técnica en todos los criterios de calidad del producto final.



C. Control y Certificación

Profesionalización del organismo regulador, constituido jurídicamente como Corporación de Derecho Público. Actúa como la máxima garantía institucional de calidad frente a los mercados.

Estructura empresarial y madurez corporativa

Desglose Operativo de Bodegas (23 Inscritas)



Organización Empresarial Estandarizada

Estructuración departamental formalizada en el sector:



El Activo Físico: Morfología del Viñedo

La adaptación agronómica al terroir exige marcos de plantación y sistemas de poda específicos para maximizar la resiliencia hídrica y la insolación en terrenos altamente pedregosos y áridos.



Delimitación territorial y orografía del área cultivable



Perfil Topográfico

Rango de Altitud:

Mínima ~400 m | Máxima ~1.200 m

Altitud media de viñedos:


600-900 m


Accidentes geográficos clave:

Sierra de Algairén (Oeste),
Ríos Huerva y Valdejaralón.

Los 16 Términos Municipales de la D.O.

- 
1. Alfamén
 2. Muel
 3. Alpartir
 4. Almonacid de la Sierra
 5. Longares
 6. Mezalocha

- 
7. Cosuenda
 8. Aguarón
 9. Cariñena
 10. Tosos
 11. Villanueva de Huerva

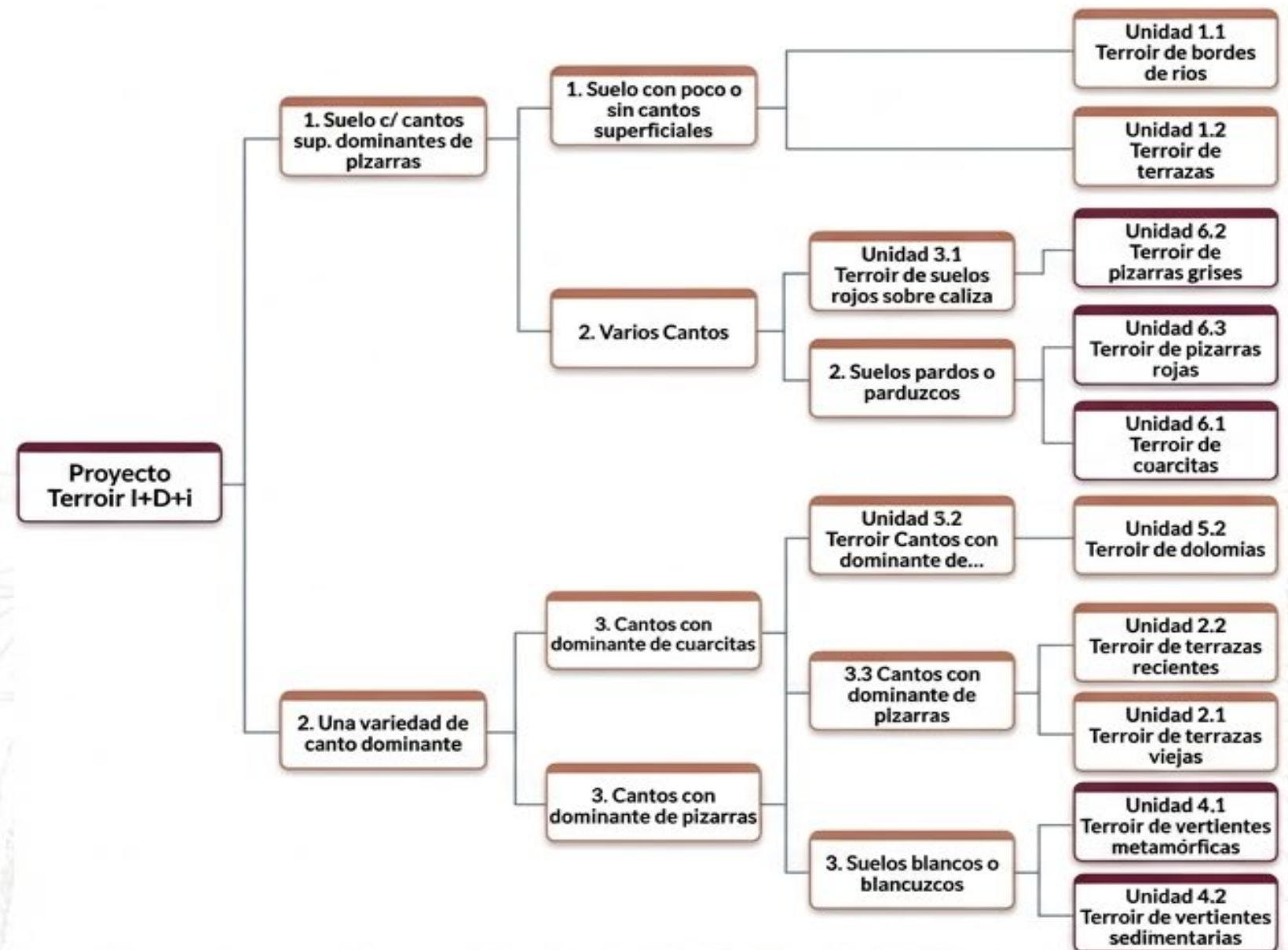
- 
12. Encinacorba
 13. Paniza
 14. Aladrén
 15. Fuendetodos
 16. Muel (entorno)

Proyecto Estudio de Terroirs (2018-2022): Identificación de parcelas de red de referencia y caracterización de los potenciales vitícolas y enológicos.

Edafología y Riqueza Científica: Proyecto Terroir I+D+i

La Base Geológica: Más del 80% de la DOP (llanura paralela a la sierra de Algairén) se asienta sobre suelos de arcillas miocenas, divididos en seis unidades principales de terroir.

Proyecto Terroir I+D+i (2018-2022): Estudio exhaustivo para la identificación de parcelas de una red de referencia y la caracterización de los potenciales vitícolas y enológicos de los terroirs de la DOP Cariñena.



Taxonomía del Terroir (Unidades 1 a 3)



1. Suelos arcillosos: Tipos alfisols o fluvisols. Acumulación de aluviones recientes de bordes de ríos o terrazas en varios niveles.



2. Suelos de terrazas pedregosas: Tipos alfisols o xerosols. Muy pedregosos, constituidos por aluviones de varias edades y texturas.



3. Suelos rojos oxidados: Tipos alfisols o calcisols (tipo rendzine). Capas de arcillas ricas en óxidos de hierro sobre roca madre de calizas.

Taxonomía del Terroir (Unidades 4 a 6)



4. Suelos de vertientes o 'royal': Tipos alfisols. Muy pedregosos, coluviones y aluviones metamórficos/sedimentarios sobre roca madre metamórfica.



5. Suelos de calizas: Tipos calcisol o alfisols. Piedras de calizas y/o dolomías arcillosas sobre roca madre de caliza.

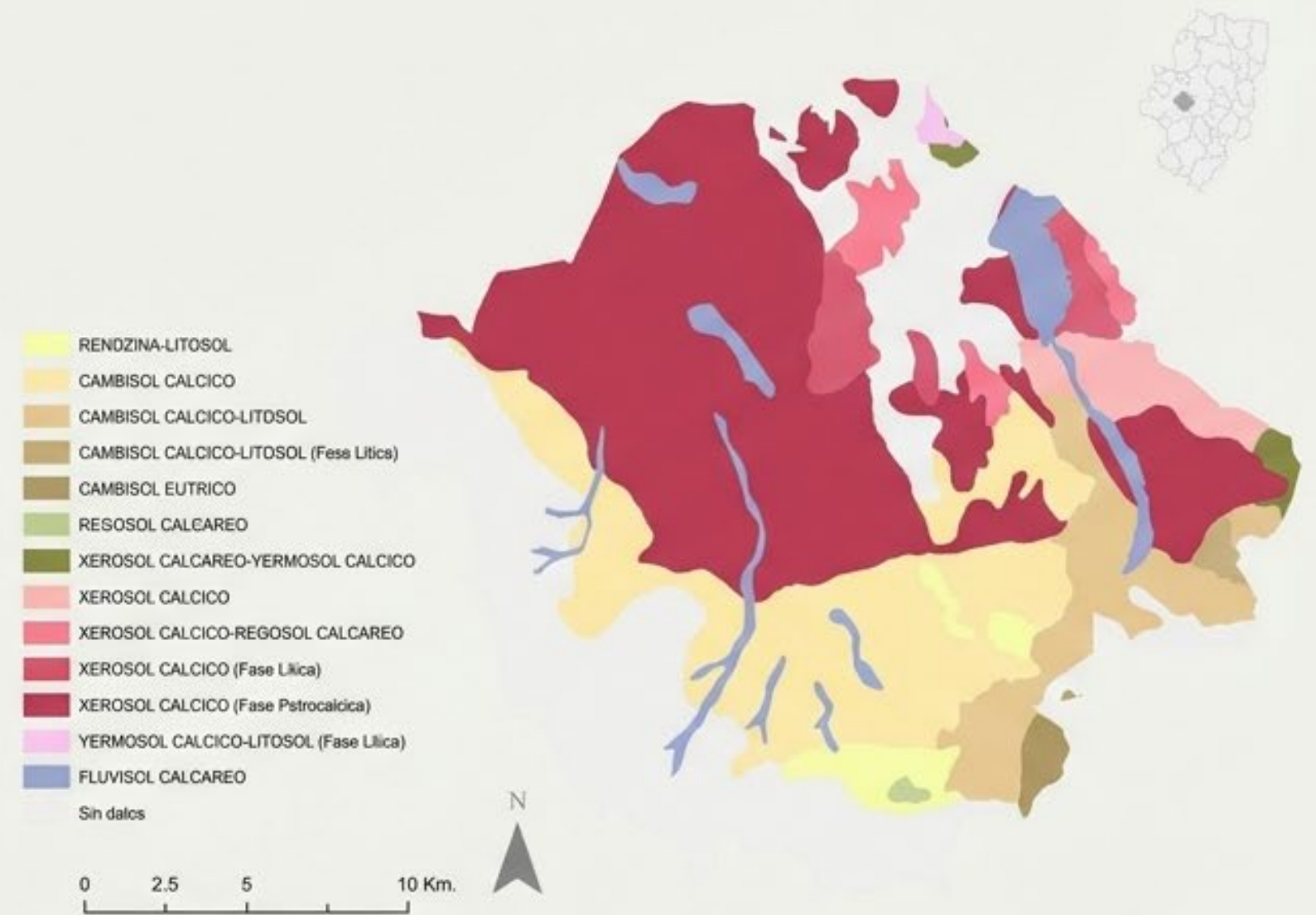


6. Suelos de pizarras o cuarcitas: Tipos alfisols. Muy pedregosos, piedras metamórficas en matriz de arcilla sobre roca madre metamórfica.

Edafología: Diversificación del Riesgo a través del Terroir

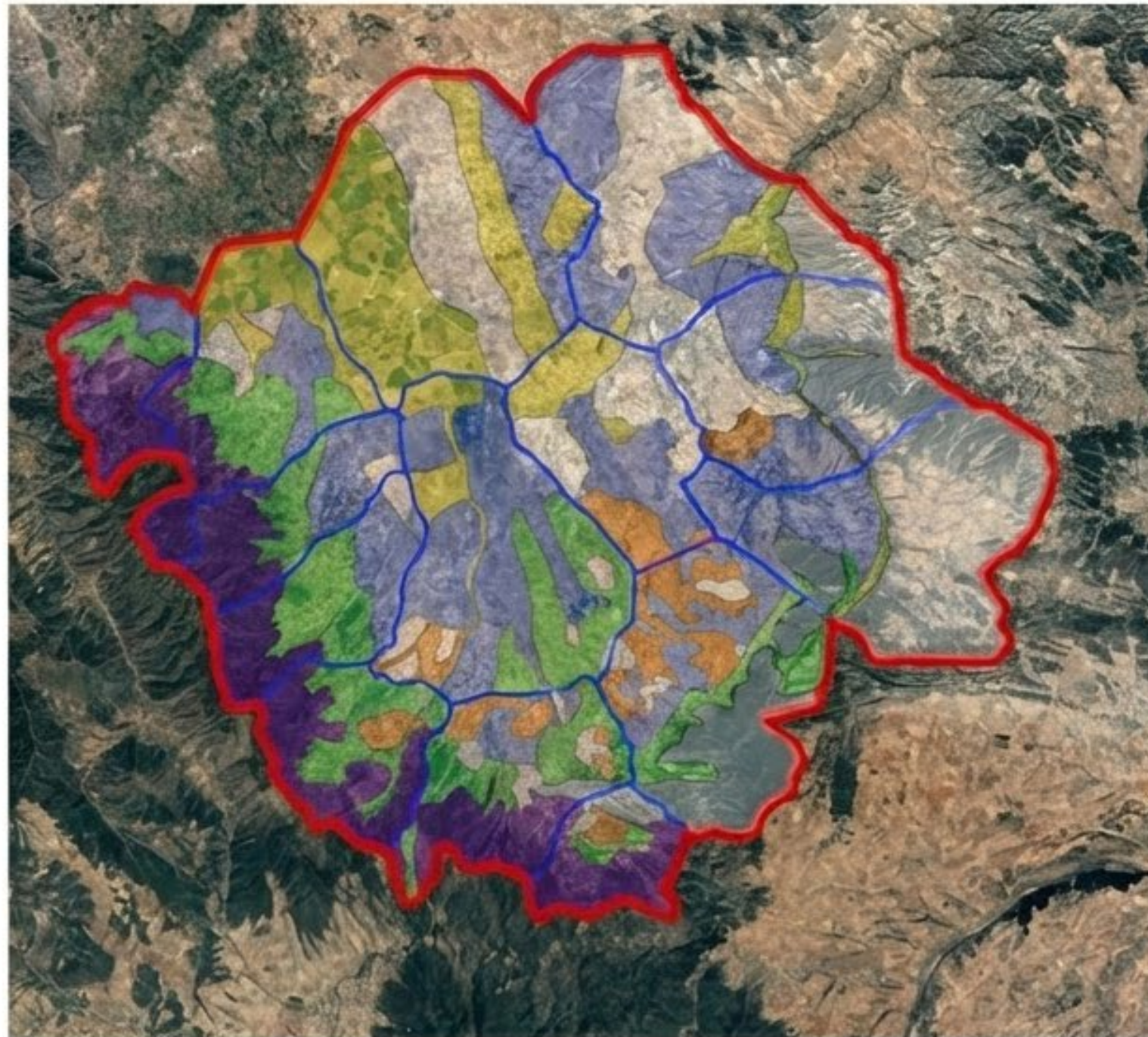
Más del 80% del territorio asienta sobre arcillas miocenas, pero la geología se divide en 6 Unidades de Terroir que permiten diversificar perfiles y mitigar el riesgo agrícola.

1. **Arcillas:** Suelos profundos en bordes de ríos.
2. **Terrazas pedregosas:** Alta concentración de cantos.
3. **Rojos oxidados:** Capas de arcillas ricas en hierro sobre roca caliza.
4. **Vertientes royal:** Suelos coluviales muy pedregosos.
5. **Calizas:** Alta presencia de dolomías y calizas.
6. **Pizarras y cuarcitas:** Terrenos metamórficos extremos que aportan gran mineralidad.



Zonificación y Distribución Geográfica

La distribución espacial de las 6 unidades de terroir determina la capacidad productiva, el valor de la tierra y el potencial de las diferentes variedades de uva a lo largo de los municipios que conforman la DOP.



Climatología Exigente: La Barrera de Entrada Natural

El clima impone una dureza que forja el carácter del activo. No cualquiera puede producir aquí; los rendimientos naturalmente controlados maximizan la concentración, el color y la calidad organoléptica del producto final.

2.800

Horas de sol anuales para maduración fenólica óptima

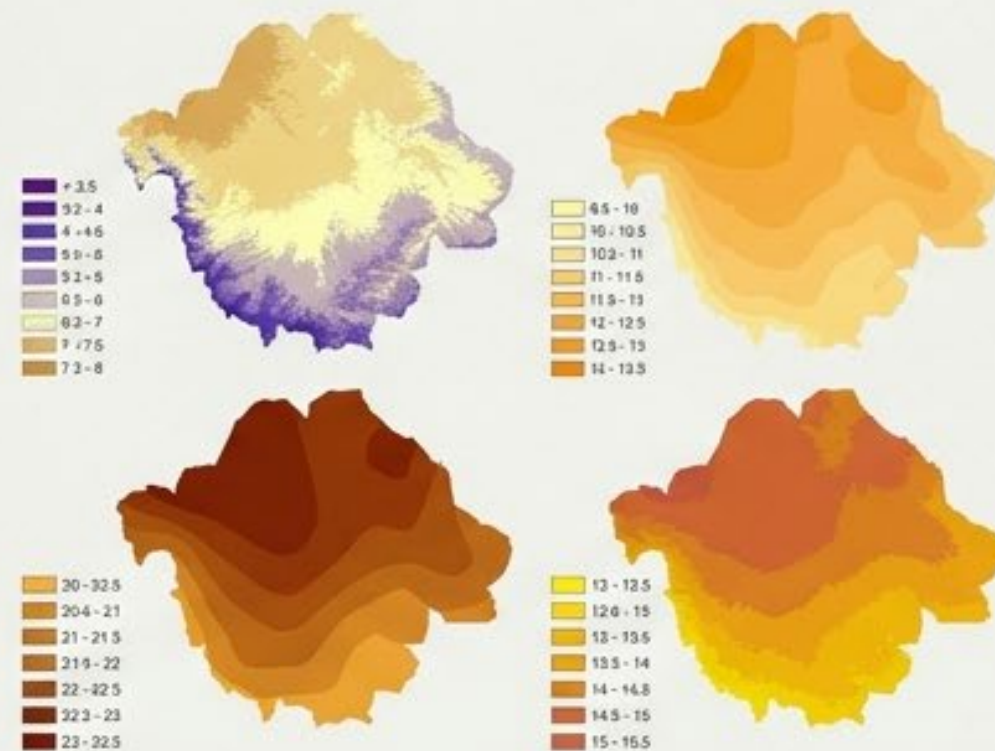
250-450 mm

Pluviometría anual, generando un estrés hídrico controlado

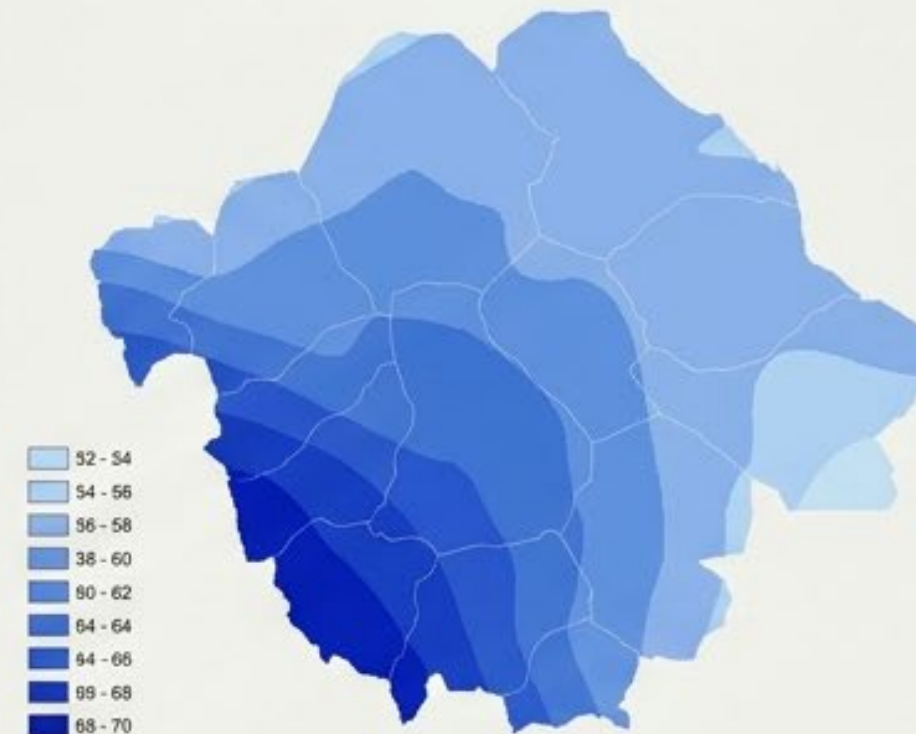
35,5°C a -3°C

Gran amplitud térmica y contraste estacional

VARIACIÓN TÉRMICA ESTACIONAL



PRECIPITACIÓN ANUAL



Condicionantes de producción: Clima y estacionalidad



Climatología Base de la D.O.

- **Temperaturas:** Media máxima **35,5 °C** | Media mínima **-3 °C**
- **Recursos Hídricos y Solares:** Pluviometría media 250–450 mm |
Días de precipitación 52–70 días/año | Horas de sol 2.800 h

Variación Estacional y Ciclo Vitícola

Invierno
(3,5–8 °C)

Frío moderado, heladas ocasionales que permiten el reposo vegetativo.

Primavera
(9,5–13,5 °C)

Temperaturas suaves; periodo crítico donde brotan los viñedos.

Verano
(20–23,5 °C)

Calor intenso, fundamental para la maduración de la uva.

Otoño
(12–15,5 °C)

Época de vendimia; se registra mayor precipitación en la zona sur.

Portafolio de Variedades: Los “Blue Chips” Autóctonos



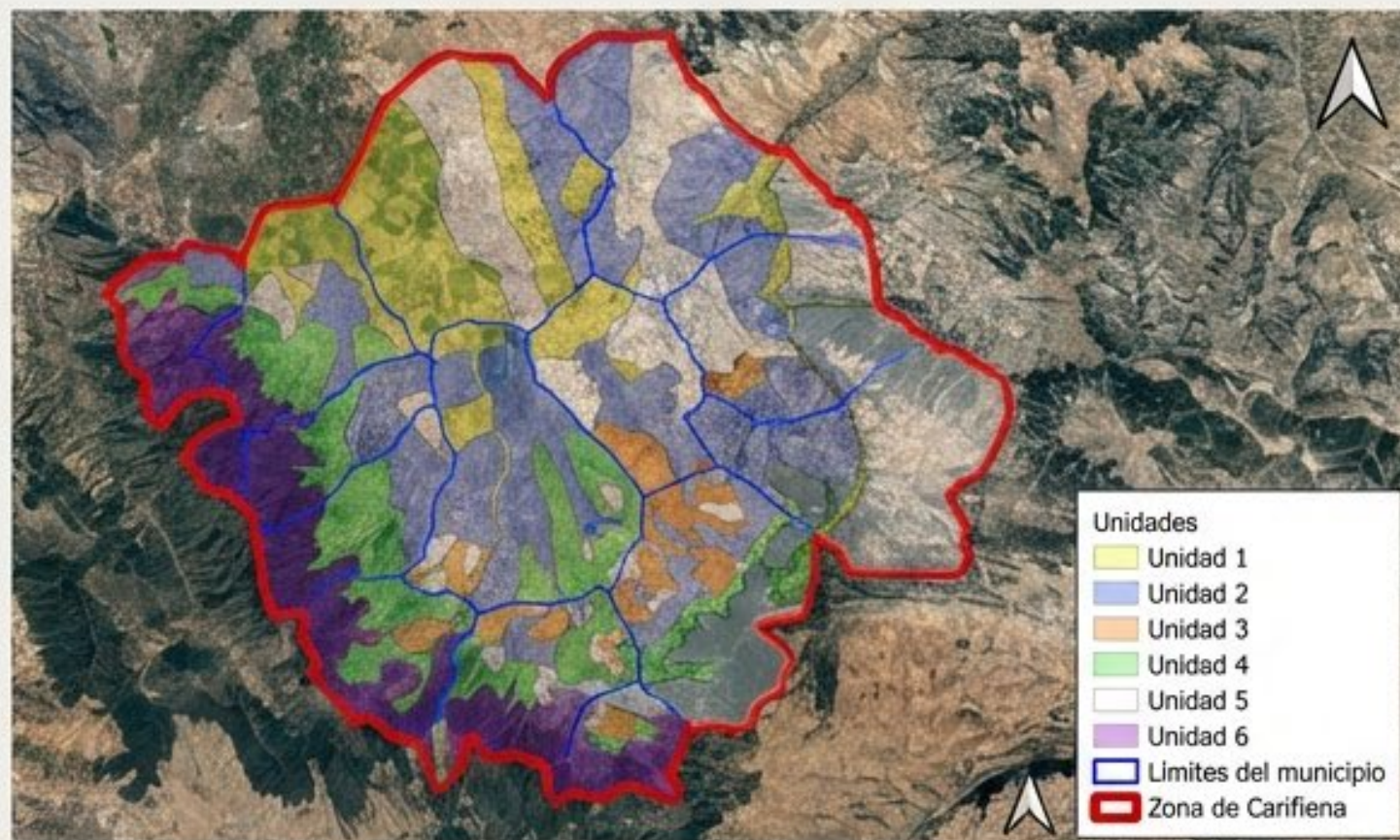
- Garnacha Tinta: 35,17%
(El motor principal)
- Tempranillo: 20,37%
(La base estructural)
- Variedades Internacionales:
Cabernet Sauvignon 12,02%,
Syrah 8,13%,
Merlot 4,67%
- Cariñena: 5,62%
(Única denominación en el mundo
que toma su nombre de una uva)
- Variedades Blancas:
Lideradas por Macabeo 10,22%



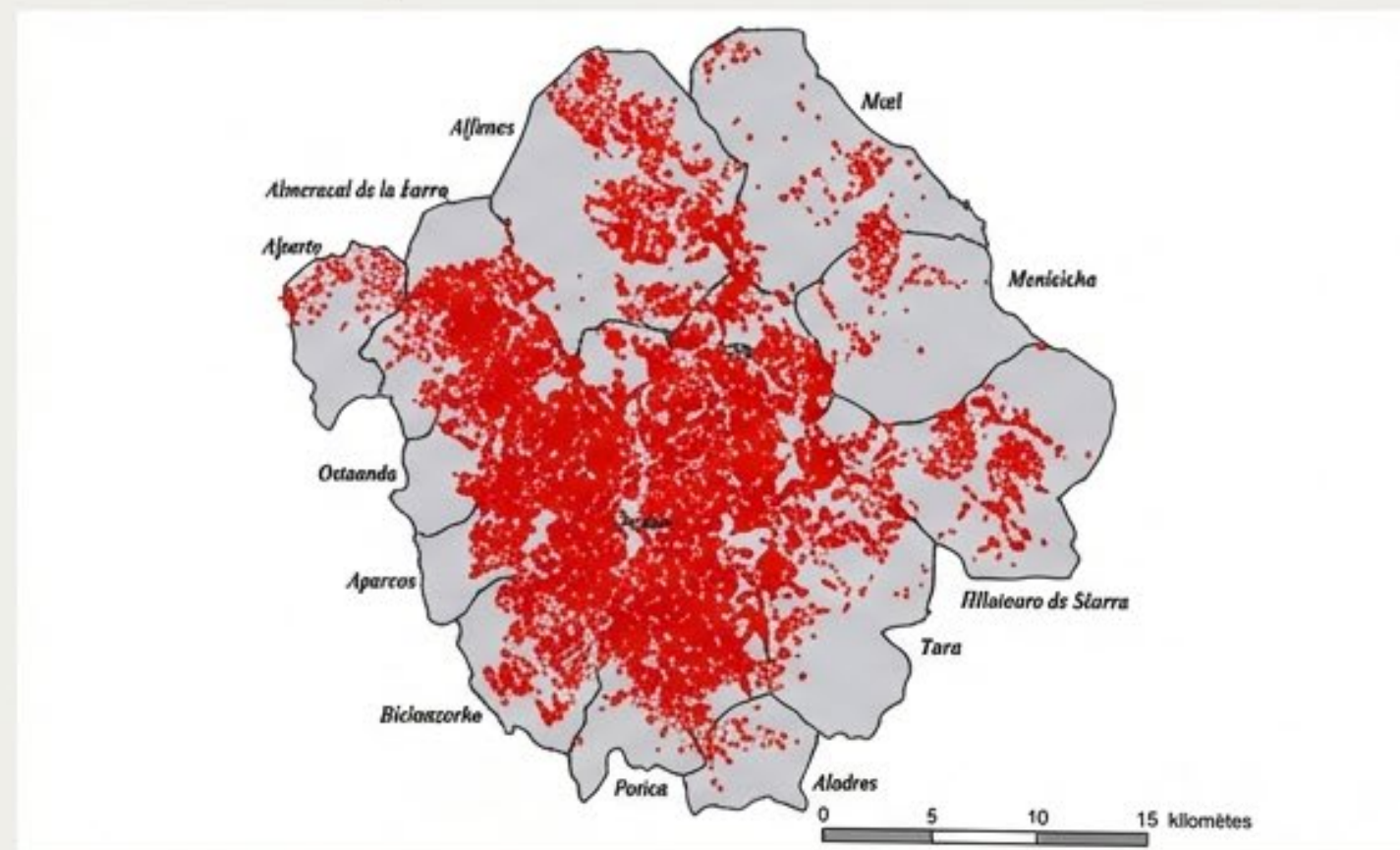
Hegemonía Tinta: Las variedades tintas dominan la producción, lideradas por activos autóctonos de altísimo valor de mercado.

I+D+i: Maximizando y Protegiendo el Activo Agrícola

Mapa de Unidades de Terroir



Mapa de Distribución de Viñedos



Proyecto Terroir (2018-2022)

Inversión intensiva en conocimiento. Identificación de una red de parcelas de referencia para caracterizar científicamente el potencial viticultural y enológico de cada unidad de la D.O.P., optimizando la toma de decisiones.

Mitigación de Riesgos y Cumplimiento ESG

Proyecto de lucha biológica pionero contra la polilla del racimo (*Lobesia Botrana*). El 100% de la D.O.P. Cariñena está tratada biológicamente mediante confusión sexual, eliminando insecticidas químicos y alineándose con normativas europeas.

Estructura de Producción: Asignación de Hectáreas

El portafolio agrícola total abarca **13.153,30 hectáreas**, con una clara dominancia de **variedades tintas autóctonas** adaptadas al estrés hídrico.

Principales Activos (Top 5):

- 1. Garnacha Tinta:** 4.626,37 ha (35,17%)
- 2. Tempranillo:** 2.679,31 ha (20,37%)
- 3. Cabernet Sauvignon:** 1.580,52 ha (12,02%)
- 4. Macabeo (Blanca):** 1.344,08 ha (10,22%)
- 5. Syrah:** 1.069,96 ha (8,13%)

La uva Cariñena representa el 5,62% (739,80 ha).

Variedad	ha	%
Garnacha Tinta	4.626,37	35,17
Tempranillo	2.679,31	20,37
Cabernet Sauvignon	1.580,52	12,02
Syrah	1.069,96	8,13
Cariñena	739,80	5,62
Merlot	614,03	4,67
Vidadillo	21,07	0,16
Juan Ibáñez	16,96	0,13
Monastrell	0,41	0,00
Macabeo	1.344,08	10,22
Chardonnay	198,69	1,51
Garnacha Blanca	193,20	1,47
Moscatel de Alejandría	33,92	0,26
Parellada	8,42	0,06
Verdejo	0,00	0,00
Sauvignon Blanc	22,51	0,17
Cariñena Blanca	4,04	0,03
TOTAL	13.153,30	100,00

Capacidad Productiva y Normativa de Oferta

La DOP impone estrictos límites de rendimiento para garantizar la calidad y concentración, restringiendo la oferta agregada.



Variedades Blancas (Máx: 9.000 kg/Ha)

- Macabeo, Garnacha Blanca, Parellada, Moscatel de Alejandría, Chardonnay, Verdejo, Sauvignon Blanc, Cariñena Blanca.



Variedades Tintas (Máx: 8.500 kg/Ha)

- Garnacha Tinta, Tempranillo, Cariñena, Juan Ibáñez, Cabernet-Sauvignon, Syrah, Merlot, Monastrell, Vidadillo.

Economías de Escala: El Cooperativismo del Siglo XXI

Concentración de la Oferta

El 85% de la producción y de la comercialización global proviene de bases cooperativistas, frente a un 15% de empresas privadas.

Reestructuración Corporativa

Lejos del modelo agrario tradicional, tanto cooperativas como entidades privadas operan hoy como modernas corporaciones empresariales.

Departamentalización Especializada

Integración total de la cadena de valor con departamentos altamente cualificados: Gerencia, Producción, Control de Gestión, MKT, Recursos Humanos, Enología, Logística y Ventas.

Dimensión Global

Esta estructura permite la economía de escala necesaria para competir en los mercados internacionales y acometer grandes inversiones productivas conjuntas.

El Verdadero ROI: Vertebración Territorial y Supervivencia Demográfica



El Motor contra la ‘España Vacía’

La vitivinicultura es el tejido industrial exclusivo que garantiza la supervivencia económica y social del territorio rural.

Fijación de Población

Da soporte directo a 1.232 familias de viticultores y estructura la economía completa de 16 términos municipales.

Reconocimiento Institucional

La Unión Europea y el Gobierno de Aragón protegen esta D.O.P. por su capacidad demostrada para generar cohesión cultural y evitar el éxodo rural.

Estrategia Futura frente a la Mundialización

Directrices del OEMV: Ante un mercado global saturado, la estrategia no es producir más, sino vender mejor.

1. Ganar Posicionamiento

Liderar nichos específicos con vinos emblemáticos de nuestras variedades autóctonas de altísimo valor: Garnacha y Cariñena.

2. Mejora de la Imagen

Consolidar el concepto de “El Vino de las Piedras”. Unir de manera indivisible el sentimiento varietal y la dureza del entorno geográfico al producto final.

3. Mejorar el Valor

El objetivo macroeconómico definitivo es elevar el precio medio por litro para aumentar directamente la renta agraria de viticultores y bodegas.

Conclusiones I: Herencia regulatoria y escala operativa



Raíces históricas y marco regulatorio temprano

La DOP Cariñena posee un arraigo histórico documentado desde el siglo III a.C. Su verdadera ventaja competitiva institucional nace con la trayectoria de regulación iniciada en 1696 mediante el **Estatuto de la Vid**, consolidando su reconocimiento formal e institucional a nivel nacional en 1932.



Magnitudes macroeconómicas del sector

La denominación opera con una escala significativa, englobando **16 municipios** y gestionando 13.153 hectáreas productivas. El tejido socioeconómico se sostiene sobre **1.232 viticultores** y **23 bodegas**. A nivel de portafolio, la Garnacha Tinta domina estratégicamente, ocupando el **35%** del total de la superficie cultivada.

Conclusiones II: Diferenciación a través del medio físico y la ciencia



El medio físico como determinante organoléptico

La profunda diversidad edafológica, estructurada rigurosamente en seis unidades de terroir distintas, combinada con un régimen climático que garantiza 2.800 horas de sol anuales, condiciona directamente y asegura la especificidad organoléptica diferencial de los vinos frente a la competencia.



Investigación y Desarrollo (I+D+i) como palanca estratégica

La ejecución del Proyecto Terroir I+D+i (2018–2022) representa un esfuerzo sectorial unificado que refuerza la base científica de las explotaciones. Esta caracterización exhaustiva permite una diferenciación competitiva mucho más agresiva y fundamentada del producto en los complejos mercados internacionales.

Conclusiones III: Evolución estructural y salto cualitativo



Un proceso de modernización integral y continuo

El éxito económico y la vigencia comercial de la DOP Cariñena no son producto del inmovilismo tradicional. El sector ha experimentado un proceso de modernización constante y estructurado, operando simultáneamente en tres frentes: innovación agronómica, rigor enológico y profesionalización organizativa corporativa.



La culminación estratégica de los años 80

Esta evolución histórica y técnica encontró su punto de inflexión decisivo en los años 80. La inyección de inversión en tecnología de vanguardia y los nuevos sistemas de cultivo provocaron el salto cualitativo definitivo, transformando un legado histórico en una industria moderna y altamente competitiva.

A photograph of a wine cellar. In the foreground, there are several wooden barrels stacked. To the left, two dark wine bottles and two wine glasses are visible on a surface. The background shows more barrels and the stone arches of the cellar, creating a warm, golden light. The text is overlaid in the center in a serif font.

DOP Cariñena: Análisis Económico y Estructura de Mercado

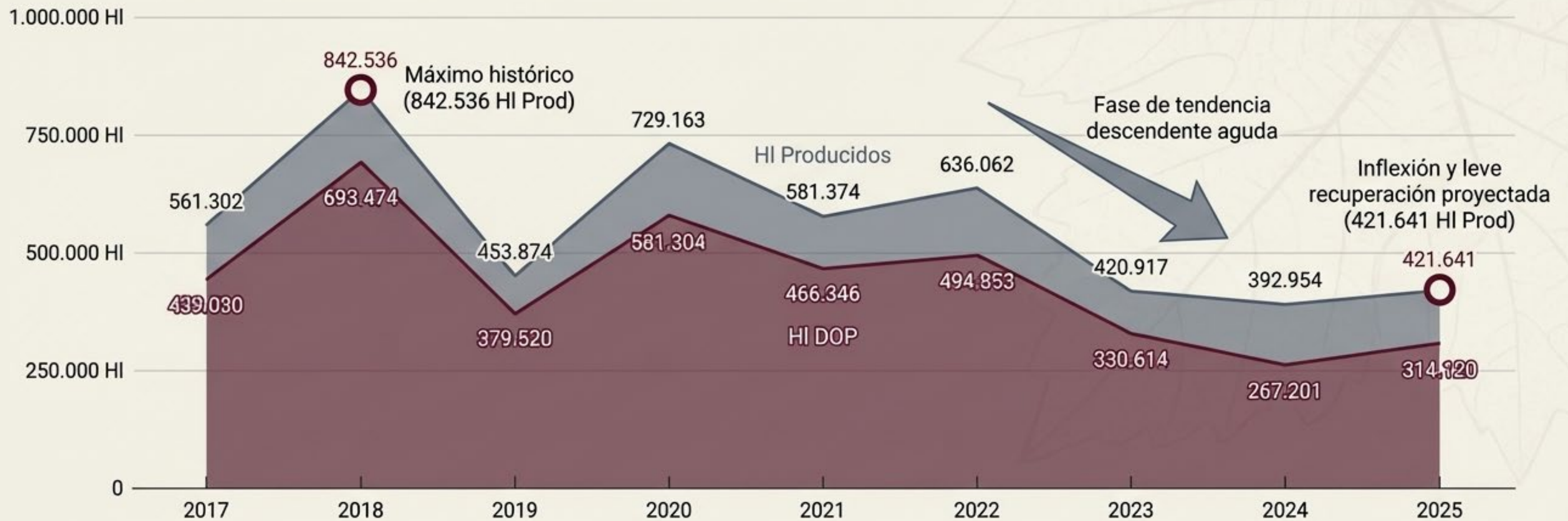
La serie histórica 2017-2025 evidencia la volatilidad productiva inherente al sector vitivinícola primario

Año	Kilos	HI Prod	HI DOP
2017	73.207.232	561.302	439.030
2018	109.636.741	842.536	693.474
2019	57.171.546	453.874	379.520
2020	92.256.311	729.163	581.304
2021	73.421.376	581.374	466.346
2022	80.934.955	636.062	494.853
2023	54.185.327	420.917	330.614
2024	51.141.750	392.954	267.201
2025	54.850.707	421.641	314.120

Anomalías del ciclo

Máximo histórico registrado en 2018 impulsado por condiciones exógenas favorables, contrastando fuertemente con la contracción sostenida del periodo 2022-2024.

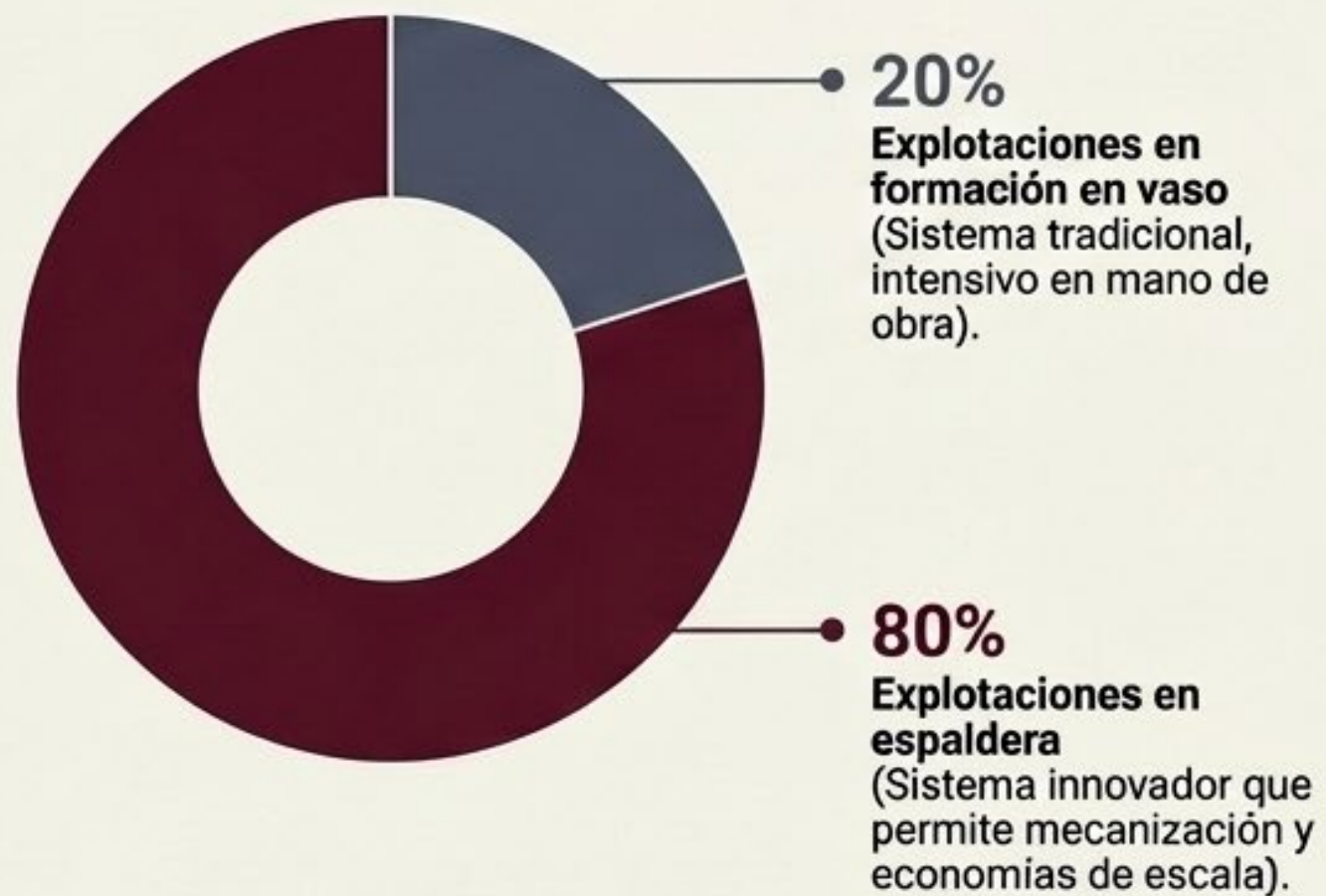
Tras el pico productivo de 2018, la curva de oferta perfila una senda de estabilización y leve recuperación hacia 2025



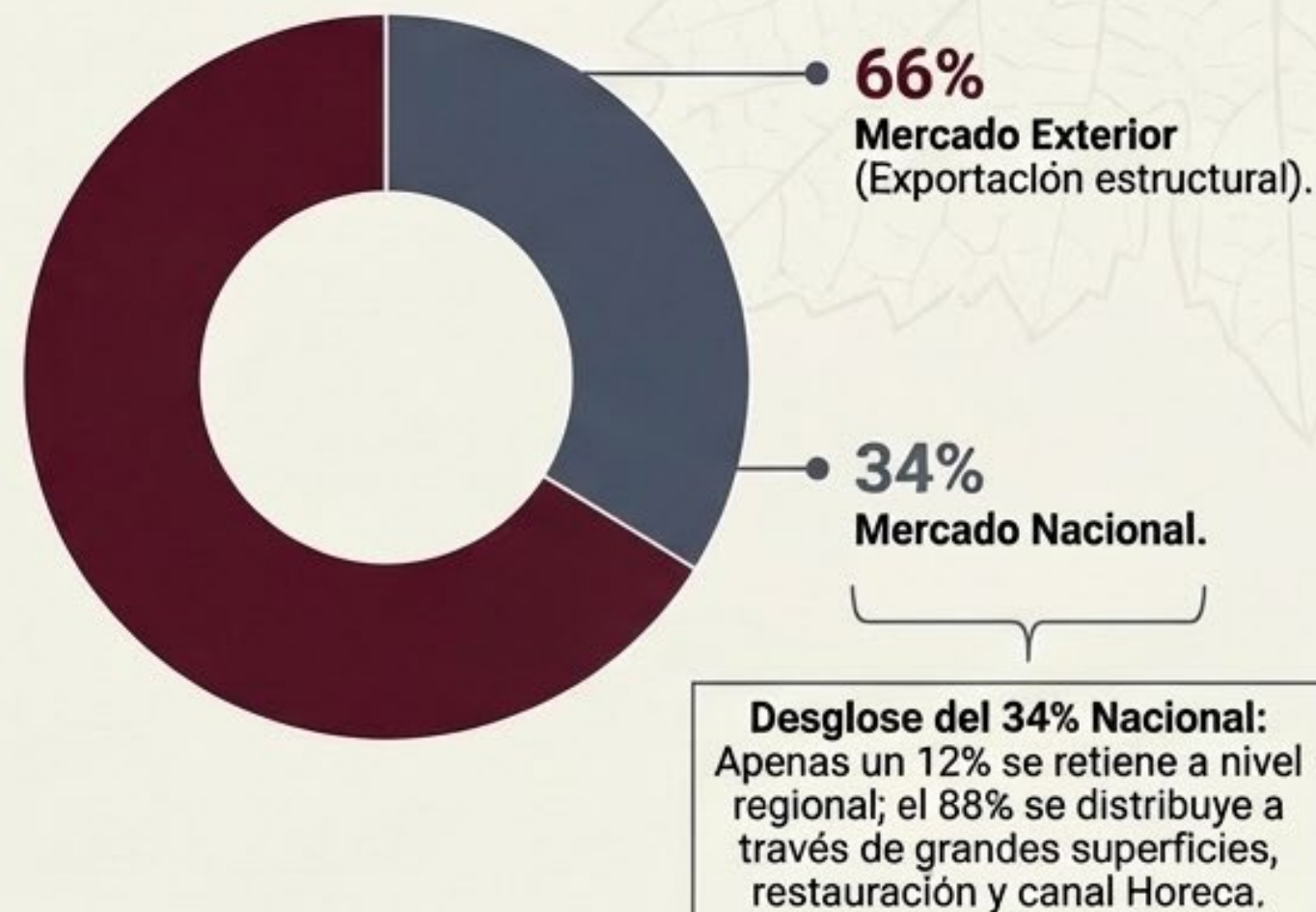
La brecha entre los Hectolitros Producidos y los Hectolitros amparados por la DOP se mantiene estructuralmente constante, reflejando estrictos criterios de selección para garantizar el estándar de calidad y el control de la oferta.

Modernización del capital físico: El 80% de las explotaciones adopta sistemas en espaldera para maximizar la rentabilidad

Estructura de Capital Agrario



Distribución de Mercado General

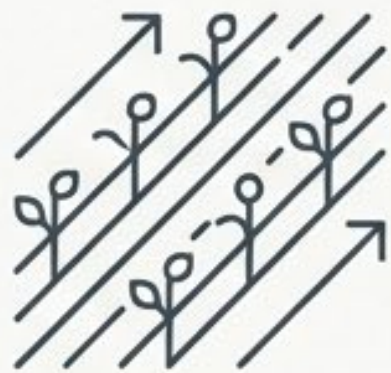


La DOP funciona como una herramienta indispensable de competitividad, permitiendo a las bodegas afrontar los retos de la globalización y defender los márgenes de rentabilidad del producto.

Sistemas productivos, escalabilidad y rentabilidad

La evolución del sector ha exigido una transformación profunda en los sistemas productivos para garantizar la rentabilidad de las explotaciones a través de economías de escala y mecanización.

80%



Formación en Espaldera

Representa el sistema productivo local innovador. Permite un mayor grado de mecanización, reducción de costes marginales de recolección y optimización del rendimiento por hectárea.

20%



Formación en Vaso

Sistema tradicional, mantenido habitualmente para viñedos viejos de alto valor cualitativo y menor rendimiento cuantitativo.

La certificación ISO 17065 y el patrimonio varietal actúan como potentes mecanismos de señalización de calidad



Pilar 1: Calidad Alimentaria

Adaptación estricta a la Norma UNE-EN IEC/ISO 17065. Actúa como marco de certificación objetiva y pasaporte para mercados exigentes.



Pilar 2: Imagen de Marca

'El vino de las piedras': conceptualización que liga indisolublemente la identidad del producto a su entorno natural, geológico y paisajístico.



Pilar 3: Precio-Calidad

Consolidación de una percepción muy positiva en los mercados exteriores, funcionando como ventaja competitiva en la fase de penetración.

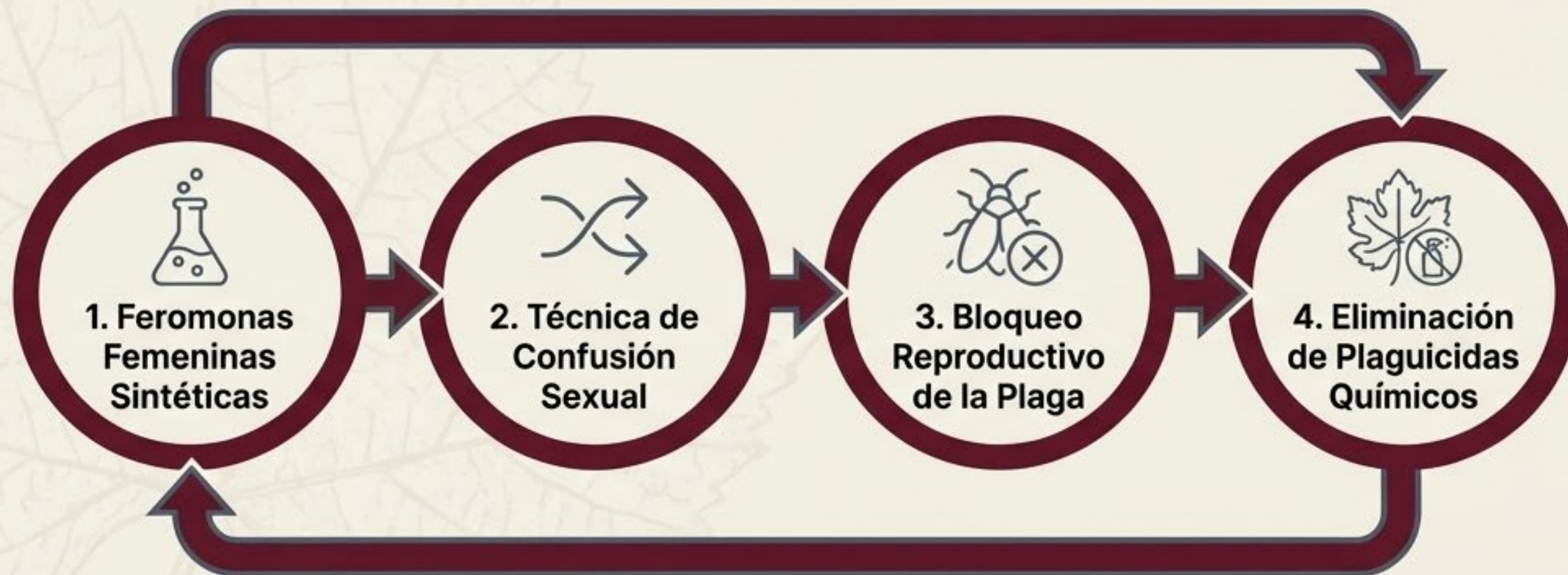


Pilar 4: Identidad Varietal

Explotación del sentimiento varietal autóctono de cara al mercado.

Las variedades autóctonas **GARNACHA TINTA** y **CARIÑENA** constituyen el núcleo innegociable de la identidad productiva y comercial de la denominación.

Innovación como externalidad positiva: Cobertura total en la lucha biológica contra la Lobesia Botrana



FACT-SHEET

Plaga Objetivo:
Lobesia Botrana
(Polilla del racimo).

Eficiencia (Cobertura):
100% sobre toda la
extensión de la DOP
Cariñena.

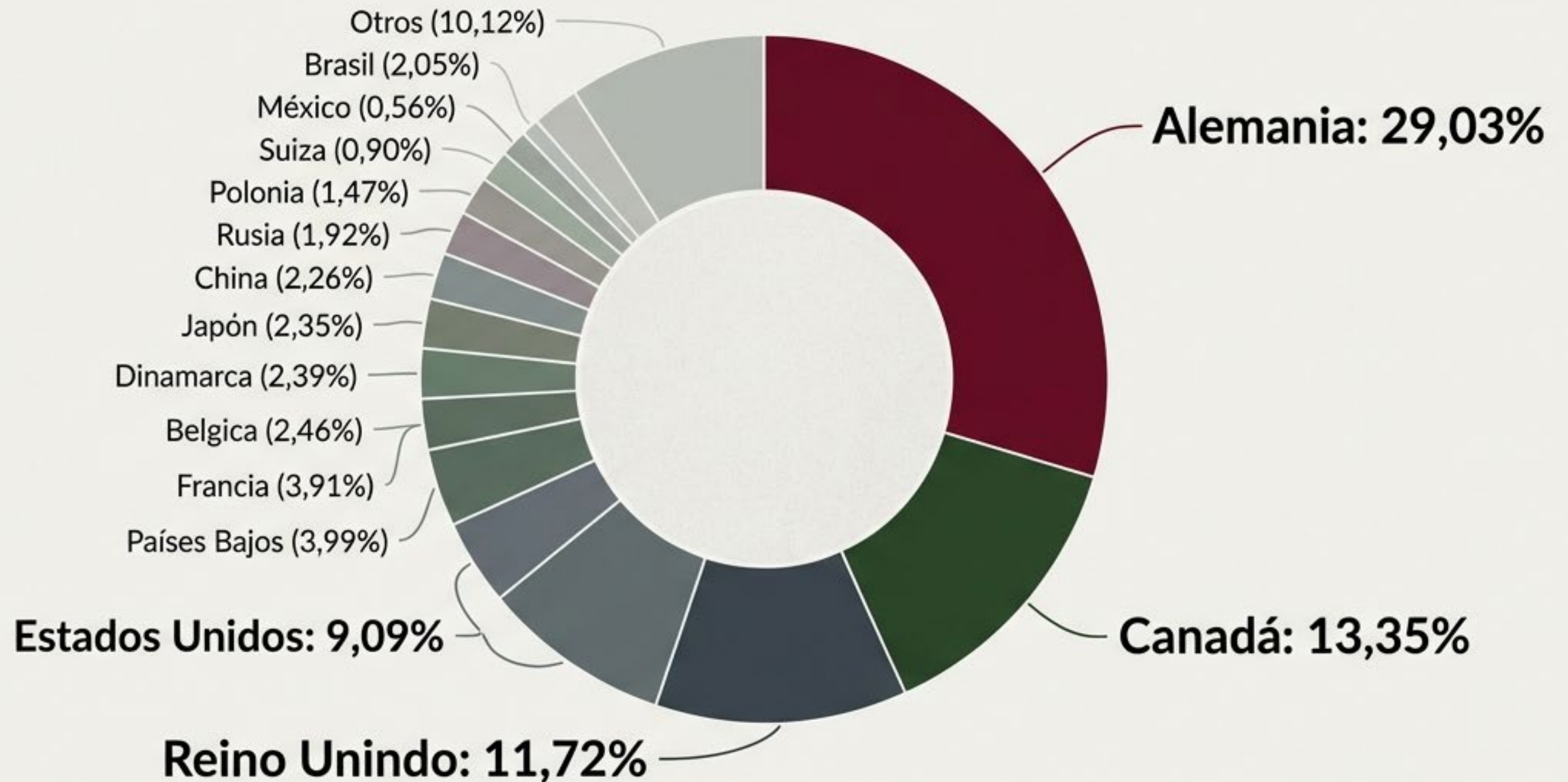
Horizonte Temporal:
2015–2023.

Partners Tecnológicos:
Colaboración con CBC
Iberia y Shinetsu.

El modelo de confusión sexual es pionero a nivel nacional. Esta acción colectiva mitiga externalidades negativas (contaminación) y refuerza la señalización de sostenibilidad frente a los mercados internacionales.

Geografía de las Exportaciones: Diversificación del Riesgo (2025)

El clúster ha posicionado su producción en mercados internacionales de alta exigencia, reduciendo la dependencia de la demanda interna.



Certificación institucional y percepción del consumidor

Resolución de asimetrías de información



La implementación de la norma de Calidad Alimentaria ISO 17065 proporciona garantías auditables sobre el proceso y el producto final.



Señalización en el mercado

Esta apuesta por la calidad estandarizada es imprescindible para construir y mantener una percepción de alta relación precio-calidad frente al consumidor global.



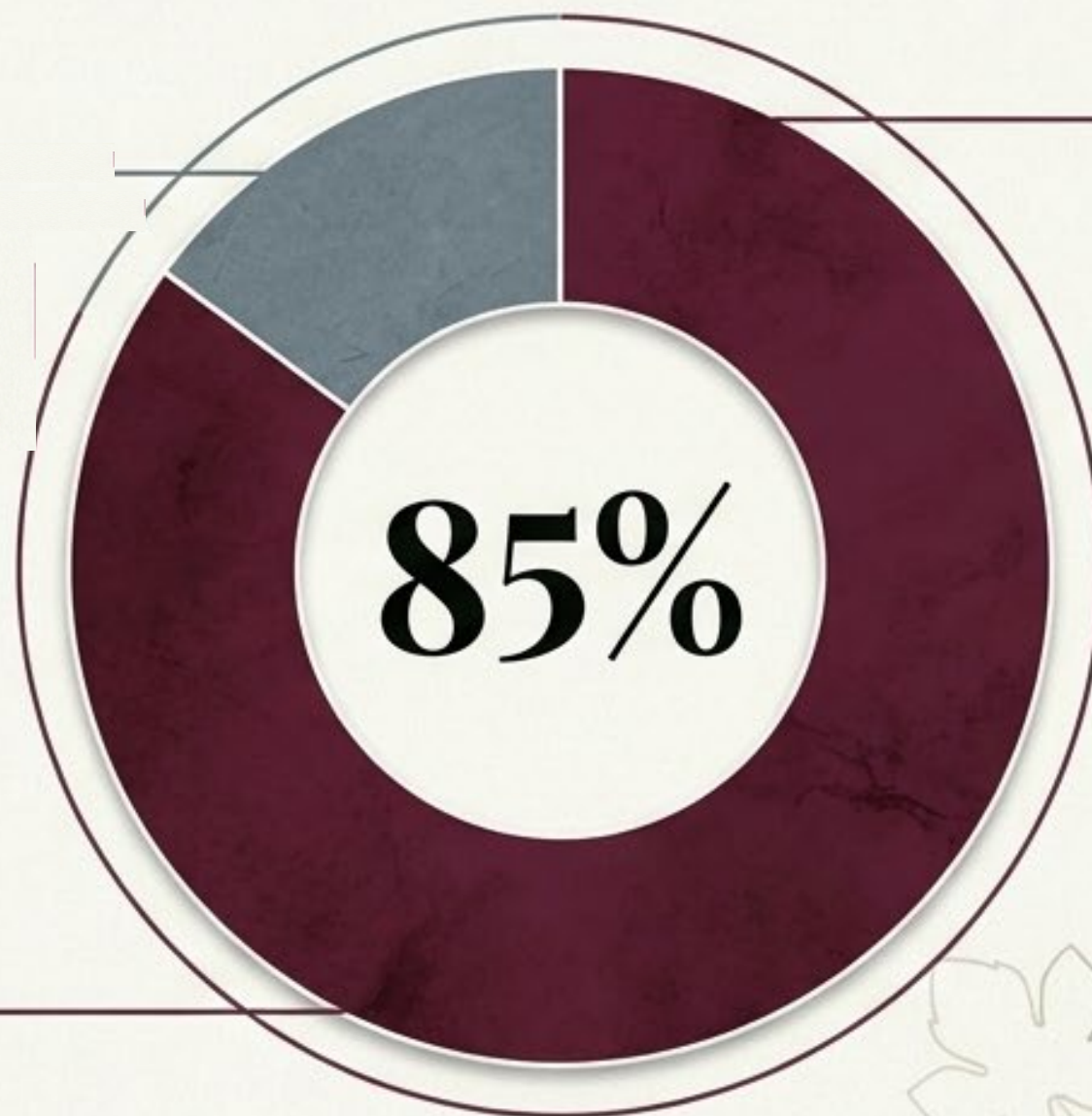
Generación de valor

Al igual que señala el Observatorio Español del Mercado del Vino (OeMv), el objetivo estratégico es ganar posicionamiento, mejorar la imagen corporativa y elevar el valor añadido del producto.

Organización industrial: El peso de la economía social

La estructura empresarial de la región define un ecosistema eminentemente vitícola, caracterizado por una fuerte concentración en torno al modelo cooperativista.

Economía Social (85%):
Las cooperativas dominan tanto la base agraria (los viticultores son socios) como el gran porcentaje de la fase de comercialización.



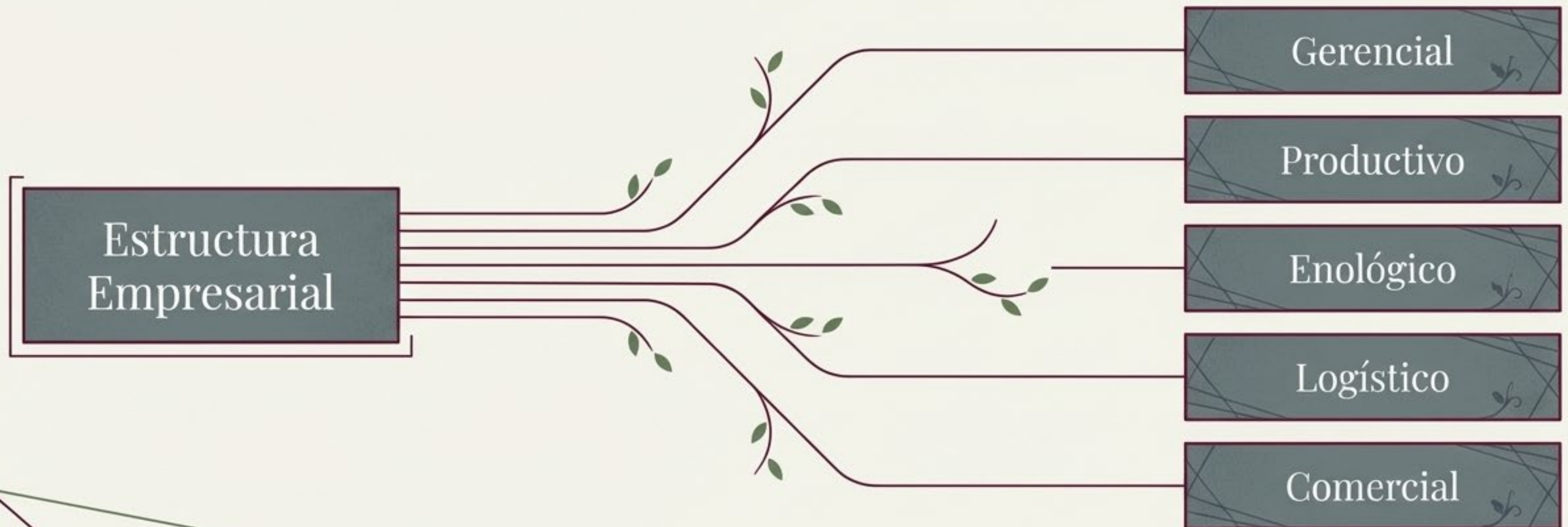
15%

Empresa Privada (15%):
El peso de las bodegas de capital privado en la comercialización global representa una cuota minoritaria pero estratégicamente relevante en el mix de mercado.

Evolución hacia la estructura corporativa moderna

Independientemente de su naturaleza jurídica (cooperativa o empresa privada), los agentes del sector han abandonado el modelo estrictamente agrario para adoptar una arquitectura corporativa profesionalizada.

Esta división del trabajo permite especialización y mayor eficiencia operativa a través de departamentos definidos:



Impacto socioeconómico y vertebración del territorio

El sector vitivinícola actúa como el motor fundamental del desarrollo económico local y la vertebración del medio rural.

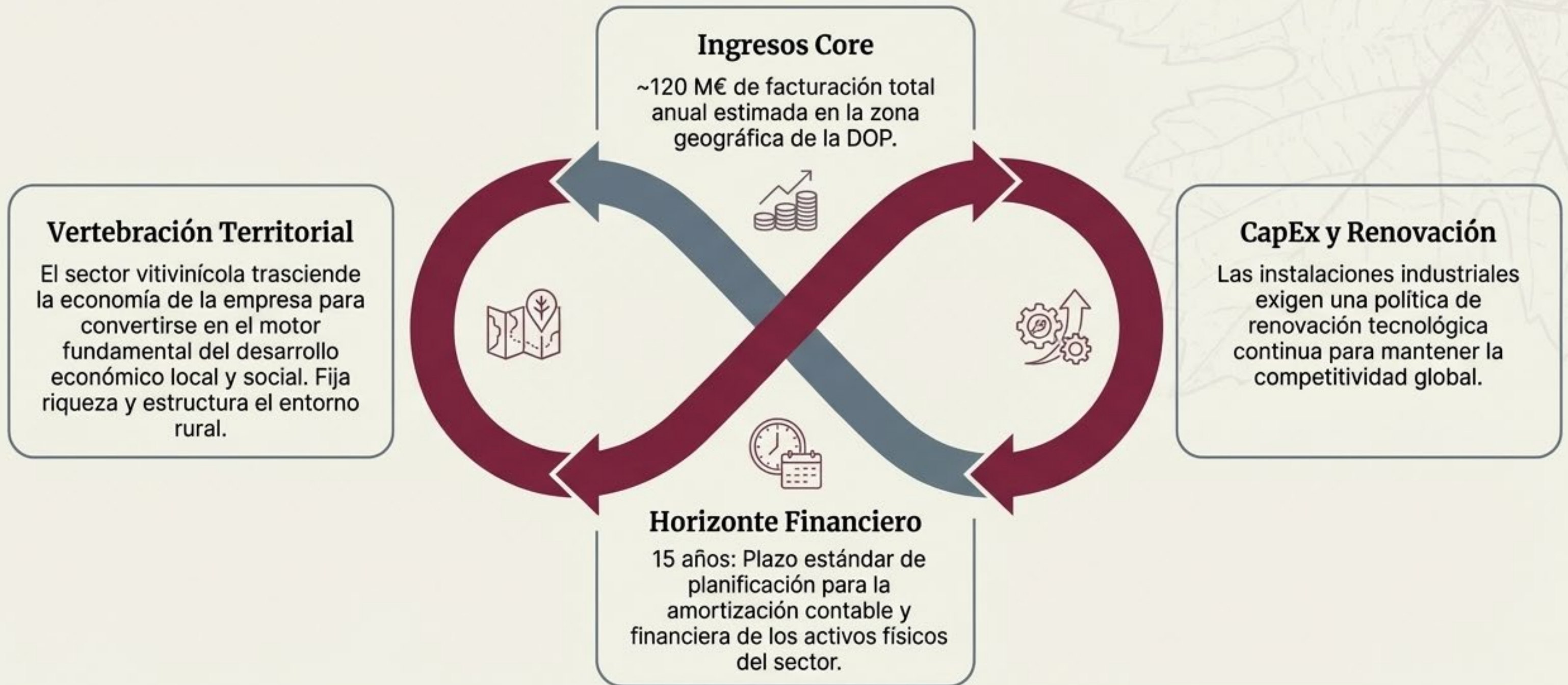
Volumen de negocio: El sector genera una facturación agregada de aproximadamente 120 millones de euros, aportando liquidez crítica a la economía comarcal.

Objetivo final: Como subraya el OeMv, toda la cadena de valor busca mantener y elevar la renta agraria de los viticultores locales.

120M€

Ciclo de inversión: Las empresas operan bajo un modelo de renovación continuada de capital físico, planificando horizontes de amortización de instalaciones a 15 años.

Las empresas operan bajo un modelo intensivo en CapEx con ciclos de amortización a 15 años y alto impacto territorial



El paraguas regulatorio de la UE mitiga el riesgo sectorial y articula subvenciones en tres pilares estratégicos

La UE reconoce el sector vitivinícola como estratégico por su triple función:



1º Fijación de Población

El viñedo actúa como un ancla demográfica vital. Es una herramienta socioeconómica de primer orden para frenar el vaciamiento y la despoblación del territorio agrario de interior.



2º Sector más Regulado

Opera bajo el mayor grado de regulación y carga normativa de todo el sector agrario de la UE, lo que que erige barreras de entrada pero garantiza estándares imbatibles.



3º Subvención a 3 Pilares

Transferencias de capital específicas e inyectadas directamente a:
Producción (Viticultura),
Empresa (Bodegas) y
Comercialización (Promoción).

El marco institucional otorga certidumbre de largo plazo. Las DOP no son solo marcas, sino instrumentos ejecutivos de política agraria y territorial.

La DOP Cariñena se consolida como un motor de cohesión económica fundamentado en la vocación histórica y la calidad



Vocación Vitivinícola

Las ventajas comparativas (condiciones edafológicas, naturales y climáticas) unidas al "know-how" histórico, conforman las barreras de entrada naturales de la DOP.



Motor Económico y Social

El modelo (85% cooperativista) es la espina dorsal del territorio, proveyendo no solo empleo sino cohesión y cultura local.



Imperativo de Calidad

La calidad certificada, tanto en el proceso industrial como en el producto final, ya no es un diferenciador, sino un requisito sine qua non para competir globalmente.



Sostenibilidad Endógena

Lograr la convergencia absoluta entre el desarrollo comercial y el imperativo de fijar población, haciendo del viñedo una actividad medioambiental y demográficamente sostenible.

Imperativos estratégicos: Transición hacia mercados de nicho, actualización de la imagen de marca y sostenibilidad integral

Reto 1: Mejora y Actualización de la Imagen

La percepción de la DOP Cariñena debe evolucionar en paralelo a los nuevos tipos de vinos que produce, reforzando activamente su identidad territorial ante un consumidor cambiante.



Reto 2: Desarrollo Sostenible (ESG)

Conjugar el desarrollo económico puro con las demandas contemporáneas de sostenibilidad ambiental, manteniendo su rol intrínseco de vertebrador demográfico.



Reto 3: Penetración en Nuevos Mercados

Diversificar el riesgo comercial (actualmente muy expuesto a Alemania) mediante la búsqueda proactiva de mercados emergentes y la identificación de nichos de consumo específicos.



La escalada en la cadena de valor exige una transición hacia el posicionamiento premium para maximizar la renta agraria



OBJETIVO MACROECONÓMICO FINAL: Mantener y elevar de forma sostenida la renta agraria de los viticultores y las cuentas de resultados de las bodegas.

Ganar Posicionamiento



Incrementar agresivamente la cuota en mercados premium. Reforzar la presencia en Alemania, Canadá y el mercado anglosajón mediante estrategias de diferenciación sostenida.

Consolidación de Imagen



Internacionalizar la vinculación de la DOP con su historia y oficio vitivinícola, así como con su patrimonio geológico y cultural para generar valor intangible.

Captura de Valor (Pricing)



Elevar el precio medio por botella. Aprovechar la actual percepción positiva (calidad-precio) para migrar los volúmenes hacia segmentos de mayor margen comercial.

Conclusiones: Sostenibilidad y futuro económico

Vocación histórica y técnica:

Las condiciones edafológicas y el 'saber hacer' justifican la especialización vitivinícola de la comarca.

Imperativo de calidad e innovación:

La viabilidad exige certificar la calidad, mejorar la imagen ('El vino de las piedras') y capturar nuevos nichos en el mercado internacional.

Motor de cohesión:

Un ecosistema basado en un 85% de cooperativismo que garantiza el reparto de la renta agraria.

Equilibrio estratégico:

El gran reto microeconómico es conjugar la rentabilidad en la era de la globalización con un modelo de crecimiento estrictamente enfocado en la sostenibilidad y la fijación de población territorial.

Estrategia de valorización

- Ganar posicionamiento internacional.
- Mejorar la imagen genérica de la D.O.P. Cariñena.
- Búsqueda de nuevos mercados y nichos específicos.
- Conjugación de desarrollo económico y sostenibilidad ambiental.





La clave del futuro rural

La apuesta por la calidad y el fortalecimiento del sentimiento de origen son los únicos caminos viables.

¿El objetivo final? Elevar y mantener la renta agraria de los viticultores para asegurar el desarrollo sostenible y la supervivencia del territorio.

DOP CARIÑENA

El Vino de las Piedras

www.elvinodelaspiedras.es



El vino sólo se disfruta con moderación.