



IERAL

Fundación  
Mediterránea

# Informe de Coyuntura del IERAL

Año 27 - Edición N° 1167 – 3 de Diciembre de 2018

- informe a Noviembre de 2018-

## Regional Cuyo

### Editorial Mendoza

Panorama en la industria del vino

#### IERAL Mendoza

Economista Jefe: Gustavo Reyes - greyes\_ieral@speedy.com.ar  
Economista Senior: Jorge A. Day (Editor) - jday\_ieral@speedy.com.ar

#### Edición y compaginación

Karina Lignola y Fernando Bartolacci

#### IERAL Mendoza

(0261) 438-0287  
ieralmza@speedy.com.ar

#### IERAL Córdoba

(0351) 473-6326  
ieralcordoba@ieral.org

#### IERAL Buenos Aires

(011) 4393-0375  
info@ieral.org

#### Fundación Mediterránea

(0351) 463-0000  
info@fundmediterranea.org.ar



## Editorial

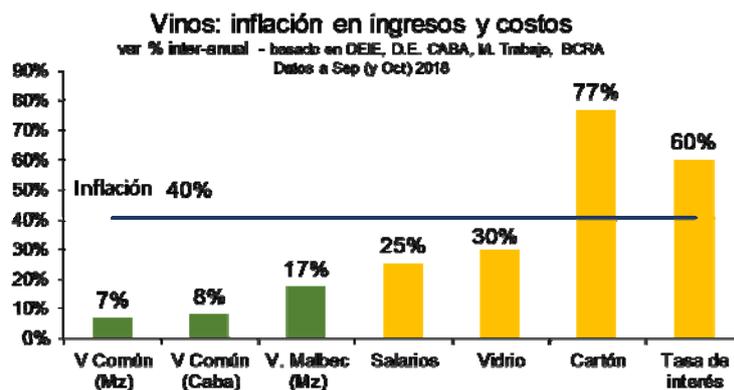
### Panorama en la industria del vino

Este año ha sido complicado para muchos sectores productivos en el país, especialmente en aquellos que destinan sus ventas al mercado interno, más empobrecido luego de la gran devaluación. Afortunadamente, hubo sectores exportadores que han podido compensar en parte esta situación. La industria del vino es una mezcla de ambos, por lo cual ha presentado fuerzas contrapuestas. En algunas bodegas su situación ha mejorado, y en otras se le ha complicado notoriamente.

#### 1. CORTO PLAZO

Comenzando con el mercado interno, se ha observado una disminución importante en el consumo de vinos y una mayor elaboración de los mismos (por mayor cosecha de uvas). Ambas fuerzas, menor demanda y mayor oferta, tiran para abajo sus precios. A Septiembre de 2018, con una inflación que ha rondado el 40%, los precios finales de vinos comunes han aumentado menos del 10% inter-anual, y los vinos varietales en menos del 20%.

Además, sus costos han aumentado más. Los salarios de la industria de la alimentación en Mendoza han aumentado un 25%, y los precios de los insumos lo han hecho a un porcentaje mayor.



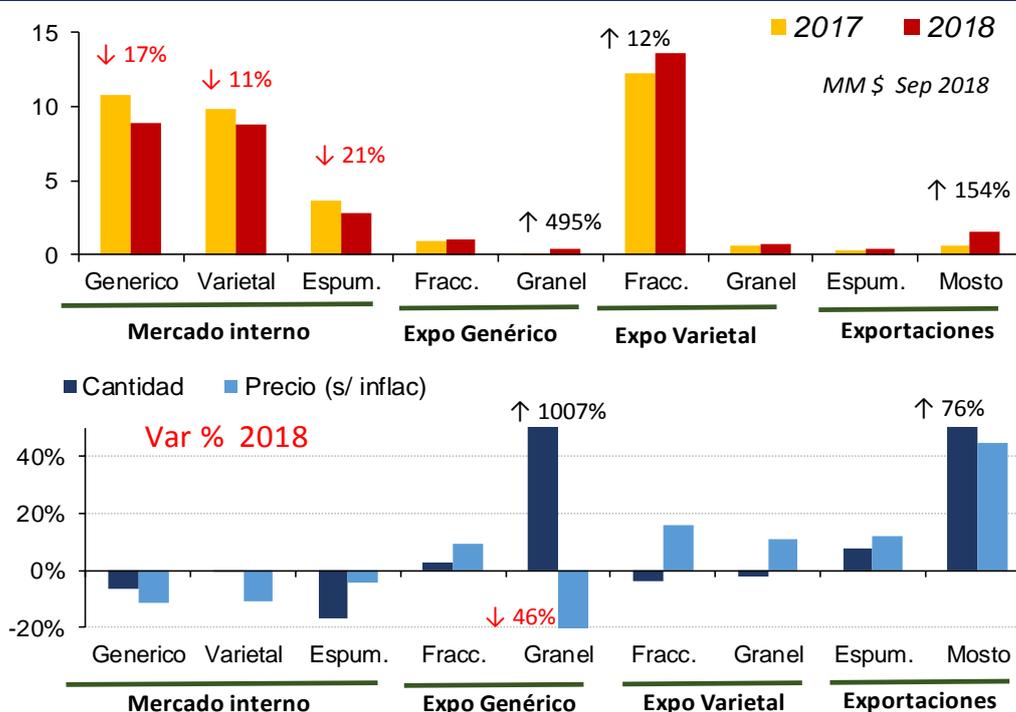
Con precios de vinos rezagándose con respecto a sus costos, implica que ha habido menos fondos de las bodegas para pagar la materia prima. Por eso, los precios de las uvas también se han visto rezagadas.

Con un dólar más caro, en materia de ventas de vinos mendocinos se ha dado la situación previsible: mal en las ventas en el mercado interno y mejor las destinadas a exportaciones. Internamente, en la mayoría de las ramas de la industria, han disminuido las cantidades consumidas (en varietales se ha mantenido estable), y además sus precios han aumentado por debajo de la inflación. Por eso, los ingresos por ventas internas, netos de inflación, han sufrido una reducción.

En exportaciones, las más relevantes son las ventas de vino varietal fraccionado, y esas han disminuido en cantidades exportadas (los grandes clientes, EEUU y Reino Unido, han comprado menos), pero ha mejorado el dólar, lo cual se potencia con el encarecimiento de esa moneda. Algo similar se ha observado en mostos.

Un caso particular es el de los graneles. Han aumentado significativamente en cantidades, pero partiendo de una base pequeña. Contribuye a reducir los stocks vínicos, pero impacta poco en los ingresos totales de la industria en Mendoza.

## Venta vinos Mza (neto de inflación) – 9 meses



IERAL Mendoza, estimaciones en base a Observatorio Vitivinícola, INV y DEIE

Aparte de las menores ventas en el mercado interno y de los precios que se han rezagado con respecto a la inflación, el otro gran problema está en el financiamiento. Se trata de un sector de una gran necesidad de capital de trabajo (no es pequeña la

brecha entre el momento de compra de insumos y materia prima y el del efectivo cobro). Y este año ha sido uno de altísimas tasas y de reducción de los créditos. Además, se ha agravado porque en varios sectores se ha elevado la demora en los pagos.

Resumiendo, un año complicado para la industria del vino. En parte se ha compensado con las exportaciones. En este sentido, debe aclararse que las mismas representan un 40% de todas las ventas en el país. Es decir, en volúmenes pesa más el mercado interno. Y dentro de las exportaciones, menos de la mitad corresponde a vinos varietales, que son las de mayor precio promedio.

¿Qué esperamos para 2019? Los pronósticos macroeconómicos apuntan a un año que podría ser relativamente mejor que el actual, pero se mantendrían varias complicaciones. Las tasas de interés se mantendrían altas, por lo cual el crédito se mantendría bajo. El dólar podría rezagarse levemente, con respecto a la inflación, y quizá en el mejor de los casos, haya una leve recuperación del poder de compra de la población, al menos para evitar otra caída fuerte en el consumo interno. Sí podría esperarse una mejora en las ventas externas. Una de sus amenazas es la mejor cosecha europea, que puede implicar menores precios de los vinos en el mundo.

Internamente, se espera una mayor cosecha de uvas, con bodegas repletas de vinos. Especialistas opinan que es razonable que los stocks deberían ser equivalentes a 4-5 meses de consumo, pero posiblemente a mediados del año que viene terminen en el doble. Por eso, si no hay sorpresas climáticas, es posible que los precios de las uvas se vuelvan a estancar.

En síntesis, 2019 podría ser relativamente mejor que 2018, pero no tanto.

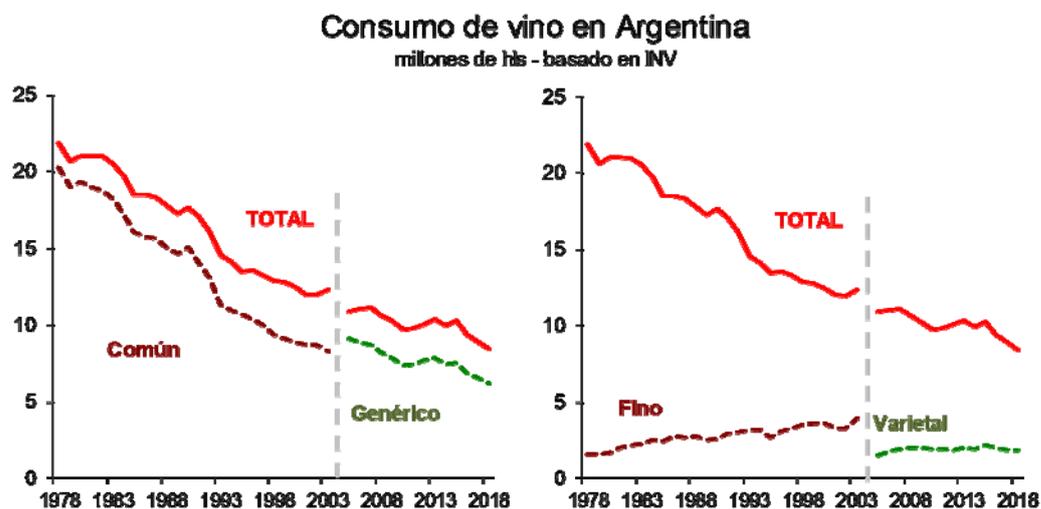
## 2. MEDIANO PLAZO

2018 ha sido un año complicado, y la pregunta es si se trata de una situación coyuntural o estructural. Para ello, es conveniente analizar las tendencias en este mercado, y destacaremos dos.

La primera, a nivel nacional, es la **caída permanente y gradual en el consumo nacional de vinos**. De beber 70 litros anuales per cápita décadas atrás a menos del 25 actualmente. Desagregando por tipos de vinos, la disminución fuerte se ha dado en los vinos denominados anteriormente "comunes", y ahora "genéricos", generalmente de bajos precios. En los otros vinos, antes "finos" y ahora "varietales" tuvieron su

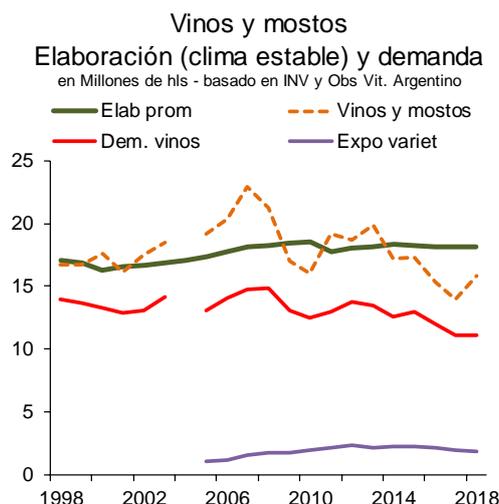
recuperación hasta el año 2008 y luego su consumo se ha mantenido relativamente estancado.

## Tendencia 1: menor consumo interno



Esta tendencia a un menor consumo también se viene observando en los países que son grandes productores y consumidores de vino (Francia, España e Italia, aunque en éste último ha habido un repunte en los últimos dos años).

Una pregunta es si no hay sobre-producción de vinos. A continuación se presenta una simulación. La cosecha de uvas no es estable porque está sujeta, entre otros factores, a los accidentes climáticos (heladas y granizo). En nuestra simulación, consideremos una situación en que hubiese estabilidad climática, y que en todos los años los rendimientos "kilos de uva por hectárea" se hubiesen mantenido constantes, en el país. La demanda total de vinos argentinos (incluyendo las exportaciones) representarían un 60% de esa producción. Los excedentes podrían salir vía mostos, y si no, se acumularían stocks.



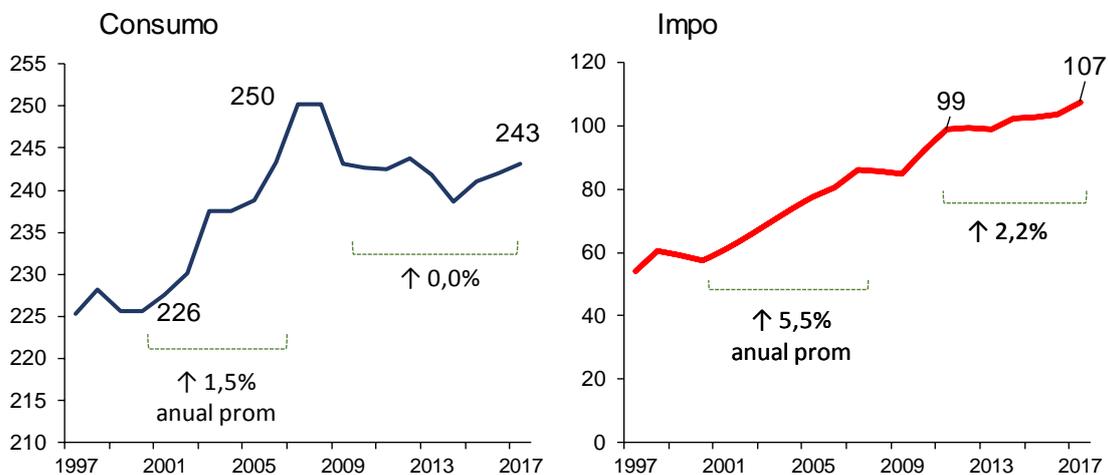
Obviamente, los stocks varían porque ha habido años con accidentes climáticos, y eso ha generado una alta variabilidad en los precios de uvas y vinos. Pero el consumo decreciente complica al sector.

La segunda tendencia es el **mayor consumo mundial de vinos importados**. Hasta la crisis financiera internacional, el consumo mundial de vinos crecía a un ritmo del 1,5% anual promedio, y la importación lo hacía a un ritmo mayor (5,5%). Posteriormente, con sus oscilaciones, el consumo mundial se ha estancado, pero las importaciones continúan aumentando (a un ritmo menor). Compatible con el menor consumo en los grandes países productores, y mayor consumo en otros. Para las bodegas de nuestro país, no es la panacea como en la década anterior, pero afortunadamente el mundo sigue comprando más vino importado.

## Tendencia 2: mundo compra más

### Consumo e importación mundial de vinos

en millones de hectólitros - basado en OIV

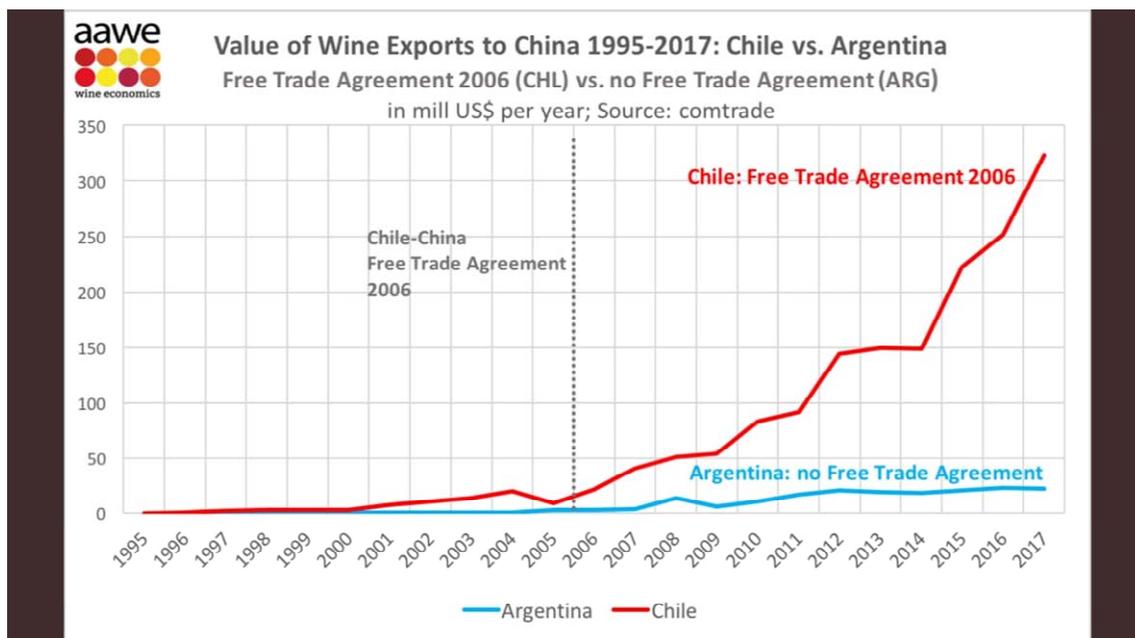


Aparte de estas tendencias, es relevante considerar las ventajas y desventajas que presenta Mendoza. Entre las primeras, están sus condiciones naturales para elaborar vinos de calidad, más la presencia de clusters de proveedores para nutrir de insumos y equipos para viñas y bodegas.

Entre las desventajas, hay dos puntos clave a considerar. Por un lado, es su lejanía con respecto a los grandes centros de consumo, tanto de Argentina (Buenos Aires) como del mundo. Eso es claro al competir con vinos chilenos, y más difícil con los europeos. Esto implica que el costo de logística es muy relevante. Es imperiosa la necesidad de reducir estos costos.

El segundo punto es que vivimos en Argentina, que complica en dos sentidos. (i) Argentina es un país proteccionista, especialmente de industrias que les cuesta competir con el mundo, y que son industrias con mucho peso político. Además es un país con fuertes diferencias políticas, especialmente en decidir con qué países alinearse. Ambas características genera dificultades para lograr acuerdos comerciales favorables para la industria del vino. El gráfico siguiente, provisto por la AAWE (economistas del vino), muestra cómo, luego del acuerdo de libre comercio entre China y Chile, le ha permitido a nuestro vecino país lograr un espectacular incremento de exportaciones de vinos a China, mientras que las de vinos argentinos continúan estancadas.

## Desventaja del proteccionismo



El otro punto vinculado a Argentina (ii) es su inestabilidad económica. Hasta el año pasado estábamos en un país carísimo y ahora se abarató sensiblemente con respecto al mundo. Complicadísimo para invertir.

Las desventajas mencionadas implican que las estrategias vitivinícolas deben apuntar a enfrentar esos mayores costos. Esto se logra reduciendo los costos de producción y/o aumentando los precios de los vinos argentinos. Para este último punto, se requerirá inversiones para mejorar su calidad y/o presentación y más marketing.

La buena experiencia de varios años atrás en el desempeño exportador del sector indica que hay chances para seguir trabajando en este sentido.