



IERAL

Fundación
Mediterránea

Informe de Coyuntura del IERAL

Año 29 - Edición N° 1257 - 2 de Marzo de 2020

-Informe correspondiente a Febrero de 2020-

Regional Cuyo

Editorial Mendoza

Panorama vitivinícola

IERAL Mendoza

Economista Jefe: Gustavo Reyes - greyes_ieral@speedy.com.ar

Economista Senior: Jorge A. Day (Editor) - jday_ieral@speedy.com.ar

IERAL Mendoza

(0261) 438-0287

ieralmza@speedy.com.ar

Edición y compaginación

Karina Lignola y Fernando Bartolacci

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

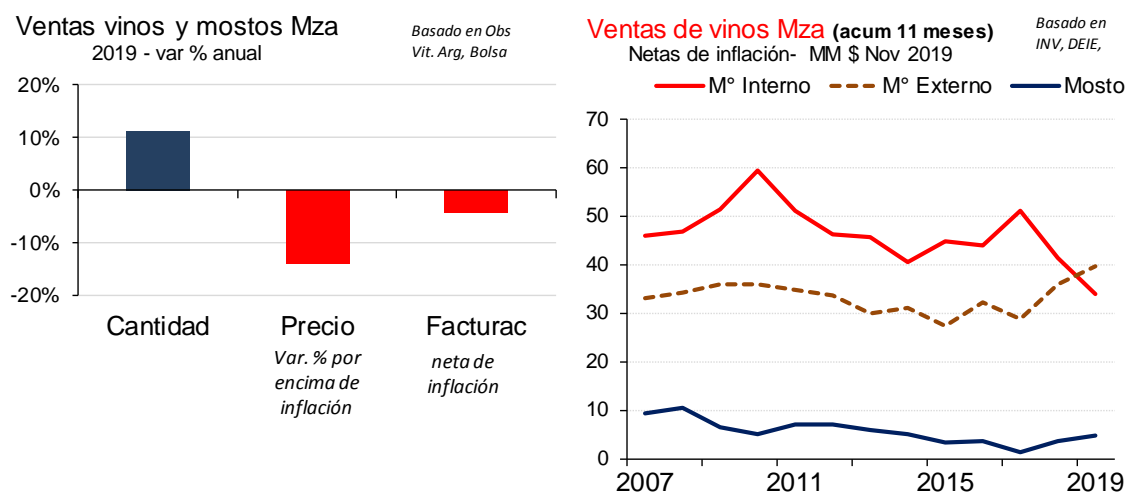
Panorama vitivinícola

En este periodo se está discutiendo sobre las perspectivas de la vitivinicultura argentina. Los muy bajos precios de las uvas, un consumo interno de vinos que viene cayendo desde hace décadas, y el estancamiento de las exportaciones, genera el planteo de cómo motorizar a este sector.

Con esa visión, a continuación se presenta de lo que ocurrió en el sector durante el año pasado, y sus perspectivas para el presente periodo.

1. ¿CÓMO LE FUE EN 2019?

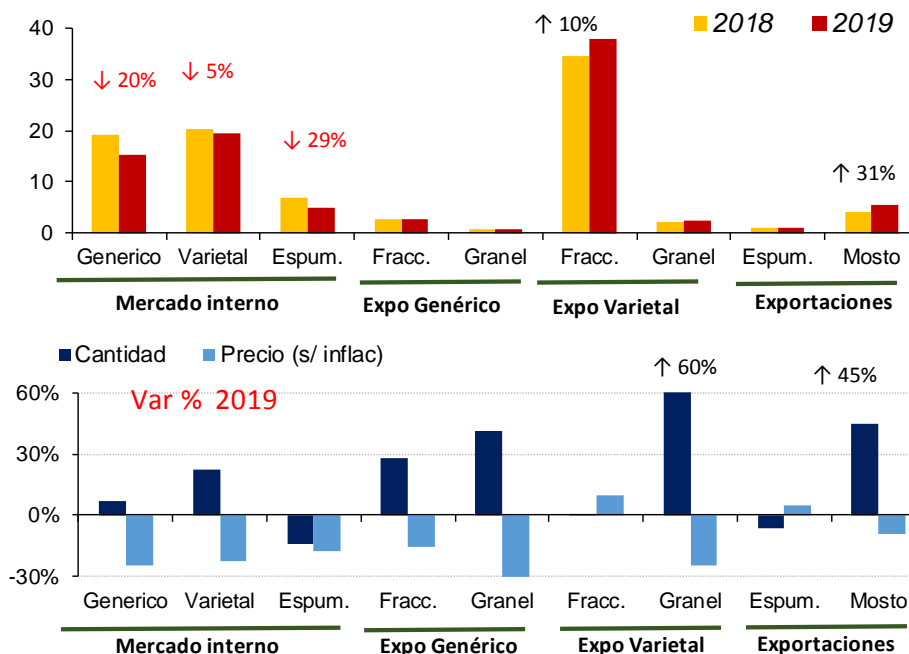
A nivel de bodegas, en términos globales, su facturación total, neta de inflación, presentó una leve caída, pero la situación no fue homogénea en los distintos negocios del vino. Mejor para los exportadores y peor para los que vendieron en el mercado interno.



Desagregándolos, en el mercado interno se vendió una mayor cantidad (salvo en espumosos), pero sus precios se rezagaron con respecto a la inflación. En las exportaciones, fue similar, pero las cantidades aumentaron en mayor proporción.

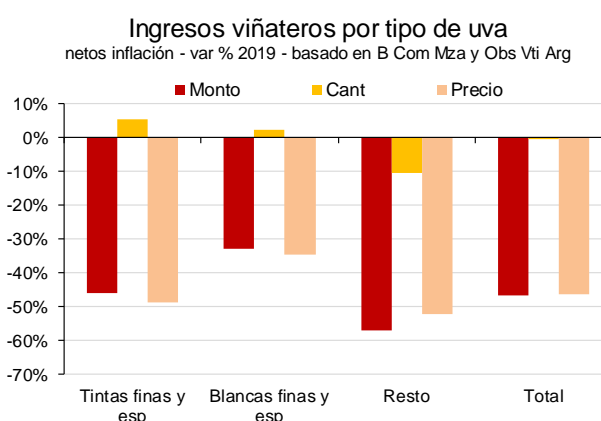
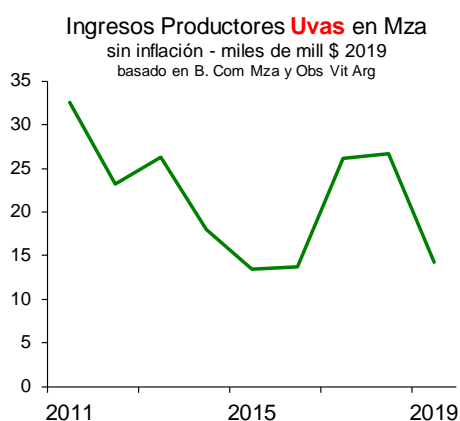
Ventas vitivinícolas en Mendoza (netas de inflación)

en miles de millones de \$ de dic 2019



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

Para los productores, la situación como un todo fue muy mala, peor a la del año anterior, puesto que sus ingresos, netos de inflación, cayeron casi un 50%. Como la cosecha fue similar a la del año anterior, la clave fue los precios bajos de la uva, que cayeron en un contexto de alta inflación.



2. ¿POR QUÉ LE FUE ASÍ?

Vinos: resumiendo, la situación fue muy variada. Muy mala para los que vendieron en el mercado interno, con caída en los volúmenes vendidos y con precios que se rezagaron notoriamente con respecto a la inflación. Mejor para aquellos que pudieron exportar. En fraccionados no pudieron aumentar los volúmenes exportados, pero el dólar más caro los benefició. En graneles se exportaron mayores cantidades, aunque a precios muy bajos, y en mostos vendieron más y con menores precios. ¿Qué ocurrió?

En cuanto al mercado **interno** , hay varios factores a tener en cuenta:

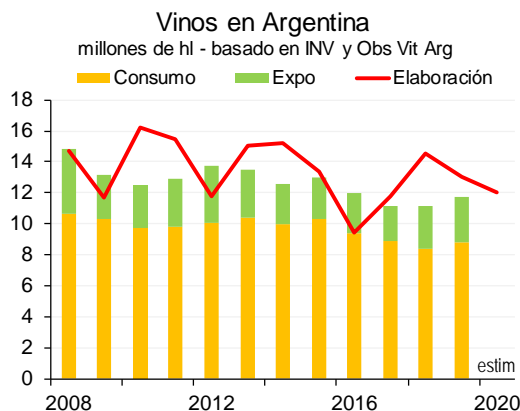
- La recesión y el menor poder de compra de la población, luego de la fuerte devaluación, ha reducido el consumo, no sólo de vinos, sino de bebidas en general.
- A eso se agrega que, aunque se elaboró menos vinos, había altos stocks vínicos, y en un contexto de altas tasas de interés, hubo un movimiento a deshacerse de esos stocks inmovilizados, generando una mayor oferta de vinos.
- Entonces, más vinos y menor demanda se tradujeron en caída de precios, que se rezagan con respecto a la inflación. En otras bebidas (gaseosas) no se ha observado ese rezago, pero sí tuvieron fuerte caída en cantidades vendidas.

En cuanto al mercado **externo**, la gran ventaja fue un dólar más caro, que favorece al exportador (a pesar de las retenciones y los menores reintegros). Un dólar caro implica menores costos argentinos en esa moneda, lo que permite al exportador ofrecer sus productos a menores precios en dólares, y así vender mayor cantidad (sabiendo que existía un sobrante en el país). Eso fue claro en graneles varietales y en mostos, y en varietales fraccionados la cantidad fue similar. La mejora en los ingresos, netos de inflación, de exportadores se explica por el mayor volumen de vinos vendidos.

Uvas: resumiendo, durante 2019, la cosecha fue similar a la del año anterior, pero se pagaron precios muy bajos (cayeron nominalmente en un contexto altamente inflacionario). ¿Qué ocurrió?

Las uvas son la materia prima de los vinos. Aunque aumentaron las cantidades vendidas de vinos, igualmente fueron inferiores a la cantidad elaborada. A eso se agrega que eran altos los stocks vínicos, y en un entorno de altas tasas de interés,

hubo una presión por deshacerse de esas existencias. De esa manera, hubo excedentes de vinos, y por tanto, hubo menor demanda de uvas.



A eso se agregan los menores precios de los vinos (que se rezagaron fuertemente con respecto a la inflación), causando precios muy bajos de las uvas.

3. COMENTARIOS FINALES

Comencemos con la demanda de vinos. En el mejor de los escenarios (se evita el default total), el mercado interno podría mejorar levemente. En el mercado externo, la situación es algo extraña. El dólar oficial está caro, pero posiblemente se lo utilice (rezagándolo) para combatir a la inflación. Además, una mayor brecha entre dólar oficial y el paralelo (o blue) desalienta las exportaciones. Es decir, seguirá siendo atractivo el mercado externo, pero no tanto como lo ha sido durante el año pasado.

En cuanto a la oferta de vinos, se espera una menor cosecha de uvas (se pronostica un 7% inferior a nivel nacional). Con esa baja, se podría llegar a un equilibrio entre las cantidades elaboradas y a vender de vinos. Pero los stocks continuarían altos. Quizá un entorno de menores tasas de interés contribuya a reducir el incentivo a deshacerse de esos stocks, lo cual puede favorecer a que los precios de los vinos no se rezaguen con respecto a la inflación.

Ante una menor abundancia de vinos, quizá no haya una presión bajista sobre los precios de las uvas, pero el problema es que mantendrían bajos. Dado este difícil panorama para los productores, a la fecha de escribir este informe, el gobierno ha dado a conocer una batería de medidas (compra de uvas para mostos, créditos subsidiados, etc.), a fin de lograr elevar los precios de las uvas.