



IERAL

*Fundación
Mediterránea*

Informe de Coyuntura del IERAL

Año 31 - Edición Nº 1.435 – 29 de Julio de 2022

Regional Cuyo

Editorial Mendoza

Dólar “vino”: ¿se complican las exportaciones del sector?

Además, en este informe

Mendoza Global y Sectorial en Detalle

IERAL Mendoza

Economista Jefe: Gustavo Reyes - greyes123@me.com

Economista Senior: Jorge Day - jday.ieral@gmail.com

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) 43930375

Info@ieral.org

FUNDACION MEDITERRANEA

(0351) 4630000

info@fundmediterranea.org.ar



Editorial

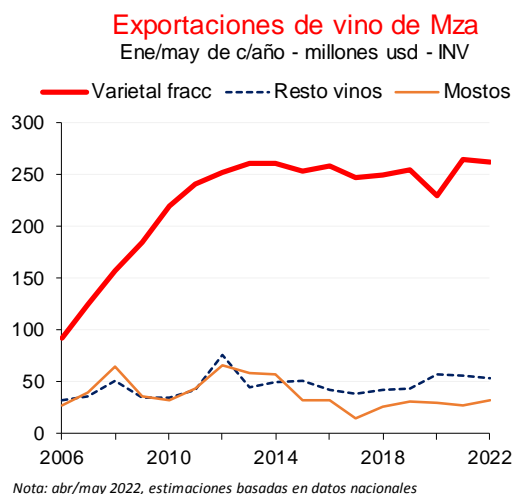
Dólar “vino”: ¿se complican las exportaciones del sector?

El Banco Central tiene el privilegio de comprar dólares oficiales baratos, a costa de los exportadores. Ante esta situación, algunos, como los de la Región Pampeana, optan por demorar las ventas al exterior, esperando tiempos (o dólares) mejores. Dada la magnitud de sus exportaciones, se ha propuesto un mecanismo por el cual les pagarían un dólar (“soja”) más caro, para incentivarlos a exportar más.

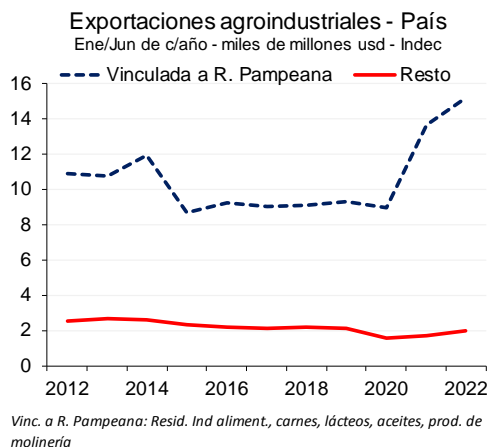
Ahora si se beneficia a un sector, ¿por qué no a los demás, en especial al vino, principal producto exportado de Mendoza? En realidad, la existencia de muchos dólares es una locura. Pero el planteo del dólar “vino” es un claro indicio de que se están complicando las exportaciones mendocinas de vinos, tema a analizar a continuación.

1. Dinámica exportadora: los datos

Se exporta todo tipo de vinos, y los que predominan son los varietales fraccionados (destacándose el Malbec en botella). Sus ventas fueron las que crecieron fuertemente en la primera década de los 2000s, y luego se estancaron. Cayeron transitoriamente durante la pandemia, y en lo que va de este año se mantienen relativamente estables.



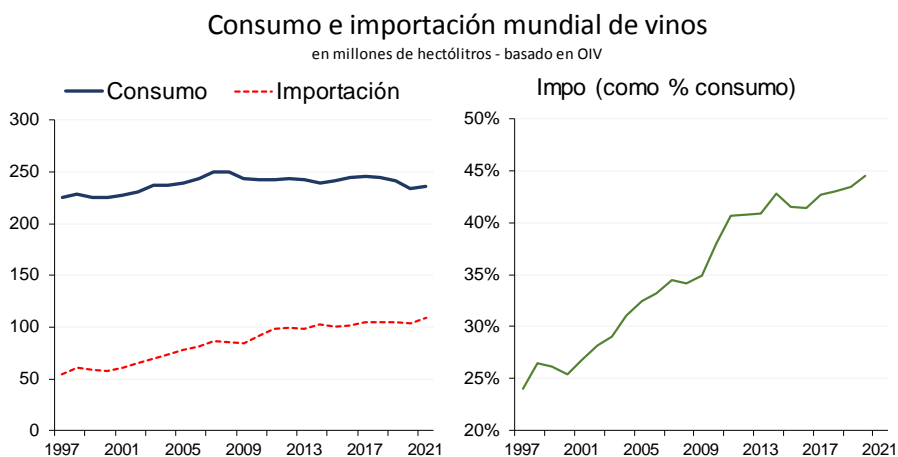
Su dinámica reciente difiere notoriamente de los productos agroindustriales pampeanos, con mayores precios de exportación en los dos últimos años, y también con mayores cantidades exportadas. La vitivinicultura mendocina siguió más a la agroindustria no pampeana.



La pregunta es si el bajo impulso exportador en el sector vitivinícola se debe a factores externos (mundo no compra tanto) o internos.

2. Mercado con visión externa

Mundo: hasta la crisis financiera internacional, el consumo mundial de vinos venía creciendo a un ritmo promedio del 1,5% anual, y luego se estancó, con caída durante la pandemia. Afortunadamente, para los países exportadores, como Argentina, las importaciones continuaron creciendo (aunque a un ritmo menor, 1,4% anual, vs. un 4,8% en el periodo pre-crisis). Señal de que es más dura la competencia por colocar productos en otros países.



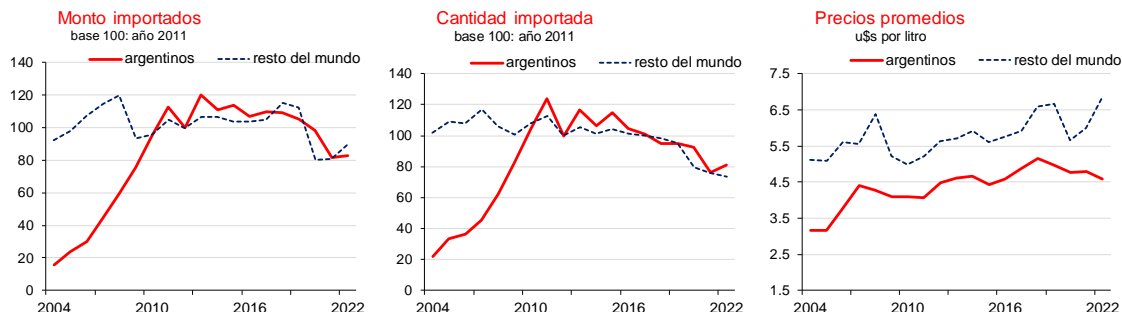
Continuando con el mercado externo, consideremos dos países que son grandes compradores de vinos argentinos.

- **EEUU** (principal comprador): en importaciones viene cayendo gradualmente las cantidades importadas. En el caso de los vinos argentinos, crecieron

fuertemente las compras estadounidenses hasta 2011, y luego siguió la tendencia declinante recién marcada.

Dinámica de importación EEUU de vinos tintos fraccionados

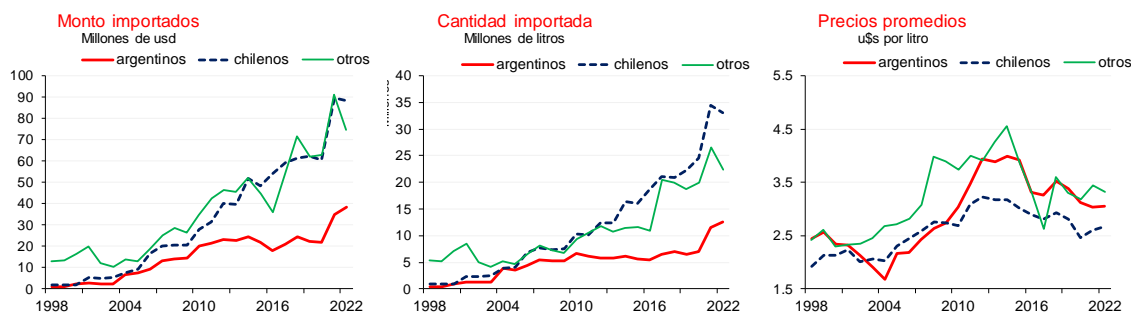
Ene/may de cada año - USDA



- **Brasil:** ha ido importando más vinos, pero no tanto de Argentina. Esas compras se estancaron en 2011, y afortunadamente han mejorado luego de la pandemia, aunque con precios promedio cada vez menores.

Importación brasilera de vinos fraccionados

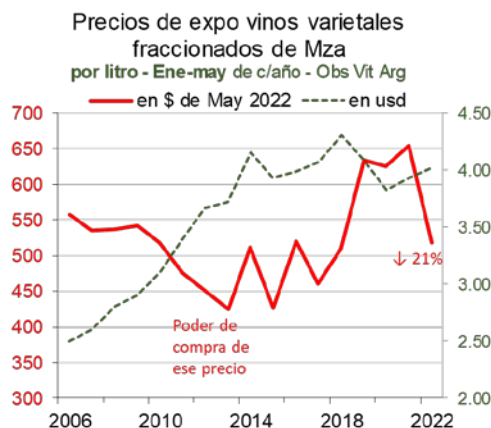
Ene/jun de cada año - aduana Brasil



Resumiendo ambos casos, Argentina aprovechó la fuerte venta en EEUU (y también en Brasil) durante la primera década de los 2000s, y luego se estancó. Ha sido un problema porque las importaciones brasileras de vinos continuaron creciendo, oportunidad que aprovecharon otros países como Chile, y varios europeos. O sea, en la segunda década, Argentina no pudo incrementar sus exportaciones vitivinícolas a Brasil por problemas internos.

3. Factores internos

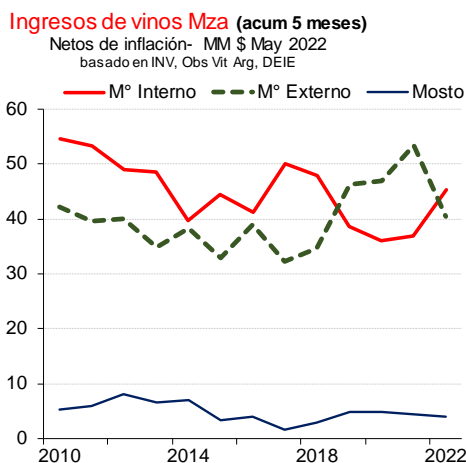
Hay varios, y el primero es la dinámica del dólar oficial. El precio promedio de exportación del vino varietal fraccionado ha tenido una leve suba en dólares en lo que va del 2022, pero el problema está en el dólar oficial que se ha rezagado con respecto a la inflación. Tomando en cuenta ese indicador, se observa que el poder de compra de ese precio del vino ha caído un 21% en un año.



A eso se le suman varios factores extras, a enumerar a continuación:

- el mayor aumento de precios de la materia prima (uva), luego de las bajas cosechas, y los menores stocks vínicos.
- los incrementos en los precios de insumos y maquinarias, especialmente los importados. Mayores restricciones para importar generan dos problemas: escasez de esos insumos, y los mismos dejan de seguir al dólar oficial, y pasan a seguir al financiero (que es el que termina pagando el importador), que es más caro.
- todavía se mantiene las retenciones por exportar.

Cuando el mercado externo se complica, especialmente por un dólar barato, el salvavidas puede ser el mercado interno. Eso es lo que se observa en la primera mitad de este año, con mayor consumo local de vinos y con precios que han aumentado más que la inflación.



4. Comentarios finales

En vinos no se ha observado el notorio impulso exportador observado en productos pampeanos. No ha tenido la suerte de un fuerte incremento en sus precios de exportación.

Además, el consumo mundial de vinos se mantiene estancado, y las importaciones mundiales crecen a un menor ritmo, señal de mayor competencia en este mercado. Afortunadamente, en estos dos años se ha podido aprovechar las mayores compras brasileras de vinos.

El gran problema es la pérdida de competitividad, especialmente por un dólar oficial que se ha rezagado con respecto a la inflación. A eso se incluyen otros problemas como la escasez de insumos debido a las restricciones para importarlos. Dada la escasez de divisas en el Banco Central, no resultará sencillo resolver estos problemas en los próximos meses. Por eso, surgen los reclamos por menores retenciones y por un dólar más razonable para exportar.