



IERAL

*Fundación
Mediterránea*

Informe de Coyuntura del IERAL

Año 31 - Edición N° 1.462 - 29 de Noviembre de 2022

Regional Cuyo

Editorial Mendoza

Heladas y precios de vinos

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) 4393-0375
info@ieral.org

Fundación Mediterránea

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



Editorial

Heladas y precios de vinos

A inicios de este mes se produjo una helada muy dañina en Mendoza y en buena parte de Oeste Argentino, lo cual repercutirá en una menor cosecha, y en mayores precios de uvas y de vinos de traslado (vinos que elaboran bodegas para vendérselos a otras que fraccionan). ¿Cuáles serán los rubros del sector que se verán más afectados? Este es el planteo del presente informe.

1. MENOR OFERTA DE VINOS

La oferta de vinos argentinos tiene dos indicadores de referencia. Uno es el **stock de vinos** (elaborados en temporadas anteriores) y el otro es los vinos que se producen con la **nueva cosecha** de uvas. La helada reducirá la cosecha de la temporada 2023,

Dado que a la fecha no hay estimaciones oficiales sobre la posible caída de cosecha, se tomará un año de referencia (2016), en el cual la producción de uvas llegó a un mínimo en el país; esa cifra es ajustada por una menor superficie cultivada¹. Además, con esa escasez, se considerará que el cupo de uvas que se destina a mosto se mantendrá en un 20% (similar a la temporada anterior).

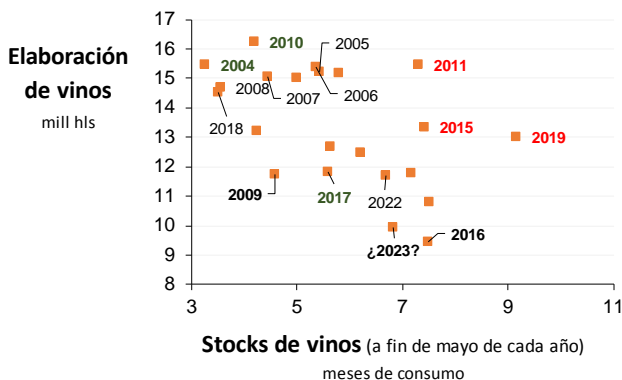
Si estos supuestos se cumpliesen, la elaboración de vinos nuevos sería similar a la de siete años atrás, pero con un menor stock vínico, lo cual complicaría más el panorama.

A continuación se presentan dos gráficos, que nos permite comparar con situaciones pasadas. En el gráfico de la izquierda, se presenta los **dos indicadores de oferta** (stock y elaboración de vinos) en distintos años, y el de la derecha **la evolución de los precios de una uva de referencia (tinta común), quitándole la inflación**. Cuando este precio ha sido alto, generalmente ha sido por bajos stocks (2004 y 2010), o por baja elaboración por problemas de cosecha (año 2016; los precios aumentaron fuertemente luego, y quedaron altos en 2017).

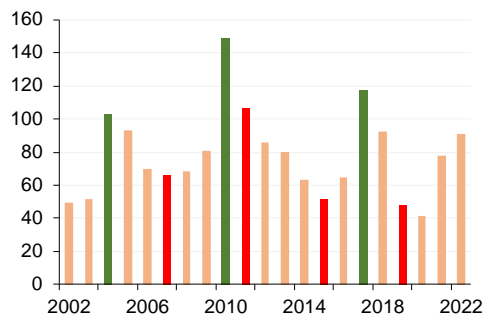
En cambio, esos precios han sido bajos cuando los stocks han sido altos, y también la elaboración, gracias a buenas cosechas (2011, 2015, 2019). No sería el caso que estamos analizando actualmente.

¹ Si así fuese, podría esperarse una disminución de la cosecha en un 14% en comparación a la anterior. Opiniones consideran que la caída puede ser mayor.

Oferta de vinos Argentina:
Elaboración y stocks
Basado en INV



Precio Uva común tinta
en \$ 2022 - Basado en B. Com Mza



2. POSIBLES IMPACTOS EN EL SECTOR

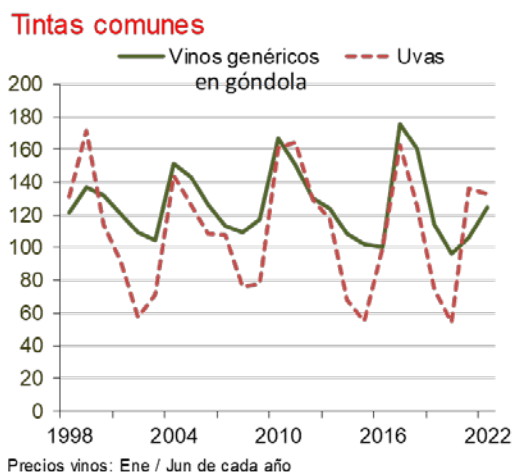
En este contexto de menor oferta de vinos, a continuación se analizarán los posibles impactos sobre distintos negocios del sector vitivinícola.

Vinos que van principalmente al mercado interno:

- **Vinos tintos sin mención varietal (o genéricos):** representan el 45% de los vinos argentinos consumidos en el país.

En este caso, las bodegas pueden trasladar parte del mayor costo de materia prima al consumidor, a costa de menores ventas. Quitando el componente inflacionario, en el año 2016 (de baja cosecha), los precios de los vinos de traslados se duplicaron. También aumentaron los precios pagados al consumidor, en menor medida.

Dinámica de precios de uvas y vinos
en \$ constantes - base 100: año 2016 - DEIE y Bolsa de Com. Mza



Como la uva es materia prima (un costo para la bodega),

su precio es inferior al de los vinos pagados por el consumidor.

El gráfico no muestra esa diferencia, sino **su evolución** partiendo de una misma base (año 2016)

Del gráfico, se observa que los cambios en la oferta de vinos hacen variar sus precios en el mercado interno. La materia prima (uvas) varía con mayor intensidad. Cuando disminuyen, lo hacen en mayor porcentaje (y es una de las quejas del sector productor), y cuando aumentan, también lo hacen en mayor magnitud.

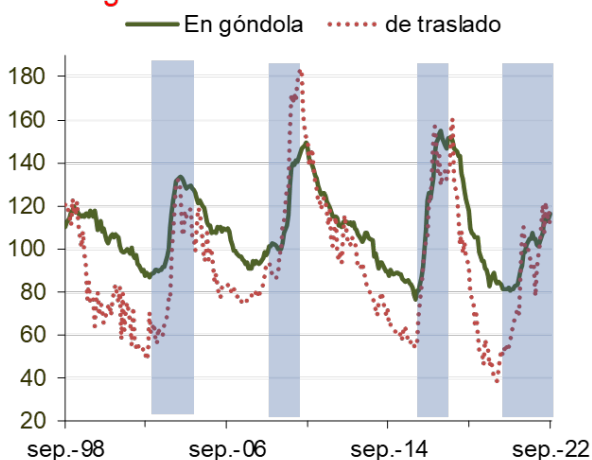
La uva se cosecha una vez al año, por lo cual sólo hay un precio en ese periodo. Además, está el **vino de traslado**, que también es materia prima, y su precio sigue una misma tendencia que la uva en el periodo de cosecha. En materia de información, una ventaja del vino de traslado es que, al venderse durante todo el año, se puede saber qué está ocurriendo con el sector, teniendo en cuenta la evolución de sus precios.

En aquel entonces, año 2016, periodo de escasez de vinos, sus precios aumentaron rápidamente, más que duplicándose en pocos meses.

Dinámica de precios de vinos

en \$ constantes: base 100: Jun 2016 - B. Com. Mza y DEIE

Tintos genéricos



El **vino de traslado** es uno que elabora una bodega y se la vende a otra, para que la fraccione, o la exporte a granel.

También es materia prima. Su precio es inferior al de los vinos pagados por el consumidor.

El gráfico no muestra esa diferencia, sino **su evolución** partiendo de una misma base (año 2016).

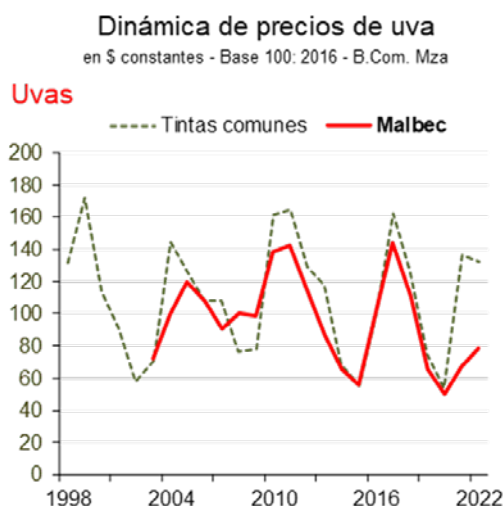
Las áreas sombreadas indican los periodos en que su precio aumentó fuertemente.

Vinos con un pie en el mercado externo

- **Vinos varietales:** el más emblemático es el Malbec, el principal vino exportado del país. A pesar de esa particularidad, llamativamente el precio de esa uva no sigue a los precios de sus vinos derivados, vendidos tanto en el mercado interno como en el externo.² Siguen más a los precios de las uvas

² Cabe mencionar que, en el caso de los varietales, hay gran dispersión de precios, aun en un mismo varietal, al depender de las bodegas, los lugares de cosecha, el año de la misma, y otros factores adicionales.

tintas comunes. Eso indica que el precio de la uva Malbec (y otros varietales) dependen más de la oferta de vinos (cosechas y stocks), y pesa más el mercado interno.

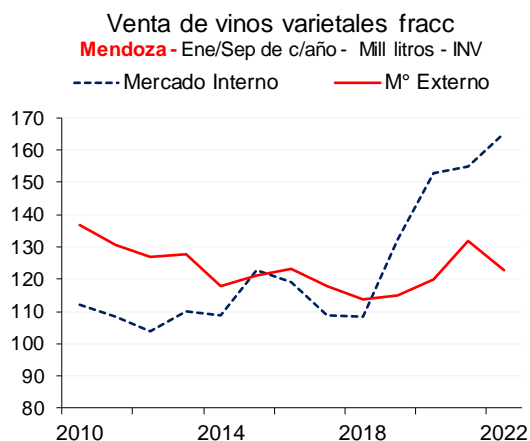


La uva común tinta tiene menor precio que la Malbec.

El gráfico no muestra esa diferencia, sino **su evolución** partiendo de una misma base (año 2016)

La implicancia es que los cambios en el mercado externo influyen menos (por ahora) en los precios de las uvas varietales. Entonces, si mejora el precio de exportación (por ej., por un dólar más caro), el exportador se beneficia más (por ej., año 2020). En cambio, si el dólar oficial se atrasa, y sube el precio de la materia prima (uva), se resiente el negocio exportador, que es posiblemente un escenario posible para el próximo año.

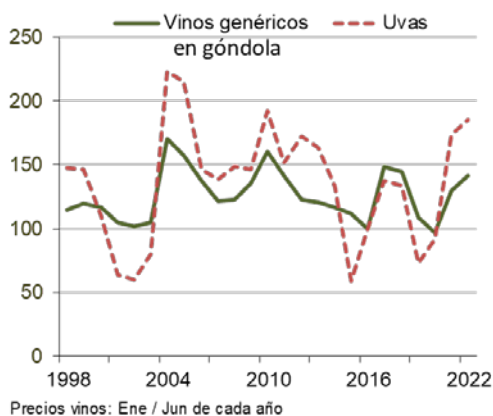
Apartado: consecuencias de un dólar oficial más barato. En 2022, ha disminuido las cantidades exportadas de vinos varietales fraccionados. ¿Es por menor elaboración de vinos o por un dólar cada vez menos conveniente para los exportadores? Si fuese por la primera razón, también debiera haber disminuido las ventas en otros mercados y de otros vinos. Sin embargo, en este año, el consumo de vinos varietales se ha incrementado. Al aumentar las ventas en el mercado interno, y disminuir en el externo, tiene más fuerza el argumento del dólar oficial que se atrasa, perjudicando a los exportadores.



- **Uvas blancas:** además de vinos de ese color, también se pueden destinar para espumosos y para jugos de uva. Por lo tanto, los precios de esas uvas siguen al de los vinos pagados por el consumidor, aunque con menor correlación, posiblemente por influencia de los precios de los otros derivados.

Dinámica de precios de uvas y vinos
en \$ constantes - base 100: año 2016 - DEIE y Bolsa de Com. Mza

Blancas comunes

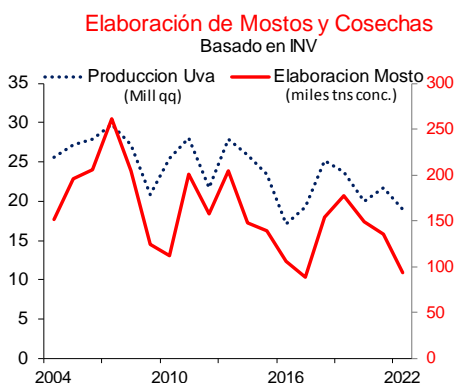


Como la uva es materia prima (un costo para la bodega),

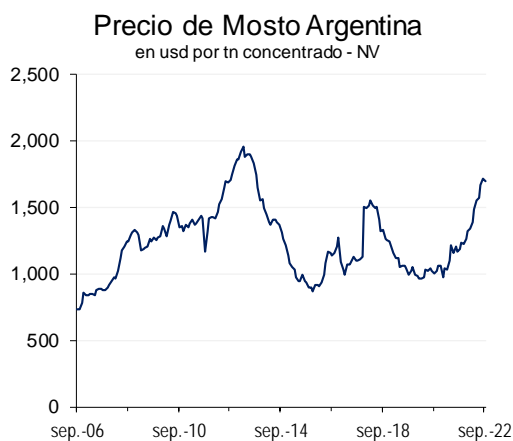
su precio es inferior al de los vinos pagados por el consumidor.

El gráfico no muestra esa diferencia, sino **su evolución** partiendo de una misma base (año 2016)

- **Jugos de uva (mostos):** si el cupo (porcentaje de uva que se destina a mosto) es similar al de 2022, y la cosecha es menor, es claro que se reducirá las cantidades elaboradas de jugos. En general, la producción de mostos es mucho más variable. Disminuye en mayor proporción ante una menor cosecha, y eso es lo que puede estimarse para la próxima temporada.

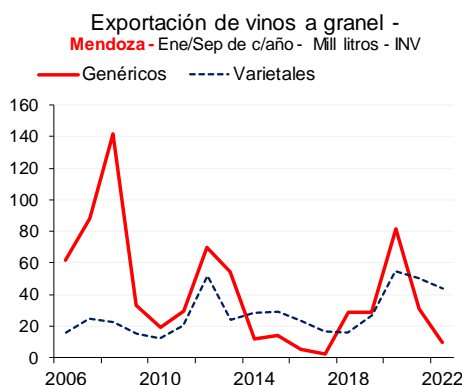


A esa situación, se agrega que tienen el mismo problema de los exportadores, con un dólar oficial que continuará atrasándose. Un indicador clave es el precio internacional. En 2022 ha seguido una tendencia ascendente, similar al de los commodities pampeanos. Si se cumplen los pronósticos de menor cosecha en Europa y en EEUU, podrían mantenerse los buenos precios.



Le juega en contra la disputa con EEUU, por el posible dumping argentino. La consecuencia es un mayor arancel a pagar para ingresar mosto a ese país, el principal comprador, lo cual sería un daño para el sector.

- **Graneles:** los grandes volúmenes están referidos a **vinos sin mención varietal**. Sus exportaciones son esporádicas, y dependen de tres factores: abundancia de vinos (altos stocks y buenas cosechas, no se cumplirá para 2023), dólar oficial caro (difícil) y escasez de vinos en el mundo. Habiendo dos factores que no se cumplen, lo más probable es que sean bajas estas exportaciones.



En **graneles varietales**, la situación es distinta. Cuando el dólar oficial se abarata, y los costos argentinos en dólares se elevan, una opción de las bodegas es exportar a granel, y de esa manera se ahorran costos altos de fraccionar en Argentina, y también en costos de transporte. Estas exportaciones son menos volátiles que las de vinos genéricos.

3. COMENTARIOS FINALES

El año 2023 luce complicado para el sector bodeguero, y ambivalente para los productores. De éstos últimos, los que no se vieron afectados por las heladas y puedan cosechar, podrán conseguir mejores precios, pero habrá otros varios afectados por la mala fortuna climática.

Hay tres factores que juegan en contra de bodegas y mosteros:

- La menor cosecha, junto con stocks vínicos que no son altos. Ambos hechos elevarían el costo de la materia prima, con menores volúmenes para vender. Afectaría a todo el sector, principalmente a mostos y graneles (genéricos).
- Un dólar oficial que posiblemente continuaría atrasándose con respecto a la inflación, perjudicando a los exportadores, especialmente graneles (genéricos).
- Una posible sanción de EEUU a exportadores de mostos, por dumping, que se traduce en mayores aranceles.