



OBSERVATORIO POLÍTICAS PÚBLICAS

Módulo Política Económica

INFOGRAFÍA CRISIS SECTOR VITIVINÍCOLA

La importación de vino en el primer trimestre de 2017 fue superior a la suma de los últimos seis años



Autoridades
**UNIVERSIDAD NACIONAL
DE AVELLANEDA**

RECTOR

Ing. Jorge Calzoni

SECRETARIA GENERAL

A cargo de la Coordinación del
Observatorio de Políticas Públicas

Dra. Patricia Domench

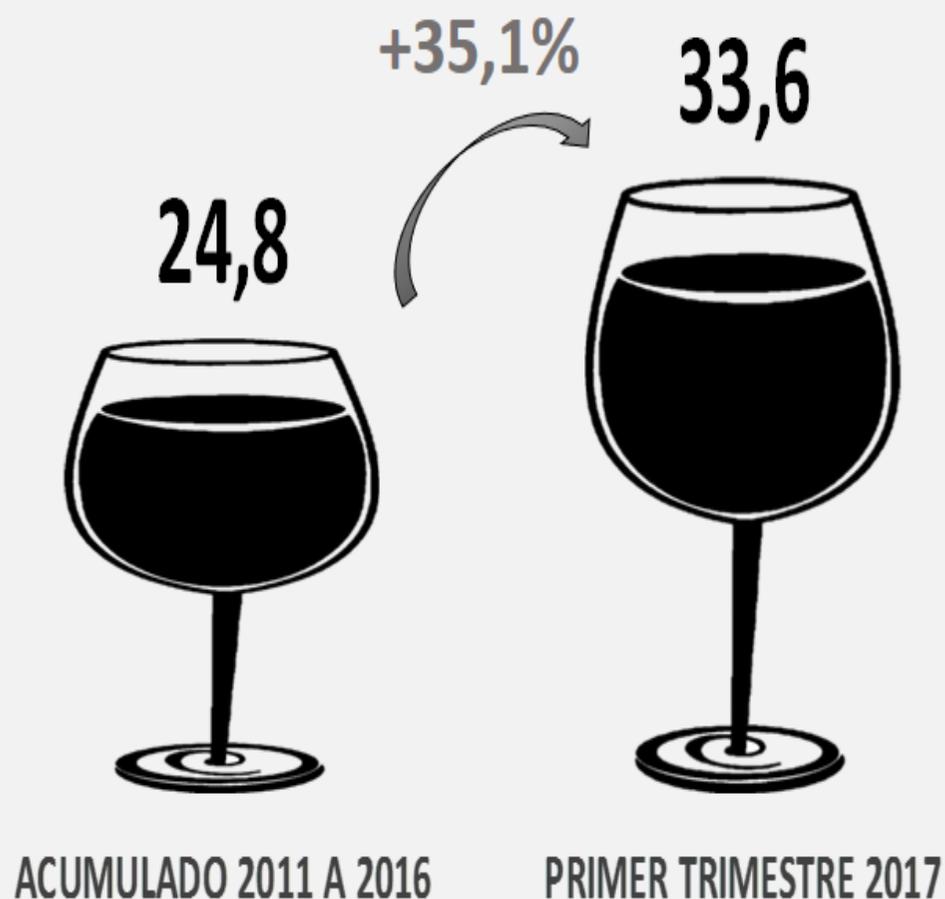
**COORDINADOR DEL MÓDULO
DE POLÍTICAS ECONÓMICAS**

Mg. Santiago Fraschina

Mayo 2017

Importaciones totales de vino

(En toneladas)



Fuente: elaboración propia en base a datos de Aduana

Importaciones

de vino:

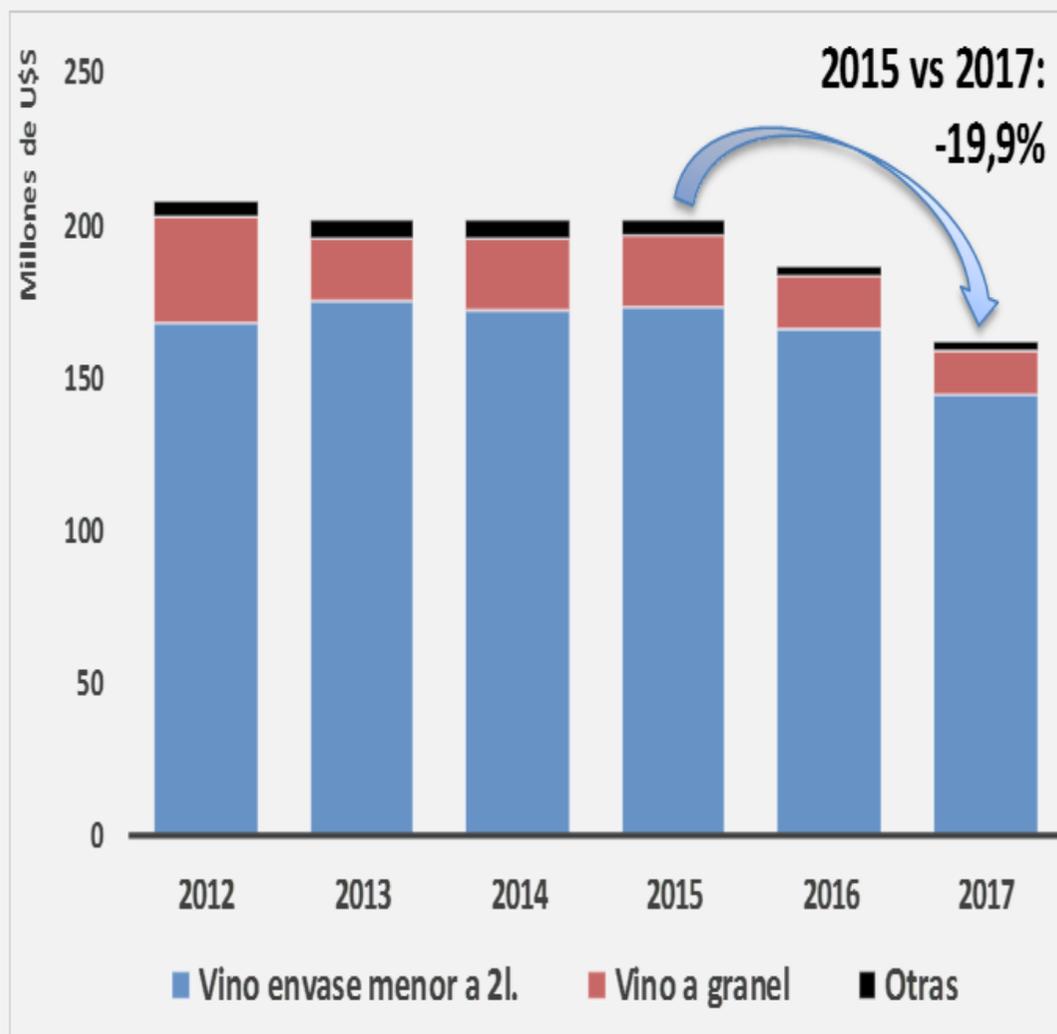
sólo en el primer trimestre de 2017

resultaron un 35% mayores

que lo acumulado desde el año 2011

Exportaciones totales de vino

(En millones de U\$S)



Fuente: elaboración propia en base a datos de Aduana

Exportaciones

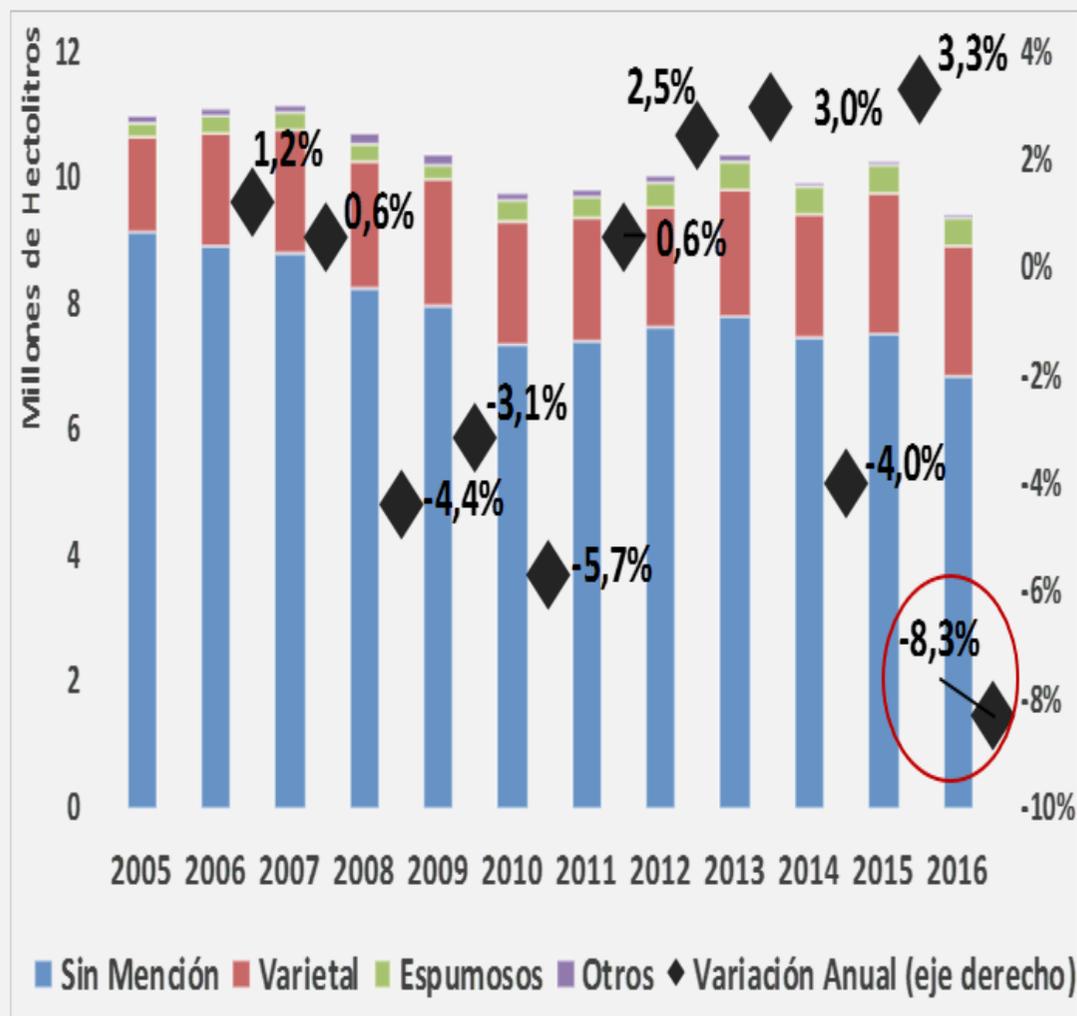
del complejo vitivinícola

cayeron un 20%

en la comparación entre el primer
trimestre de 2015 y 2017

Consumo interno de vino

(En millones de hectolitros)



Fuente: elaboración propia en base a datos de Instituto Nacional de Vitivinicultura

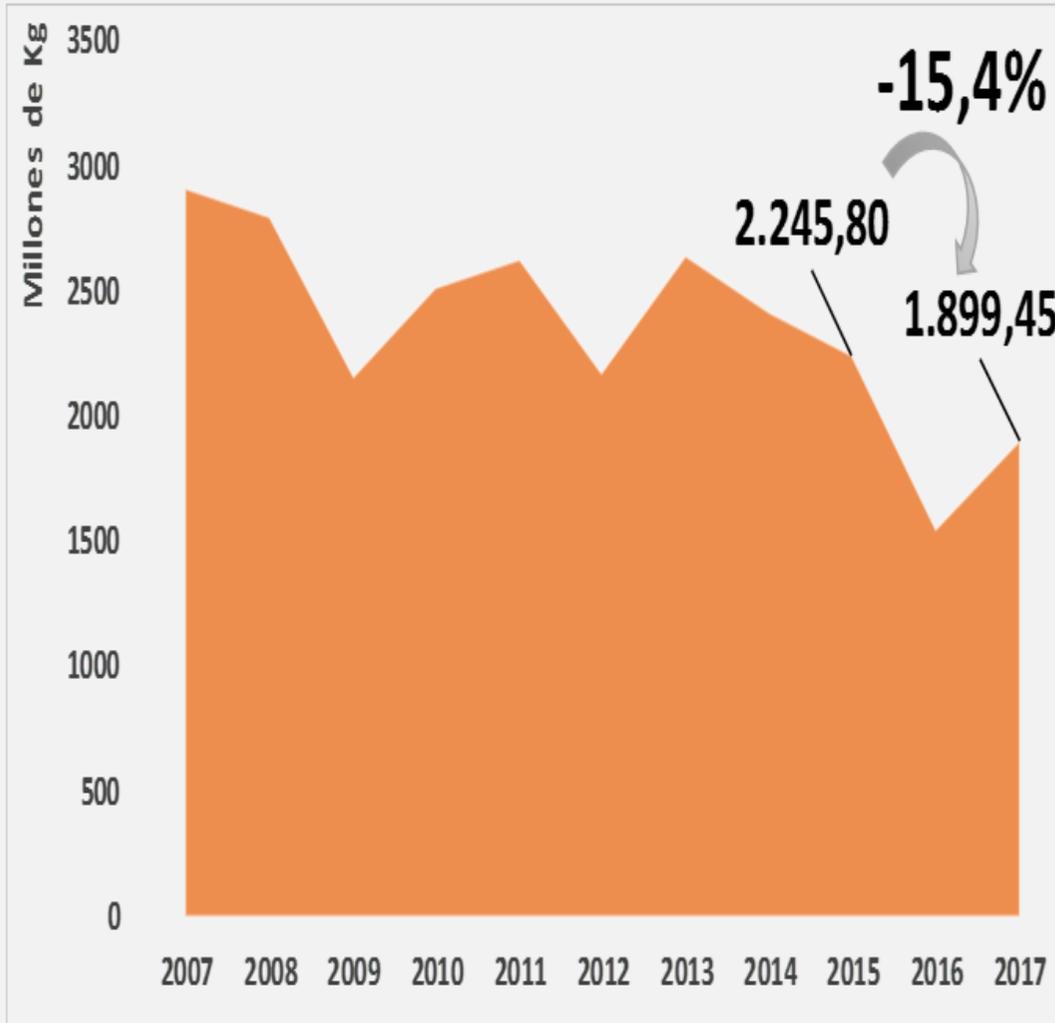
En el año 2016

se registró la
mayor caída
en las ventas
internas de vino

de los últimos doce años

Cosecha de la vid

(En millones de kg.)

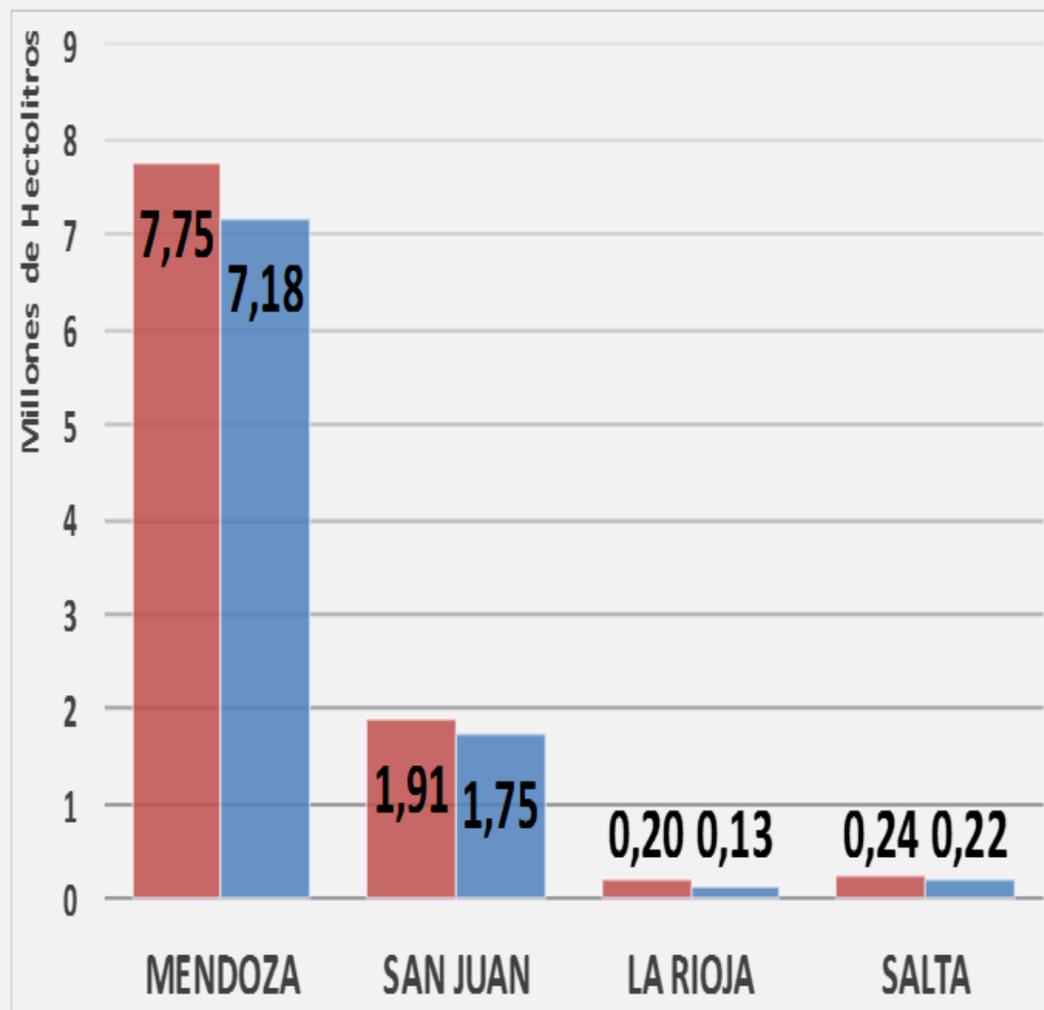


Fuente: elaboración propia en función a Instituto Nacional de Vitivinicultura y Observatorio de la Uva

En el primer
cuatrimestre
la cosecha de vid
disminuyó un 15,4%
en la comparación entre 2015 y 2017

Ventas internas de vino

(En millones de hectolitros)



Fuente: elaboración propia en base a datos de Instituto Nacional de Vitivinicultura

Las cuatro
provincias
más importantes
del complejo
vitivinícola

disminuyeron sus ventas en el año 2016

Brecha de precios en la uva fresca

(En millones de hectolitros)

Uva Roja



\$4,22



\$38

Brecha de precios

800%

Uva Blanca



\$2,30



\$36

1.465%

Por la brecha
de precios
en el año 2016
se cerraron
más de 20
establecimientos

y se perdieron casi 2.500 puestos de trabajo

Fuente: elaboración propia en base a datos de Instituto Nacional de Vitivinicultura e información de mercado

CRISIS SECTOR VITIVINÍCOLA

La importación de vino en el primer trimestre de 2017 fue superior a la suma de los últimos seis años.

Resumen ejecutivo:

- Se esperaba que uno de los principales efectos virtuosos del cambio de modelo económico, fuera una mejora en la competitividad de las diferentes economías regionales de nuestro país.
- Esto se traducía en un incremento de los márgenes internos, a partir de las distorsiones –impositivas y de precios relativos- y un crecimiento en los saldos exportables, mediante la captación de nuevos mercados en un entorno cambiario más favorable.
- Transcurrido un año y medio, el sector vitivinícola no parece haberse favorecido por tales vectores de crecimiento sino, muy en contrario, está siendo afectado por la recesión económica generalizada y la avalancha de importaciones.
- La venta de vino al mercado interno se redujo 8,3% en el último año, pasando de un total de 10,27 millones de hectolitros (mdh) en 2015 a 9,42 mdh en 2016. Esto redundó en la mayor caída en consumo de la última década.
- Este fenómeno parece potenciarse en 2017, ya que registró en el primer bimestre una merma del 13,7% en los despachos totales de vino. Se destaca el descenso en el consumo interno de la misma proporción, mientras que se observa un desplome del 34% en la venta al exterior de vinos a granel.
- Desde el plano comercial, la balanza del sector –históricamente superavitaria- empieza a deteriorarse por el crecimiento en las importaciones y la caída en ventas externas.
- Así, en el primer trimestre de 2017 las importaciones en cantidad superaron a las que se registraron en el acumulado de los últimos seis años.

- Por el lado de las exportaciones, cayeron un 20% en la comparativa entre el primer trimestre del corriente año con igual período de hace dos años atrás.
- Con todo, se estima una caída del orden de los \$3.000 millones de facturación de la industria vitivinícola, respecto a la de hace dos años atrás.

Introducción.

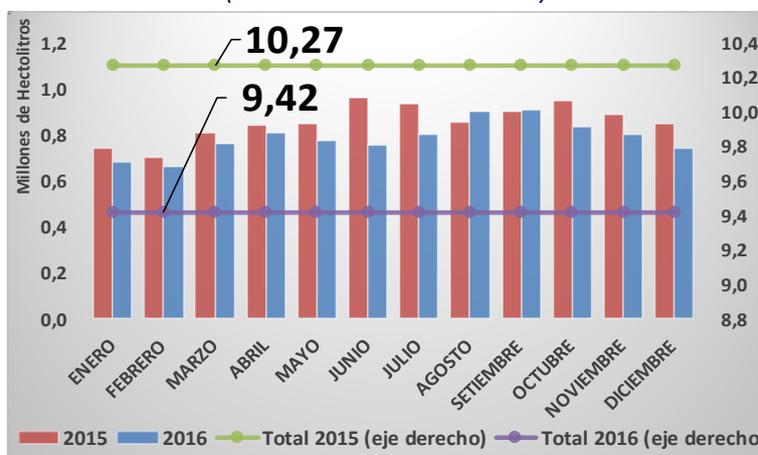
La producción de la vid y sus derivados procesados no escapa a los problemas transversales del resto de las economías regionales. Costos productivos crecientes por la persistencia del proceso inflacionario y una inadecuada estructura impositiva, redundan en una importante pérdida de rentabilidad para los empresarios. Además, afectan fuertemente la falta de competitividad, tanto interna (infraestructura inadecuada y elevados costos logísticos) como externa (tipo de cambio atrasado y la consecuente necesidad de recurrir a la compra de vino a granel en el exterior). Lo anterior, sumado a condiciones climáticas desfavorables para la cosecha en los últimos meses, no hace más que agudizar la crisis por la que atraviesa el sector y el abandono de viñedos por parte de los productores de menor escala, con la consecuente disminución en las proyecciones de cosecha y la pérdida de puestos de trabajo asociada. Como la demanda interna de uvas y vinos no presenta una respuesta tan inmediata respecto de la caída general en el nivel de ingresos, el mercado interno ha comenzado a agotar stocks de períodos anteriores y se empieza a ver en la necesidad de recurrir a compras externas. Esta dinámica, desde el año 2016, se ha traducido en una incipiente tendencia a la compensación en la balanza comercial sectorial, donde nuestro país ha mantenido históricamente un excedente neto. El círculo vicioso se retroalimenta a partir del aumento en los precios al consumidor, producto de la escasez relativa de uva fresca y vino, además de la paulatina caída en las ventas. Con todo, se estima que la facturación global del sector ha mermado en casi \$3.000 millones de pesos respecto a dos años atrás.

La presente infografía se estructura alrededor de cuatro ejes principales. En principio, analizamos las características más sustantivas del consumo interno y las proyecciones para el corriente año. En segundo lugar, indagamos sobre el desempeño comercial del sector en la coyuntura actual. A continuación, estudiamos las perspectivas de la producción por provincia, por tipo y las perspectivas para la actual cosecha. Por último, cerramos con un examen sobre la formación de precios, vinculando con el impacto sobre puestos de trabajo y cierre de emprendimientos privados.

Consumo Interno.

El consumo en el sector vitivinícola en el último año no escapó a la generalidad del resto de las economías regionales de nuestro país. Ocurre que tanto el consumo interno de la fruta fresca como sus diferentes transformaciones – jugos concentrados, diferentes tipos de vino y demás productos procesados– suelen tener un alto grado de dependencia respecto del ciclo económico local. Caídas en el poder adquisitivo como las registradas en 2016, afectan notoriamente a la industria, lo cual se traduce en un cierre de establecimientos bodegueros y el consecuente despido de los trabajadores. A continuación, se presenta la evolución mensual del sector, en relación a las ventas internas

Ventas Internas mes a mes – Año 2015 y 2016
(En millones de hectolitros)

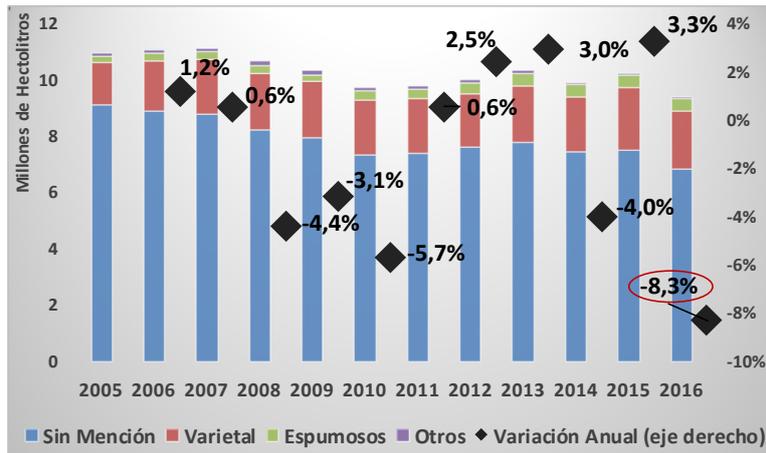


Fuente: elaboración propia en función a Instituto Nacional de Vitivinicultura

Como se observa, en casi la totalidad de los meses el último año mostró menor cantidad de despachos internos que en 2015. En el consolidado anual, la diferencia fue de 850.000 hectolitros, dado que en 2015 se vendieron 10,27 millones de hectolitros (mdh), mientras que en el año pasado se comercializaron tan sólo 9,42 mdh. A continuación, se amplía el análisis para los últimos doce años.

Ventas por tipo de vino – Año 2005 a 2016

(En millones de hectolitros y porcentaje de variación anual)

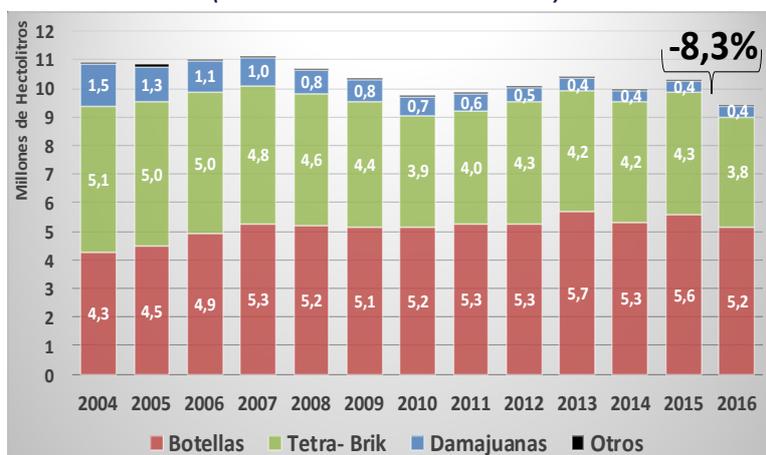


Fuente: elaboración propia en función a Instituto Nacional de Vitivinicultura

Donde se destaca una caída general en el último año del orden del 8,3%. La misma es la caída más pronunciada de toda la serie, que venía de crecer un 1,1% en el promedio del último quinquenio. En la división por tipo, se destaca especialmente la caída en los vinos varietales, del orden del 7,4% y de los genéricos (sin mención), que vendieron 8,8% menos en 2016.

Ventas por envase – Año 2005 a 2016

(En millones de hectolitros)



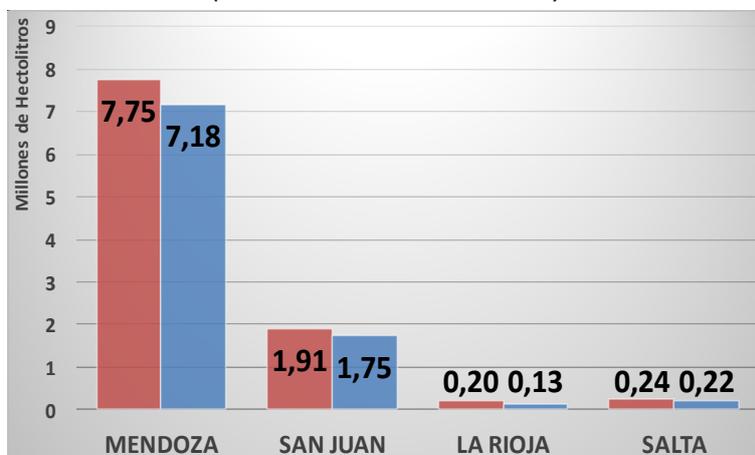
Fuente: elaboración propia en función a Instituto Nacional de Vitivinicultura

A su vez, se destaca que la caída del 8,3% en las ventas del último año afectó en mayor medida a los vinos comercializados en envase de tipo “tetrabrik”. Esto es sintomático de la pérdida de poder adquisitivo de los estratos de menor poder adquisitivo de nuestro mercado interno, ya que los vinos en ese

formato de envasado son mayormente propios de los productos de segunda marca o que apuntan al segmento masivo y no selectivo.

Ventas por provincia – Año 2016 a 2017

(En millones de hectolitros)



Fuente: elaboración propia en función a Instituto Nacional de Vitivinicultura

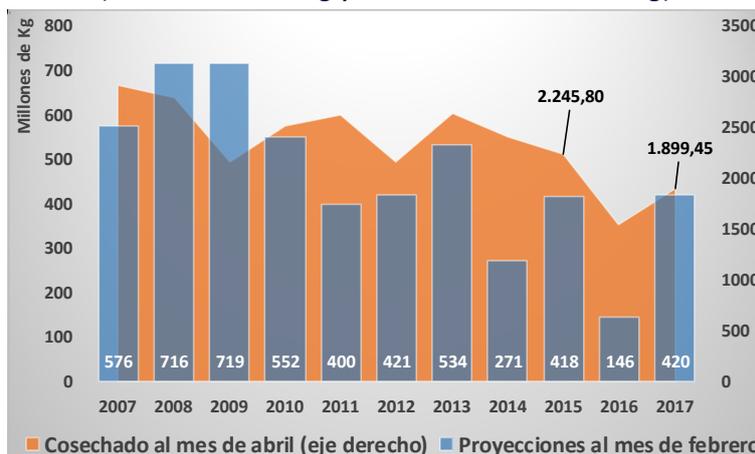
En la clasificación por Provincia, se destaca una merma en las cuatro principales productoras de la vid y sus derivados. En especial, Mendoza que representa un 76,3% del total de ventas registró en 2016 un derrumbe del 7,38% y San Juan que explica un 18,6% del volumen comercializado mostró un descenso superior al 8,4%.

Proyecciones

Las proyecciones no dejan un panorama mucho más alentador para el corriente año. Ocurre que, habiendo pasado dos años del cambio de administración, no se vislumbra la mejora pronunciada del sector, acorde a las expectativas generadas. De hecho, en el mejor de los escenarios previstos para el corriente año, se espera alcanzar el mismo nivel de producción que en 2015. Dicho de otra forma, se prevé para el corriente año una cosecha 11,7% menor a la del promedio de la última década, número que trepa al 18% si se compara contra el período 2007-2015.

Proyecciones y cosecha – Año 2007 a 2017

(En millones de kg y miles de millones de kg)



Fuente: elaboración propia en función a Instituto Nacional de Vitivinicultura y Observatorio de la Uva

Por último, pero no menor, observar que, en los primeros cuatro meses del año, la cosecha fehacientemente registrada muestra una merma del 15,4% si se la compara con la del año 2015.

Comercio exterior.

En la industria vitivinícola argentina, aproximadamente el 80% de la producción se destina al mercado doméstico, mientras que el 20% restante se exporta. Con respecto al mosto, esto es, el jugo concentrado de la uva, más del 20% de su producción se vende al exterior. Por su parte, la balanza comercial del sector se muestra favorable para la Argentina. En los últimos años se obtuvo un saldo neto comercial positivo que en promedio le dejó algo país más de 800 millones de dólares. Las importaciones son poco significativas en relación a las exportaciones.

Comercio vitivinícola –2014 a 2016

(En U\$S y en kilogramos)

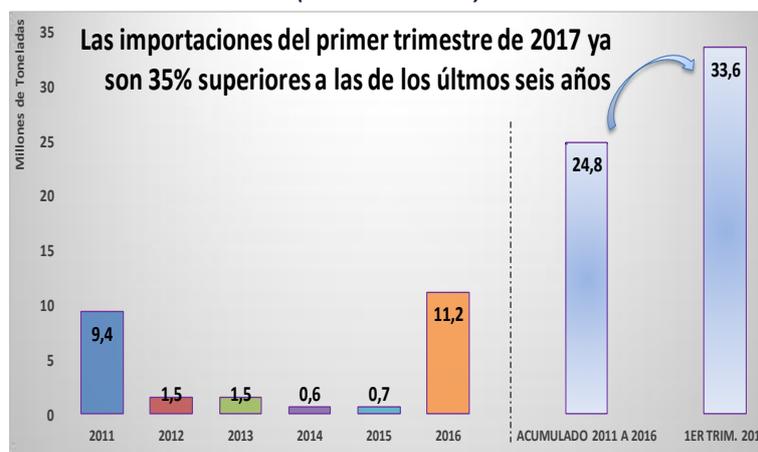
| AÑO | EXPORTACION | | IMPORTACION | | SALDO COMERCIAL |
|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|-----------------|
| | Precio CIF | X KILO | Precio CIF | X KILO | |
| 2014 | 859.125.730 | 271.758.312 | 5.068.544 | 599.901 | 854.057.187 |
| 2015 | 834.472.671 | 275.128.765 | 7.014.247 | 682.569 | 827.458.424 |
| 2016 | 846.190.445 | 268.934.456 | 10.629.314 | 11.177.417 | 835.561.131 |

Fuente: elaboración propia en base a datos de Aduana.

En los últimos meses, como consecuencia del cambio de la política económica (que se ha mostrado más permisiva para la importación de productos de origen foráneo), de las inclemencias climáticas que afectaron a las zonas productoras y de la magra cosecha de uva que se mantuvo baja en términos históricos, las importaciones de vinos se aceleraron marcadamente con respecto a los meses previos. Se ha pasado de una cifra poco significativa de importaciones mensuales a importarse vinos por valores que alcanzaron los 30 millones de dólares tomando el acumulado de los meses que van de diciembre de 2016 a marzo de 2017, lo que implica que en esos 4 meses las importaciones de vinos han sido mayores a las de los últimos 4 años (periodo 2012-2015). En el primer trimestre de 2017 se importó por más valor que en los últimos 3 años (2014-2016) y en el mes de marzo de 2017 más que en todo 2016. El primer trimestre del 2017 superó incluso el pico histórico de importaciones del año 2010 (22 millones de dólares se importaron en el año 2010 contra 24 millones del primer trimestre de 2017), lo que da cuenta de la aceleración del aumento de las compras de vinos extranjeros. Teniendo en cuenta que durante los últimos años las importaciones anuales se mantuvieron en promedio en torno a los 5 millones de dólares, lo importado resulta en una cifra relativamente elevada. En cuanto a las cantidades, los números son incluso mayores. En el primer trimestre de 2017 se importaron más vinos que en los últimos 6 años (periodo 2011-2016), alcanzando las 33 toneladas.

Importaciones de vino – 2010 a 2016 y primer trimestre 2017

(En toneladas)



Fuente: elaboración propia en base a datos de Aduana.

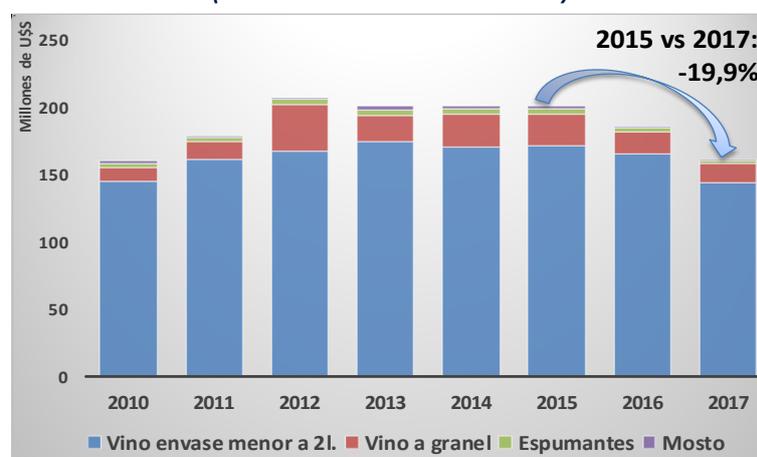
En particular, escalada en la importación de vino comenzó en diciembre del año pasado, mes en el cual ingresaron al país vinos por un valor de 6,3 millones de dólares. En el primer mes del año corriente se importaron vinos por 8 millones de dólares, en febrero ingresaron productos por 6,8 millones de dólares y en marzo otros 9,4 millones de dólares. En promedio, durante los primeros tres meses del 2017 se compraron vinos por 7,6 millones de dólares (por mes). Por otro lado, durante todo el 2014 se importaron 6 millones de dólares y en 2015 6,2 millones de dólares. En este sentido, lo importado durante cualquier mes del último cuatrimestre supera a lo importado usualmente en todo un año.

Tan solo en enero se importaron vinos por 8 millones de dólares, un 14% más que lo importado en todo el 2015 y un 58% más que lo importado en todo el 2014.

Por su parte, las exportaciones de vinos cayeron en el primer trimestre del año en curso. Mientras que en el primer trimestre del 2015 se exportaron vinos por un valor superior a los 200 millones de dólares, en el 2016 la exportación se redujo a 186 millones y en el 2017 lo exportado alcanzó los 161 millones de dólares (13% menos que en 2016 y 20% menos que en 2015).

Exportaciones de vino –Primer Trimestre 2010a 2017

(En millones de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a datos de Aduana.

En cuanto a las exportaciones por tipo de posición arancelaria prácticamente la totalidad de lo vendido al exterior se concentra en las exportaciones de vinos,

ya sea vino a granel o en recipiente con capacidad menor o igual a dos litros. Las exportaciones de mostos y espumantes son bajas en términos relativos (representan aproximadamente el 2% del total de vino exportado). En el primer trimestre del 2017 todas las posiciones cayeron interanualmente. En particular, durante los años 2016 y 2017 las caídas fueron notorias teniendo en cuenta que la exportación durante 2013, 2014 y 2015 se había estabilizado en torno a los 200 millones de dólares. Si se comparan los primeros trimestres de cada año, lo exportado durante los primeros tres meses del 2017 es lo más bajo que se puede observar de los últimos 7 años. Es necesario volver hacia el año 2010 para encontrar exportaciones de magnitud similar (en aquel año las exportaciones del primer trimestre del año alcanzaron los 160,2 millones de dólares).

Los principales destinos de las exportaciones para el primer trimestre del 2017 fueron los Estados Unidos por valor de 61 millones de dólares, el Reino Unido por 19 millones de dólares, Canadá por 14 millones de dólares, Brasil por 7 millones de dólares, Países Bajos por 6 millones de dólares, seguidos por Suiza, China, Dinamarca, Alemania y Japón con alrededor de 3 millones de dólares cada uno, completando los 10 primeros destinos. Dichos países representaron el 76 % del total exportado.

Por el lado de las importaciones, Chile es el principal país de origen por un valor de 32 millones de dólares. España y Sudáfrica le siguen con 600 y 180 mil dólares cada uno.

Producción local.

Según datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), la producción total de uva de Argentina en 2016 se ubicó en 17.584.179 quintales métricos (QM), por lo que sufrió un retroceso del 27,2% respecto de 2015. La cosecha de 2016 fue la peor en más de 30 años. Además de basarse en cuestiones climáticas, los expertos del sector atribuyen la caída al alto grado de abandono de muchos viñedos, que necesitan inversión y cuidado constante para poder mantener una productividad acorde. Esto tiene lugar por el incremento de los costos por el constante aumento de los servicios públicos y los precios en general, la baja

del consumo de vino en un mercado interno deprimido y con mayor competencia de bebidas alcohólicas alternativas, con la consecuente pérdida de rentabilidad de los pequeños y medianos viñedos, muchos de los cuales se originan a partir de emprendimientos familiares. En Argentina el 90% del vino que se produce es de gama media o alta. Los viñedos que más están cerrando sus puertas son los de hasta 40 hectáreas, particularmente en la franja entre 5 y 10 hectáreas. Al tratarse de actividades tradicionales, que exceden a la mera búsqueda de rentabilidad económica, muchos emprendimientos familiares sobrellevan el contexto actual sosteniendo su actividad por medio de ingresos derivados de otras actividades. Asimismo, el 35% de los vitivinicultores trabaja en forma asociada o cooperativa, lo que les permite capear mejor la crisis.

Un informe del Observatorio de Economías Regionales de la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas (ACОВI) calcula que, con una pérdida del 15% de la producción por condiciones climáticas adversas, un productor de 15 hectáreas tiene actualmente una rentabilidad negativa. La misma, va de los \$17.000 a los \$40.000 por hectárea sin contar las amortizaciones, según se trate de uvas tintas o blancas.

Se estima que hasta el momento se perdieron 12.000 hectáreas y se fundieron casi 900 productores. Se registraron descensos en la actividad en once de las dieciséis provincias productoras de vid. La caída más importante se registró en la provincia de Jujuy con una merma del 47,47% (aunque la misma explica sólo un 1% del total). La vendimia se encuentra fuertemente concentrada en las provincias de Mendoza y San Juan, que juntas representaron el 93,1% de la producción 2016. La tercera provincia productora, con el 4,2% fue La Rioja.

Las estimaciones para 2017 no son muy alentadoras en lo que a producción respecta. Se espera que la cosecha alcance los 18 millones de quintales que, si bien es mayor a la de 2016, todavía está muy por debajo de los últimos años.

Producción de uvas – 2005 a 2016

(En millones de quintales métricos)

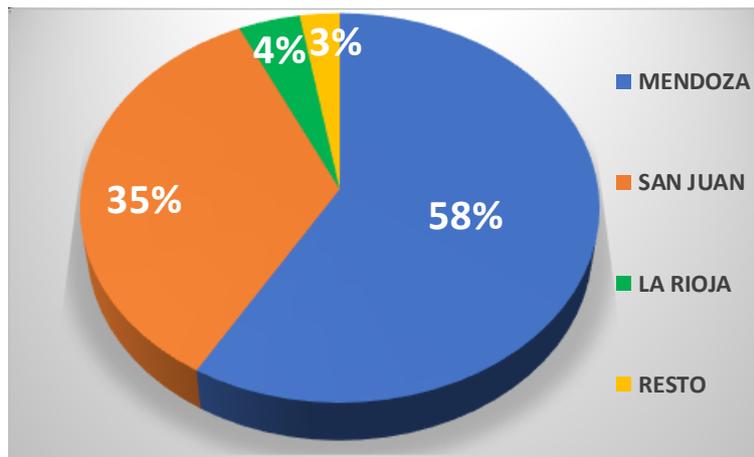


Fuente: elaboración propia en base a datos del INV.

En la provincia de Mendoza, donde se concentra el 58,5% de la producción de uva (de unos 10.283.609 quintales métricos) la cosecha cayó un 39,3%. En cambio, en la provincia de San Juan, la segunda en términos relativos con el 34,6% de la producción, la cosecha aumentó un 7,2%.

Distribución geográfica

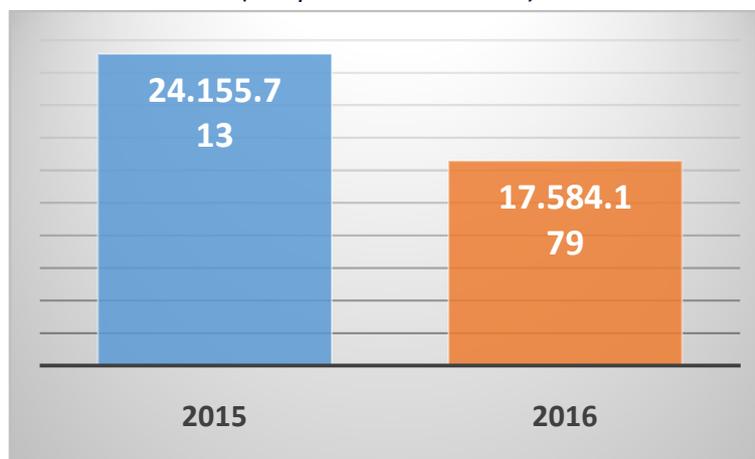
(En % sobre el total)



Fuente: elaboración propia en base a datos del INV.

Cosecha de uvas – 2005 a 2016

(En quintales métricos)



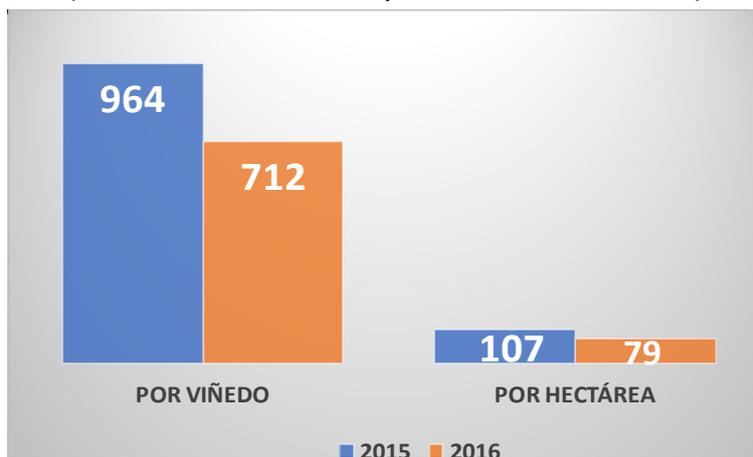
Fuente: elaboración propia en base a datos del INV.

En la última década el promedio de producción se ubicó en 25.828.867 (QM), por lo que en 2016 la cosecha fue 31,9% menos que dicho promedio. Los años con mayor cosecha fueron 2006 y 2007 con 28.809.275 y 30.925.095 de QM respectivamente.

Por otro lado, en base a los datos del INV, en 2016 la cantidad de viñedos en el país y la superficie plantada con vid tuvieron un retroceso marginal respecto de 2015 del 1,4% y 0,3% respectivamente, ubicándose en 24.702 viñedos y 223.944 hectáreas plantadas con vid. La superficie media de los viñedos fue de 9,07 hectáreas. Estos números marcan, por consiguiente, una fuerte disminución de la productividad por viñedo o por hectárea plantada con vid para el año 2016. Así mientras en 2015 se produjeron 964 QM por viñedo, en 2016 bajó a 712 QM, un retroceso del 26,2%, y mientras en 2015 se produjeron 107 QM por hectárea, en 2016 se ubicó en 79 QM, unan baja del 27,0%.

Producción promedio de UVA – 2015 a 2016

(En cantidad de viñedos y cantidad de hectáreas)



Fuente: elaboración propia en base a datos del INV.

Respecto del tamaño de las explotaciones, predominan los viñedos de pequeña y mediana superficie (minifundio). El 37% de la cantidad de viñedos corresponde a plantaciones de hasta 2,5 hectáreas, que representan el 5% de la superficie plantada. Si ampliamos hasta 7,5 hectáreas nos encontramos con el 70,2% de los viñedos y con el 21,6% de la superficie. De 7,51 a 50 hectáreas hay 6.708 viñedos, el 51,5% de la superficie. Además, hay 641 viñedos de más de 50 hectáreas (el 2,6% del total y el 26,9% de la superficie plantada).

Tamaño de las plantaciones – Año 2016

(En hectáreas)

| Rango de superficie. En hectáreas. | Cantidad de viñedos | % de viñedos | % de superficie |
|------------------------------------|---------------------|--------------|-----------------|
| de 0,001 a 2,5 | 9.150 | 37,0% | 5,0% |
| de 2,51 a 7 | 8.203 | 33,2% | 16,6% |
| de 7,1 a 50 | 6.708 | 27,2% | 51,5% |
| más de 50 | 641 | 2,6% | 26,9% |
| Total | 24.702 | 100% | 100% |

Fuente: elaboración propia en base a datos del INV.

Respecto del tipo de uva implantada, el 92% de la superficie corresponde al tipo “elaboración”, con predominio de las tintas y avanzando las de alta calidad. Le siguen con el 5,7% las de “consumo en fresco”, las de “pasas” con el 1,9% y para “otros consumos” con el 0,2%. Se trata de porcentajes similares a los de los últimos años, pero con un incremento en el tipo consumo fresco respecto de 1990, que se encontraba en el 1,6%.

Superficie plantada, por tipo – 1990 vs 2016

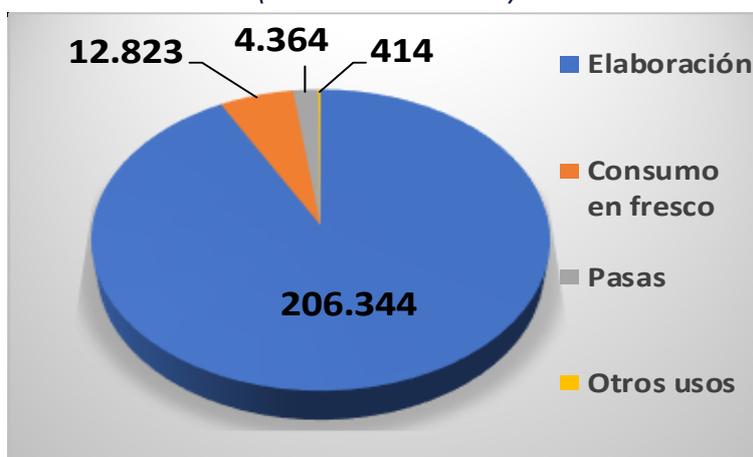
(En hectáreas)

| Aptitud de la uva | 1990 | % | 2016 | % |
|-------------------|---------|-------|---------|-------|
| Elaboración | 202.146 | 96,1% | 206.344 | 92,2% |
| Consumo en fresco | 3.352 | 1,6% | 12.823 | 5,7% |
| Pasas | 4.166 | 2,0% | 4.364 | 1,9% |
| Otros usos | 707 | 0,3% | 414 | 0,2% |
| Total | 210.371 | 100% | 223.945 | 100% |

Fuente: elaboración propia en base a datos del INV.

Superficie plantada, por tipo – 2016

(En % sobre el total)



Fuente: elaboración propia en base a datos del INV.

La producción de uva para con destino consumo fresco, en la última década, mantiene una tendencia de retroceso. Puntualmente, en el año 2016 se

produjeron 92.712 QM para dicho destino, una caída del 43,3% respecto de 2015. El 96,9% de dichas uvas se produjeron en la provincia de San Juan.

Las uvas con destino para Pasas producidas en 2016 fueron 450.524 QM, un 26,2% menos que 2015. El 97,3% de las uvas para pasas se produjeron en la provincia de San Juan. Las variedades más producidas son FlameSeedless 49,55% y Arizul con 19,24%. Asimismo, las uvas destinadas a vinificar en 2016 llegaron a 17.040.942 QM, un 27,1% menos que en 2015. Casi el 97% del total de uvas producidas se destinan a la vinificación.

Destino de la producción de uvas – 2015 vs 2016

(En quintales métricos)

| Destino/Año | 2015 | 2016 | Porcentaje 2016 | Variación 2016 vs 2015 |
|----------------|------------|------------|-----------------|------------------------|
| Consumo fresco | 163.530 | 92.712 | 0,5% | -43,3% |
| Pasas | 610.313 | 450.524 | 2,6% | -26,2% |
| Vinificar | 23.381.869 | 17.040.942 | 96,9% | -27,1% |
| TOTAL | 24.155.712 | 17.584.178 | 100,0% | |

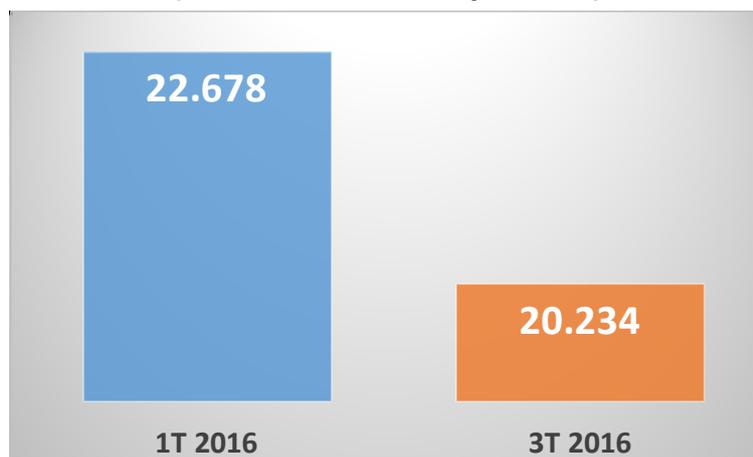
Fuente: elaboración propia en base a datos del INV.

Evolución de los salarios.

La industria vitivinícola se constituye con 55 mil a 60 mil puestos de trabajo estables, a los que se le suman 45 mil a 50 mil que se desempeñan de manera temporaria, como los cosecheros, que son los primeros en sufrir las embestidas de los recortes laborales. Durante el año 2016 y producto de una mala cosecha, altos costos de acarreo, de combustibles y energéticos, muchas fincas se vieron obligadas a recortar personal. También lo hicieron de manera similar las empresas empaquetadoras y distribuidoras como es el caso de ExpoFrut, que despidió a fines de 2016 y principios de 2017 a 90 personas, otras 50 negocian su salida y la planta queda con 25 estables. Es que la empresa decidió no participar de la campaña 2017, vendiendo la uva que le quedaba y reduciendo personal. La firma extranjera se encuentra en el país desde 1971 y supo ser de las mayores exportadoras de frutas (entre otras,

también de uva), con 4 mil hectáreas. En 2006 llegó a una exportación record de 165 mil toneladas, en 2016 apenas 12 mil toneladas. La particularidad del sector con un gran número de trabajadores temporarios y otra porción de precarizados, dificulta contar con estadísticas precisas sobre el número de cesanteados.

Empleo en bodegas – Año 2016
(En cantidad de empleados)



Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

No es así el caso de los bodegueros productores de vinos. A principios de 2016 había 1.279 inscriptas, de las cuales 884 eran elaboradoras. En 2017, el número según estimaciones propias de bodegas inscriptas disminuyó a bajó a 1159 (120 menos), mientras que las elaboradoras fueron 864 (20 elaboradoras menos). En el caso de los trabajadores los números siguen siendo preocupantes. Según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, al primer trimestre de 2016 la cantidad de puestos de trabajo en el sector de elaboración de vinos y otras bebidas fermentadas a base de frutas eran de 22.678, mientras que al tercer trimestre del mismo año había disminuido a 20.234 (2.444 trabajadores registrados menos, es decir 10% del total). Las variables como la alta inflación del 2016, la pérdida del poder adquisitivo y el atraso cambiario al igual que la ausencia de políticas orientadas a las economías regionales, impiden al sector repuntar. A nivel local, las bodegas deben lidiar con una porción de consumidores cada vez más chica, en un escenario en el que se han sumado

más jugadores, a media que el atraso cambiario obligó a muchas firmas a abandonar sus negocios en el exterior.

Los salarios del sector vitivinícola han evolucionado a la par del avance del IPC, y en muchos periodos, superándolos, hasta el año 2016. Desde enero del 2012, la remuneración promedio de los trabajadores registrados en el sector privado de elaboración de vinos ha tenido un crecimiento, en general, mayor que la de la elaboración de cerveza y otros alcoholes. No obstante, se observa que en los primeros meses de 2016 dicha tendencia se revierte, dado que la variación de los salarios en cerveza ha aumentado por encima de los de la elaboración de vino. En esta línea, es importante señalar también que las remuneraciones de esta última actividad son considerablemente menores a los correspondientes a la elaboración de cerveza. El salario de la viña creció a marzo de 2016 un 33% (la inflación acumulada para igual periodo alcanza el 35% aproximadamente), mientras que en el caso del vino lo ha hecho un 24%.

Dentro del sector vitivinícola, el eslabón primario comprendido por los productores y sus respectivos trabajadores, es la parte más vulnerable de la cadena. En contextos de incrementos de precios como los del 2016, se producen despidos y cesantías de trabajadores en grandes números al mismo tiempo en que la precarización de los salarios aumenta con la informalidad. Las últimas consecuencias nombradas se agravan debido a diversos factores de fomento como la estructura competitiva de la cadena, donde la elaboración y comercialización se concentra en pocas unidades productivas y los procesos primarios se atomizan entre miles de productores, lo que permite a los dueños de fincas pagar un menor precio a los trabajos temporarios y en muchos casos los estables. El factor percedero de la uva cumple un papel importante como factor de presión al productor para entregar y vender la uva lo más pronto posible, muchas veces sin fijar un precio de venta razonable que le permita cubrir la mayoría de los costos. Existen otros factores que influyen como la descapitalización, la falta de créditos blandos y la infraestructura para la protección ante fenómenos climáticos.

Precios y rentabilidad.

El precio de referencia de la uva queda plasmado en contratos entre viñateros y las bodegas. Solo una parte de las operaciones se formalizan mediante contratos, por lo cual es posible estimar valores medios de referencia para ventas. La uva para vinificar difiere en su precio según sea el color y la calidad. Para el análisis de los precios, se utilizarán valores correspondientes a la Bolsa de Comercio de Mendoza, tomando como referencia el precio de traslado, pero también se analizarán el precio de las uvas sin el proceso de vinificado y el precio de góndola.

Precios en la cadena de valor vitivinícola – enero 2016 vs enero 2017

(En pesos y variación %)

| Análisis de los Precios en la Cadena de Valor Vitivinícola | | | | | |
|---|---------|-------------------|-----------------|-------------------|--------------------------|
| Tipo de Vino | Periodo | Precio Productor* | Precio Bodega** | Precio Góndola*** | Brecha Góndola-Productor |
| Vino Tinto | ene-17 | \$5,28 | \$11,73 | \$39,20 | 643% |
| | ene-16 | \$3,00 | \$3,42 | \$15,76 | 425% |
| Vino Blanco | ene-17 | \$2,88 | \$4,52 | \$26,49 | 821% |
| | ene-16 | \$1,25 | \$1,96 | \$14,00 | 1020% |

* Corresponde al valor equivalente en litros que se paga al productor por la uva sin procesar

** Es el precio que recibe el productor por la uva vinificada (precio de vino de traslado)

*** Precio de un litro de vino común envase tetra brik en góndola de supermercado

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Observatorio Vitivinícola Argentino, Bolsa de Comercio de Mendoza, INV y ACOVI.

El precio por quintal de uva tinta (cada quintal equivale a 100 kilogramos) a enero 2016 era de \$240, arrojando un precio por kilogramo de \$2,4. Para poder realizar la equivalencia entre los kilogramos de uva y los litros de vino para traslado, se toma como factor de conversión 1,25 Kg = 1 Litro de vino. Llegamos así a un precio de \$3 por litro de uva equivalente. Si realizamos el mismo procedimiento para enero de 2017, donde el quintal valía \$422, el precio por kilo de \$4,22 y el equivalente por litro \$5,28.

Para uvas blancas, el precio por quintal en 2016 era de \$100, el precio por kilo de \$1 y el equivalente por litro de vino de traslado \$1,25. En enero de 2017 el quintal asciende a \$230, con un precio por kilo de \$2,3 y precio equivalente por litro \$2,88.

El precio de traslado por litro de vino tinto genérico por su parte, era en promedio de \$3,42 en enero 2016, mientras que, en 2017, asciende a \$11,73 (un incremento del 243%). Para vinos blancos, el precio de traslado por litro de vino genérico en febrero 2016 era de \$1,46, aumentando a \$4,52 para mismo mes de 2017 (131%).

Analizando el precio de góndola, el litro de vino tinto común en tetra brik promedio para enero 2016 era de \$15,76, llegando a \$39,20 en 2017 (149%). Para el vino blanco, en 2016 el precio por litro era de \$14, ascendiendo a \$26,49 en 2017 (89%).

Contando con los precios pagados por las bodegas y por el precio de góndola es posible calcular la rentabilidad del vino común (se calcula precio de góndola/precio de bodegas). La rentabilidad, en este caso se hace referencia a la diferencia de precios que separa a los productores y al consumidor, por lo tanto, es un indicador de la rentabilidad del sector fraccionador y comercializador analizado en forma conjunta, medido en términos de relación o diferencia de precios. Esta rentabilidad es la brecha de precios existente entre los productores y el consumidor. Las rentabilidades quedarían configuradas de la siguiente manera:

Vino Tinto Enero 2016: $(\$15,76/\$3,42) = 4,61$

Vino Tinto Enero 2017: $(\$39,20/\$11,73) = 3,34$

Se observa una caída de la rentabilidad del 27%

Vino Blanco Enero 2016: $(\$14/\$1,96) = 7,16$

Vino Blanco Enero 2017: $(\$26,49/\$4,52) = 5,86$

Se observa una caída de la rentabilidad del 18%

Se observa que la brecha existente entre el precio que se le paga al productor por el equivalente en litros de uva sin procesar y el precio en góndola que pagan los consumidores finales, se incrementa entre ambos periodos para el caso del tinto (pasa de 5,25 veces a 7,43 veces), mientras que en el blanco se observa una leve disminución.

Si tomamos el precio de contado por kilo de uvas tintas y blancas vendidas al público en supermercados, en enero de 2016 se podían encontrar las uvas tintas a \$19 el kilo, mientras que el productor para el mismo periodo recibía \$2,40 por kilo (una brecha de 7,92 veces). En enero de 2017 esa brecha se agrandó. En el supermercado se podía encontrar las uvas en \$38 mientras que el productor recibía \$4,22 el kilo (la brecha pasó a ser de 9 veces). Caso similar ocurrió con las uvas blancas, las cuales pasaron a costar en los supermercados de \$14 el kilo en enero de 2016 a \$36 al mismo mes en 2017. Por su parte los productores recibieron \$1 por kilo en 2016 y \$2,30 en 2017. La brecha pasó de 14 veces a 15,65 de lo que el consumidor paga en el supermercado y lo que recibe el productor por la uva sin procesar.

Finalmente, analizando los precios implícitos de exportación e importación por kilogramo de vino, observamos que el precio por kilo importado disminuye considerablemente entre enero 2016 y 2017, lo que muestra la peligrosidad que tiene para el sector la entrada de vinos extranjeros a precios muy inferiores a los del mercado local. Por el lado de las exportaciones notamos que, si bien el precio por kilo exportado aumenta, lo hace en una proporción muy pequeña (2%), reflejando la pérdida de competitividad que tiene el sector en el comercio exterior.

Costos y Rentas de Equilibrio.

La industria vitivinícola nacional está integrada por pequeños y medianos productores que producen uvas, elaboran vino y mosto en bodegas pequeñas, medianas y grandes con distinto grado de integración hacia la producción, y por empresas relacionadas al proceso de producción primaria y elaboración, distribución y comercialización de vinos y otros productos. La cosecha es una de las etapas principales de la actividad del sector, con un peso muy relevante en no solo en los costos sino en las calidades de los vinos. Contar con una estructura de costo se hace necesario para poder determinar la rentabilidad del productor, sabiendo que es el actor más perjudicado de la cadena.

El escenario propuesto es de un productor de 10 hectáreas, con un rendimiento promedio de 250 QQ (Quintiles) la hectárea. Se supone que el productor es dueño de la tierra, no cuenta con mecanización, por lo que la cosecha es manual, tampoco cuenta con transporte propio, por lo que deberá pagar un flete que traslade la producción. Se considera una cuadrilla de cosechadores, los cuales cosecharán en total 13.158 tachos de 19 kilogramos cada uno de uvas durante 15 días. Por cada tacho se paga un monto medido en fichas (para el ejemplo considerado, las mismas van de \$7 en 2016 a \$9 en 2017). También se tienen en cuenta la mano de obra de traslado, la cual se abona entre 7 y 9 pesos por quintil cosechado. Se considera además dos trabajadores diarios por 15 días, por 298 y 428 pesos por día entre 2016 y 2017. Luego se agrega el costo de los aportes (\$10,6 por quintil cosechado en 2016 y \$17,11 en 2017) así como el flete (\$17 por quintil trasladado en 2016 a \$22 en 2017). La suma de todos estos costos nos arrojará el costo total.

Estructura de costos de la cosecha de uva – enero 2016 vs enero 2017

(En pesos y variación %)

| VARIABLE | ene-16 | ene-17 | Variación |
|-----------------------|--------------|--------------|-----------|
| COSTO FICHAS | \$92.106,00 | \$118.422,00 | 29% |
| MO TRASLADOS | \$17.500,00 | \$22.500,00 | 29% |
| MO OBREROS | \$8.946,60 | \$12.840,00 | 44% |
| APORTES | \$26.500,00 | \$42.775,00 | 61% |
| FLETES | \$42.500,00 | \$55.000,00 | 29% |
| TOTAL | \$187.552,60 | \$251.537,00 | 34% |
| COSTO POR KILO | \$0,75 | \$1,01 | 34% |

Fuente: elaboración propia en base a datos de ACOVI, INV y Ministerio de Hacienda.

Bajo los supuestos propuestos, el costo total para 250 QQ de uva tinta de alto rendimiento con cosecha manual y sin mecanización, asciende a \$251.537 para 2017, un 34% más que el año pasado.

El costo por kilogramo de uva se define el \$1, y como vimos anteriormente el productor puede venderla hasta \$4,22 el kilo, obteniendo un margen de ganancia del 76%. Cabe aclarar que dicho ejemplo no representa costos reales para un productor, ya que no se tuvieron en cuenta los costos de siembra y mantenimiento, poda, laboreo de suelo, riego, fertilización, tratamientos fitosanitarios, desbrote, aplicación de herbicida y control de plagas,

fertilización pos cosecha, control de malezas, etc. Si tomamos en cuenta un costo de mano de obra para las tareas anteriores y posteriores a la cosecha misma equivalente al 50% del costo de la mano de obra total de la cosecha (incluye flete), la estructura de costo quedaría de la siguiente manera:

Mano de Obra Total = Cosecha (\$251.537) + Pre y Post Cosecha (50% de Cosecha \$125.768,5) = \$345.313. La MO representa el 68% de los costos de la actividad según diversos informes especializados.

Mecanización: 4% del total (\$20.312,55)

Insumos: 25% del total (\$126.953,42)

Impuestos y Derechos: 3% del total (\$15.234,41)

Esto se consolida en un costo total aproximado de \$507.814 para 2017, por lo que el precio por kilo para 250 mil kilos es de \$2,03. Es decir que para no ganar ni perder vendiendo la uva sin procesar (hay que tener en cuenta que en el análisis no se contempló la posibilidad de granizos ni la amortización de los bienes de capital), el precio no debe ser menor a \$2,03. Eso arroja un margen de ganancia del 50%. En caso de una inversión para granizo y teniendo en cuenta amortizaciones se estima que el margen se ubicaría entre en 15% y el 20%.

Los valores analizados anteriormente son de referencia. Existen otras variables que juegan un papel importante a la hora del cálculo de costo como es el caso del costo energético que pasó de representar un 3% de la estructura de costos totales al 11% entre 2016 y 2017 debido a la quita de subsidios en las tarifas no solo de energía eléctrica, sino también de agua. Otro aumento que impacta en las economías regionales es el incremento en los combustibles. Los costos por consumo de gasoil incluyendo el mantenimiento de la maquinaria y fletes, ocupan aproximadamente un 24% de los costos totales. En el 2016 el aumento en los combustibles fue alrededor del 31%, afectando directamente a la utilización de máquinas para la cosecha y transporte.