

17130

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

||  ||  
BIBLIOTECA

EVOLUCION RECIENTE DE LA VITIVINICULTURA

INFORME PRELIMINAR (\*)

Lic. Guillermo Flichman

(\*) Forma parte del Estudio: Diseño de Subsistemas-Vitivinicultura  
Area de Investigaciones Básicas  
Dirección de Investigaciones  
Consejo Federal de Inversiones

## I N D I C E

1. - Algunas características del desarrollo cíclico .....	Pág. 1
2. - Impacto de la fase depresiva den los mercados de uva, traslado y comercialización final.....	Pág. 2
3. - Comportamiento de los productos en el ciclo según varie_ dades y tipos.....	Pág. 5
4. - Tendencias recientes en la implantación de viñedos.....	Pág. 7
5. - La crisis. Aspectos coyunturales y estructurales.....	Pág. 8
Notas Adicionales.....	Pág. 11

## 1.- Algunas características del desarrollo cíclico.

El desarrollo de la actividad vitivinícola en nuestro país ha estado caracterizado desde sus orígenes por la presencia de importantes fluctuaciones cíclicas. Estas fluctuaciones -aún en ausencia de contingencias climáticas- cobran un carácter especialmente marcado en una actividad como la que nos ocupa, debido al relativamente largo "período de maduración" de las inversiones, ya que un viñedo entra en producción plena a los cuatro o cinco años de su implantación. Esto hace que las circunstancias de la coyuntura económica que rodean el momento en el que se efectúa la decisión de invertir, difieran a veces considerablemente de las que se presentan cuando esa inversión da sus primeros frutos. En otras palabras, un período de altos precios en la uva y el vino puede provocar incrementos considerables en las plantaciones, pero cuando estas nuevas plantaciones llegan a producir, suele ocurrir que las condiciones del mercado son muy distintas de las iniciales. En ese caso, el incremento de la oferta producirá una baja aún mayor en los precios.

Para interpretar el proceso por el que en estos momentos atraviesa la actividad, hay que caracterizarlo como una coyuntura crítica, que corresponde a la entrada en una fase depresiva del ciclo. Esta es la versión más común de la crisis actual. Sin embargo, se puede considerar que a esta crisis coyuntural se superpone otra, que tendrá características presumiblemente más graves y de más largo plazo.

Dentro del crecimiento cíclico del que se hablaba anteriormente, es fácil detectar una tendencia expansiva a largo plazo con ciertas características, que con la evolución de los últimos años pueden cambiar radicalmente.

Las características a que se ha hecho referencia son, fundamentalmente las siguientes:

- 1) El crecimiento de la actividad ha tenido un ritmo considerablemente superior al crecimiento vegetativo de la población. (Entre 1952 y 1972 la tasa acumulativa anual de incremento en la producción de vino ha sido del 2,8%).
- 2) Se produjo pues, un fuerte aumento del consumo de vino por habitante/año, que ha variado de alrededor de 60 libros en 1952 a 90 en 1972, alcanzándose en la actualidad un nivel que parece que no sería prudente sobrepasar.
- 3) Este crecimiento se verificó a través de una división del trabajo dentro de la actividad que ha implicado un grado relativamente bajo de integración

vertical, diferenciándose diversos sectores en las distintas etapas del proceso de producción y comercialización del producto.

Los viñateros venden uva a los bodegueros trasladistas y a los bodegueros integrados. Los bodegueros trasladistas venden vino a los integrados. Los bodegueros integrados a su vez venden a distribuidores y comerciantes, y parcialmente compran uva a los viñateros y vino a los trasladistas. Esta es la trama de las principales transacciones entre los agentes que intervienen en los distintos procesos.

- 4) La evolución de los mercados en que operan nos habla del impacto diferencial de los ciclos sobre los diversos sectores.
- 5) La evolución cíclica de los precios en los distintos mercados permite observar que el grupo que accede al mercado final tiene una gran ventaja en los períodos depresivos sobre los otros sectores (trasladistas y viñateros) lo que justifica, en principio, el bajo grado de integración vertical del conjunto de la actividad.

## 2.- Impacto de la fase depresiva en los mercados de uva, traslado y comercialización final.

A continuación se analizará la evolución registrada en esos diferentes mercados en los últimos años, y hasta dónde la evolución más reciente puede significar cambios más drásticos que una nueva crisis meramente coyuntural.

En el cuadro siguiente se observa, tomando como base los precios de 1960, la evolución de los precios promedio de la uva de vinificar, del vino de traslado y del vino al consumidor.

### CUADRO N° 1

Evolución de los precios de la uva, del vino de traslado y del vino al consumidor en el período 1960 - 1974, (pesos de 1960), por quintales en \$ m/n y por Hl.

AÑOS	(1) UVA	(2) VINO DE TRASLADO	(3) VINO AL CONSUMIDOR	(2)/ (1)	(3)/ (2)	(3)/ (1)
1960	368,23	587,00	1.013,00	1,60	1,73	2,75
1961	496,64	781,93	1.276,46	1,57	1,63	2,571
1962	449,43	688,87	1.182,14	1,53	1,72	2,63
1963	257,62	413,85	936,84	1,60	2,26	3,63
1964	280,24	392,95	844,65	1,40	2,15	3,02
1965	371,59	591,28	1.072,88	1,59	1,82	2,88
1966	525,64	771,55	1.308,01	1,43	1,69	2,62
1967	389,09	496,66	1.159,69	1,28	2,33	2,98
1968	241,40	374,37	1.077,05	1,55	2,88	4,47
1969	342,06	461,68	1.124,30	1,35	2,43	3,29
1970	369,38	574,42	1.255,06	1,55	2,18	3,40
1971	598,81	862,23	1.480,62	1,44	1,72	2,47
1972	762,59	1.026,46	1.762,02	1,34	1,72	2,31
1973	1.206,76	1.268,99	2.139,39	1,05	1,69	1,77
(1) 1974	877,42	960,86	1.974,20	1,09	2,05	2,25

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura, Instituto de Investigaciones Económicas de Mendoza para 1973 y 1974. Deflacionado según índice de precios implícitos del PBI.

(1): En 1974 hubo muy pocas ventas de uva. El precio por traslado corresponde al mes de julio. Posteriormente se registraron operaciones a precios muy inferiores.

Observando las series del cuadro N°1, se pueden apreciar varios fenómenos que resulta importante destacar. Por una parte, en el período 1960/74 se perciben dos crisis claramente delimitadas por las bajas de los precios. Estas son las de 1962/63 y 1967/68 y el comienzo de una tercera crisis en 1974.

Sin embargo, y tal como se señalara anteriormente, el impacto de las crisis tiene una intensidad altamente diferenciada en los diferentes sectores. Es así, por ejemplo, que entre 1962 y 1963 el descenso en el precio de la uva fue de un 42,60%, el del vino de traslado de un 39,92%; mientras que en el precio del vino al consumidor, el descenso fue de sólo un 20,75%. Un fenómeno seme-

jante se aprecia en la crisis de 1967/68. En este caso, el período de fuerte baja en los precios duró dos años, de 1966 a 1968, y fue de un 54,08% en el caso de la uva, de un 51,48% para el vino de traslado y para el vino al consumidor de un 17,66%. Este impacto diferencial de las crisis en los distintos mercados muestra bastante claramente cómo el sector de viñateros sin bodega y de bodegueros trasladistas resulta considerablemente más afectado en las coyunturas desfavorables que el de bodegueros integrados, que pueden acceder en forma directa al mercado de consumo. Como se observa en dicho cuadro, en los años de crisis más aguda las brechas entre el precio de la uva y del vino de traslado respecto del precio del vino al consumidor, se agrandan, no sucediendo lo mismo entre los precios de la uva y del vino de traslado.

Una hipótesis que permite explicar la razón de las diferencias que se observan en el comportamiento de los precios en los distintos mercados radica en que esos mercados están estructurados en forma totalmente diferenciada. El poder de negociación de los compradores de uva y de vino de traslado es considerablemente superior al de los vendedores (trasladistas y viñateros) que tienen mucho menos envergadura económica, son un número considerablemente más grande y, en el caso de los últimos, deben negociar un producto perecedero en un tiempo sumamente limitado por las condiciones naturales del mismo.

Una primera conclusión, es que el sector que accede al mercado final de consumo con el producto elaborado, no tiene un incentivo muy fuerte para integrarse verticalmente mientras pueda afrontar las coyunturas cíclicas desfavorables aprovechando las diferencias relativas en la evolución de los precios en los mercados en los que compra respecto del que vende.

Esto parece haber sido cierto hasta la actualidad, pero presumiblemente está en camino de sufrir cambios sumamente importantes. En efecto, conviene señalar que en los años 1971 a 1974 disminuye a un nivel insostenible la relación entre el precio de la uva y el del vino de traslado. Insostenible en el sentido que ningún bodeguero trasladista operó sin experimentar fuertes pérdidas, ya que normalmente el hectolitro de vino por traslado vale alrededor de un 50% más que el quintal de uva, y en los últimos años estuvo prácticamente al mismo precio; esto significa que un bodeguero no integrado con la comercialización ni con la producción agrícola se encuentra hoy en una situación sumamente negativa. En 1973, años de precios excepcionalmente altos, un bodeguero con acceso al mercado de consumo pero con necesidad de comprar volúmenes de uva importantes hubiera estado en condiciones desfavorables. La relación entre el precio del vino al consumo y de la uva era de 1,77, mientras que en ningún año anterior a 1971 descendió por debajo de 2,62.

### 3.- Comportamiento de los productos en el ciclo según variedades y tipos.

En el ciclo de precios, se ve afectada la relación entre los precios de la uva y del vino de traslado según tipo o calidad. Los criterios para clasificar las variedades de uva y/o los tipos de vino resultantes han variado a lo largo de los años, pero a los efectos del análisis que deseamos efectuar basta con distinguir, dentro de los vinos comunes, tres grupos que pueden identificarse en forma razonablemente homogénea para largos períodos de tiempo. Estos son: tintos, criollos o claretes y blancos.

Respecto del problema de los precios que tienen las uvas y los vinos de estas diferentes calidades, hay que destacar dos cuestiones de fundamental importancia a saber:

- 1) Los rendimientos que se obtienen en viñedos modernamente implantados con uvas criollas o cereza, son considerablemente superiores a los obtenibles con uvas tintas de buena calidad. En condiciones de una plantación bien realizada de parral, la variedad tinta de origen francés más difundida (Malbeck) puede dar un rendimiento por hectárea de 232 quintales, mientras que la variedad denominada "cereza" dará, en semejantes condiciones 380 quintales por hectárea, o sea un 64% más de rendimiento (1).
- 2) La calidad del vino obtenido con las variedades de mayor rendimiento es considerablemente inferior, lo que aparece claramente reflejado en la imposibilidad de exportar ese tipo de vinos a precios comparables a los del mercado interno.

En los últimos años, han coincidido varios factores en el sentido de empujar hacia un enorme incremento en las plantaciones de vid, centrado fundamentalmente en las variedades de peor calidad y mayores rendimientos. No es demasiado difícil comprender este proceso, si se tiene en cuenta que la diferencia de precios entre la uva de diferentes variedades y el vino de distinto tipo no alcanza habitualmente a compensar las diferencias de rendimiento tal como puede apreciarse en el cuadro que sigue.

---

(1) Morelli, José P.: Inversión privada en viticultura. Revista de Investigaciones Agropecuarias, INTA, Buenos Aires, Serie 6, Vol. IV, N°2, 1970. p. 57/58.

AÑOS	PRECIO TINTAS / PRECIO CLARAS
1960	1,31
1961	1,20
1962	1,12
1963	1,19
1964	1,20
1965	1,17
1966	1,16
1967	1,45
1968	1,25
1969	1,24
1970	1,06
1971	1,01
1972	1,05
1973	1,10

Fuente:Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura y de la Dirección de Estadísticas y Censos de la Provincia de Mendoza. En uvas "tintas" se consideró el precio de la variedad Malbeck y en "claras", de las criollas y cereza.

En ningún año las desigualdades en los precios alcanzaron a compensar la diferencia de rendimientos, ni siquiera en 1967, año de crisis; ya que frente a un 45% de desnivel en los precios, la disparidad alcanza el 64%.

Resulta lógico que en años de superproducción, los demandantes de uva para vinificar y de vino de traslado discriminen más las calidades y se produzcan mayores diferencias en los precios, pero ésto no alcanza a desalentar las nuevas plantaciones con variedades de peor calidad y mejor rendimiento, porque aún en los años de mayores diferencias, éstas no alcanzaron a compensar las desigualdades de rendimientos.

En el siguiente cuadro se puede ver la evolución semestral de la relación entre el precio del vino tinto común por traslado y el clarete, entre 1966 y 1974.

CUADRO N° 3

Relación entre los precios del vino tinto común por traslado y el clarete en el período 1966-1974, por semestre.

AÑOS	SEMESTRE	PRECIO TINTO
		PRECIO CLARETE
1966	1°	1,13
	2°	1,18
1967	1°	1,22
	2°	1,52
1968	1°	1,40
	2°	1,43
1969	1°	1,36
	2°	1,24
1970	1°	1,11
	2°	1,04
1971	1°	1,02
	2°	1,03
1972	1°	1,04
	2°	1,06
1973	1°	1,10
	2°	1,28
1974 (1)	1°	1,63

Fuente: Idem cuadro N° 2.

(1) Promedio de los primeros cuatro meses del año .

En la evolución de la relación entre los precios del vino de traslado, se no ta también que la diferencia por calidades se acentúa en los períodos críticos, y resulta importante que la diferencia máxima del período se verifica en este año, y con un nivel que ya alcanza a compensar la diferencia de rendimiento de uva por tipo varietal, lo que configura un fenómeno enteramente nuevo.

4.- Tendencias recientes en la implantación de viñedos.

A partir de la observación de la tendencia ascendente de los precios prome-

dio de la uva y del vino y de las relaciones entre los precios de las distintas variedades de uva y tipos de vino, se puede comprender bastante claramente cuales han sido las tendencias registradas en las nuevas plantaciones de viñedos. De la totalidad de implantaciones de nuevos viñedos realizados entre 1960 y 1973, en los últimos tres años se implantó el 40% del número total de hectáreas. Por supuesto, la mayor parte de estas nuevas implantaciones corresponde a las variedades Criolla y Cereza, dada la situación en materia de precios y rendimientos que se indicará anteriormente.

La evolución de las plantaciones en los últimos años está creando una nueva situación que hace que la actual crisis de sobreproducción no puede tener el carácter meramente cíclico de las crisis anteriores.

#### 5.- La crisis. Aspectos coyunturales y estructurales.

Efectuando un cálculo conservador, se puede prever que en el año 1978, cuando entren en plena producción los viñedos implantados hasta 1973, la producción puede llegar a más de 36 millones de hectolitros de vino. El consumo, suponiendo un nivel de 90 litros por habitante año, alcanzaría aproximadamente a 25 millones de hectolitros. Las perspectivas globales, pueden inferirse fácilmente.

El aspecto coyuntural de la crisis actual tiene pequeña importancia comparado con las perspectivas de evolución futura. El enorme aumento de las plantaciones de vid estuvo relacionado no sólo con la favorable evolución de los precios, tal como puede verse en el cuadro siguiente, sino también con las enormes ventajas derivadas de las medidas de desgravación impositiva a cultivos permanentes en zonas áridas.

#### CUADRO N° 4

Incremento de la superficie implantada con viñedos en el país y evolución del precio promedio de la uva en pesos constantes.  
Números índices base 1960=100.

AÑOS	INCREMENTO DE LA SUPERFICIE	NIVEL DE LOS PRECIOS
1960	100	100
1961	145	135
1962	77	122
1963	72	70
1964	73	76
1965	65	101
1966	69	143
1967 (1)	110	106
1968 (1)	55	65
1969	28	93
1970	51	93
1971	162	185
1972	185	236
1973 (2)	194	293

Fuente: Idem cuadro N° 2.

(1): estimado, se conoce el incremento 1966-68.

(2): estimado.

La variación de los incrementos de superficie cultivada está como puede apreciarse, íntimamente correlacionado con el nivel de los precios. (1)

Los últimos años, registran los mayores incrementos en las plantaciones y los más altos niveles en los precios para toda la serie utilizada. Los "correctivos" del mercado dados por el "sistema de señales" de los precios aparecerán con toda su fuerza cuando entren en producción estos nuevos viñedos.

Sobre el aspecto coyuntural de la crisis debe señalarse que el aumento de los precios en el nivel del consumo final ha provocado una sensible disminución en el mismo, el cual ha experimentado una constante alza en los últimos años, tanto debido al aumento de la población como al crecimiento del consumo per cápita. Este último bajó sensiblemente a partir de 1971.

(1) El coeficiente de correlación entre ambas series es  $r=0,86$

## CUADRO N° 5

Consumo de vinos, total y per-cápita entre 1960 y 1974.

AÑOS	CONSUMO TOTAL (en millones de Hls.)	CONSUMO PER CAPITA (en lts.)
1960	16,05	79,88
1961	16,00	78,62
1962	16,81	77,90
1963	18,12	82,91
1964	19,26	86,83
1965	19,18	85,79
1966	18,33	80,20
1967	19,22	82,81
1968	20,66	87,47
1969	21,22	88,49
1970	21,45	91,79
1971	20,22	85,30
1972	19,08	79,74
1973	17,75	72,54
1974 (1)	18,45	75,40

Fuente: Idem cuadro N° 2.

(1) Estimado con la cifra de los seis primeros meses.

Es indudable que la sobreproducción actual sería de muy pequeña envergadura si el consumo per cápita en 1973 y 1974 estuviese entre los 85 y los 90 litros, pero la situación que antes señalara para 1978 parte del cálculo de consumo de 90 litros per cápita, lo que muestra que la "capacidad instalada" vitivinícola supera enormemente las posibilidades más optimistas de consumo interno.

Se puede entonces concluir afirmando que la crisis presente implicará necesariamente transformaciones profundas en todo el sector.

Las medidas de política orientadas hacia el corto plazo -como la ley de prorrateo de las salidas al consumo- no contemplan totalmente las características de esta crisis.

Entre las medidas de largo plazo se inscriben la prohibición de nuevas implantaciones o la paulatina obligatoriedad de reinjertar los viñedos de variedades inferiores. Respecto de esta última medida es fundamental la evaluación de su costo y factibilidad técnica.

#### Notas Adicionales.

#### Observaciones sobre el problema de la vasija vinaria.

Un problema grave que se puede llegar a presentar para la próxima cosecha es el de la falta de capacidad de vasija vinaria. Sobre este tema interesa fijar algunos conceptos básicos que difícilmente puedan obviarse al arbitrar medidas tendientes a su solución.

Por una parte, hay una relación técnica entre producción de vino y capacidad de vasija que no puede dejar de tenerse en cuenta. Observando la evolución de la producción de vino en el país en los últimos treinta años, y la evolución de la capacidad de vasija se puede elaborar el siguiente cuadro.

CUADRO N° 6

AÑOS	CAPACIDAD DE VASIJA / PRODUCCION PROMEDIO DEL TRIENIO 1941-43, 1951-53, 1961-63 y -1970-72
1942	2,07
1952	2,05
1962	1,87
1972	2,39

Fuente: Idem cuadro N° 2.

Si se considera que la producción de cada año de vino común comienza a salir de bodega aproximadamente a los seis meses de su elaboración, si no se acumularan stocks de años anteriores de vinos finos, la relación debería ser de un 50% de capacidad de vasija más que el volumen de producción del año.

Si se entiende que en 1978 puede llegar a haber una producción de 36 millones de hectolitros, la capacidad de vasija debería alcanzar, de acuerdo a los valores históricos a 72 millones de hectolitros. Esto implica un aumento de aproximadamente 20 millones en cuatro años. O como mínimo, se podría estimar un coeficiente de 1,7 entre capacidad de vasija y producción, que daría una necesidad para ese año de 62 millones de hectolitros, o sea un total de incremento de 10 millones entre 1974 y 1978. Es decir, que aún en la hipótesis más optimista, ese crecimiento significa más que duplicar el ritmo de aumento de la capacidad de vasija en el período 1970-1973, que fue de muy buena rentabilidad para el sector, por lo que sin duda será necesario encarar medidas de fondo para resolver este problema.

Debe tenerse presente que las medidas que se adopten no pueden dejar de tener en cuenta que los sectores en que se divide esta actividad no son afectados en forma homogénea por la crisis por lo que conviene evitar que suceda que los menos perjudicados resulten ser los más beneficiados con la política de promoción de construcción de nuevas vasijas.

#### Recomendaciones en materia estadística .

Se sugiere que se arbitren los medios necesarios para disponer de la información que normalmente recoge y publica el Instituto Nacional de Vitivinicultura, agrupada y clasificada de manera que permita estudiar los cambios en la importancia que se registran en las distintas etapas de la actividad según los agentes que intervienen en el proceso.

Esto es, establecer cuántos y cómo son los viñedos de los viñateros sin bodega, qué variedades tienen, qué rendimientos obtienen, etc., cuánto viñedo poseen los bodegueros trasladistas, las grandes bodegas integradas que producen fundamentalmente vino común, las bodegas integradas de vino fino, etc. Poder conocer la participación relativa en la comercialización de las bodegas integradas y de los fraccionadores independientes. En resumen, a partir de una tipología de empresas, agrupar la información disponible más relevante, que ya se dispone.

El trabajo fundamental debería basarse en los registros que posee el Instituto Nacional de Vitivinicultura, pero aún no se puede precisar el alcance de dicho trabajo debido a que todavía se desconoce el contenido y el diseño de los referidos registros. Además de reagrupar datos existentes, es conveniente tener en cuenta los criterios antedichos en la realización del próximo Censo Vitivinícola Nacional.