

Azpiazu, Daniel; Basualdo, Eduardo M. **Las exportaciones vitivinícolas durante la postconvertibilidad.** *En publicación: Las exportaciones vitivinícolas durante la postconvertibilidad.* Azpiazu, Daniel; Basualdo, Eduardo M. FLACSO, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede Argentina. 2003.

Disponible en la World Wide Web:

http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/argentina/flacso/no_14_AZPIAZU_BASUALDO_Exportaciones.pdf

www.clacso.org

RED DE BIBLIOTECAS VIRTUALES DE CIENCIAS SOCIALES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE, DE LA RED DE CENTROS MIEMBROS DE CLACSO

<http://www.clacso.org.ar/biblioteca>

biblioteca@clacso.edu.ar



Area de Economía y Tecnología

Ayacucho 551 - (C1026AAC) – Buenos Aires – Argentina -- Tel: (54-11) 4375-2435 Fax: (54-11) 4375-1373 -- email: econo@flacso.org.ar

LAS EXPORTACIONES VITIVINÍCOLAS DURANTE LA POSTCONVERTIBILIDAD.*

Daniel Azpiazu y Eduardo M. Basualdo

Noviembre 2003

* Ponencia presentada en las Terceras Jornadas de Estudios Agrarios y Agroindustriales, 5 al 7 de noviembre de 2003, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires.

LAS EXPORTACIONES VITIVINÍCOLAS DURANTE LA POSTCONVERTIBILIDAD

*Daniel Azpiazu y Eduardo M. Basualdo**

Noviembre 2003

I. Antecedentes generales

Si bien las exportaciones vitivinícolas representan una proporción casi marginal en la producción de la trama, no existe duda alguna que el espectacular dinamismo que revelan desde mediados del decenio de los años noventa ha alterado significativamente el escenario sectorial, no sólo por su impacto sobre el desempeño de un grupo importante de bodegas sino también por sus repercusiones sobre las estrategias empresarias y el propio perfil tecno-productivo del complejo en su conjunto. Ello involucra, naturalmente, al acelerado –aunque inconcluso en términos agregados– proceso de reconversión de la producción primaria. La creciente inserción argentina en los mercados internacionales ha devenido en cambios estructurales de índole muy diversa: desde la fuerte atracción de capitales extranjeros que se instalan en el país para, fundamentalmente, producir para la exportación y para el mercado conformado por los sectores de altos ingresos –con distintos grados de integración vertical a viñedos propios de uva de alta calidad enológica–, hasta una activa promoción de los vinos argentinos en el exterior, tanto por parte de las propias empresas como de distintos organismos públicos creados al efecto. El rediseño organizacional de muchas firmas, la adopción de las más modernas tecnologías –tanto en la producción primaria como en la elaboración del vino–, la importación de clones de diversos varietales, la incorporación de nuevas áreas geográficas a la producción primaria a partir de privilegiar la calidad por sobre el volumen son partes constitutivas de este proceso de transformación de la trama que tiene en las exportaciones a uno de sus principales –sino el más importante– factores desencadenantes y/o propulsores del acelerado proceso de cambio.

Al respecto, cabe resaltar que las exportaciones vitivinícolas se constituyeron, durante el decenio de los años noventa, en la variable de más dinámico crecimiento del complejo. En efecto, la muy significativa expansión de las mismas se ve reflejada tanto

* Investigadores del CONICET y del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Sede Argentina.

si se consideran los volúmenes comercializados en el exterior (7,9% anual acumulativo) como, en especial, en términos del valor de tales ventas externas (25,4% anual de crecimiento promedio entre 1990 y 1999)¹.

II. El escenario postconvertibilidad

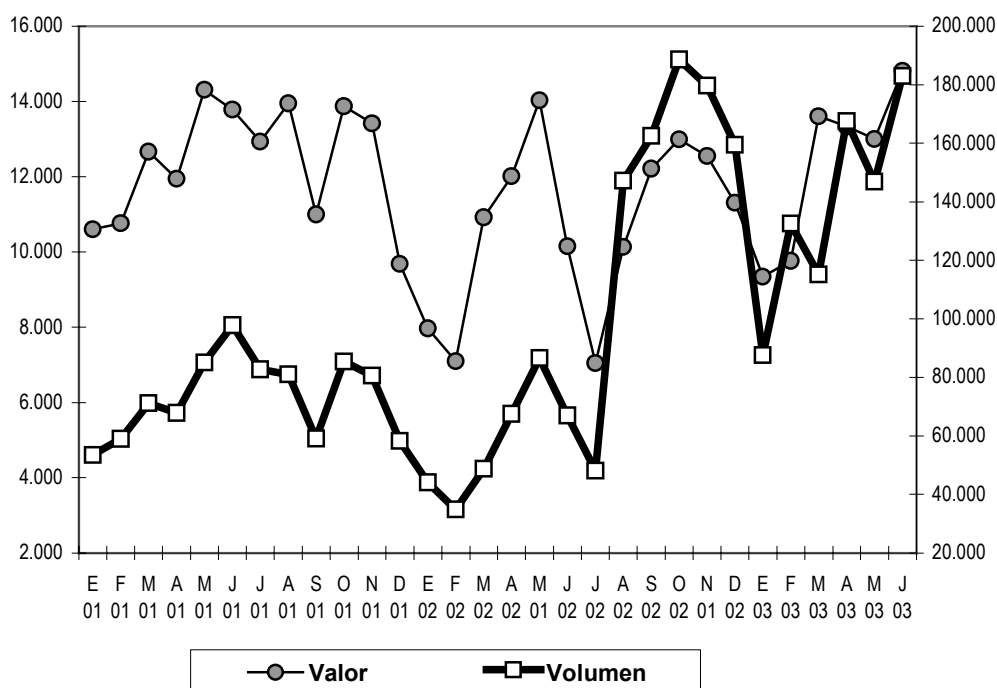
En ese marco, el nuevo escenario macroeconómico al que asiste la economía argentina desde principios de 2002, muy particularmente, a partir del abandono de la paridad cambiaria fija, la consiguiente devaluación de la moneda y la liberalización del mercado de cambio permitirían prever –en principio, *ceteris paribus*– una marcada intensificación de ese dinamismo exportador, más aún cuando a cuatro meses de abandono de la convertibilidad el proceso alcanzó el carácter de maxidevaluación (200% de incremento del tipo de cambio, porcentual que al quinto mes se elevó al 250%, para luego estabilizarse en torno al 200%).

Sin embargo, por diversos factores -tanto endógenos como exógenos- el desempeño de las exportaciones vitivinícolas a partir de enero de 2002 no ha tendido a corresponderse con tales previsiones. Muy por el contrario, recién a partir del segundo trimestre de dicho año se llegaron a alcanzar niveles casi equiparables (en volumen y valor) a los de 2001. Antes de identificar y analizar los posibles determinantes de ese comportamiento –ciertamente magro, en relación con lo que podía preverse–, cabe incorporar una descripción general de la evolución reciente de las ventas al exterior, tanto de los distintos tipos de vinos como de los mostos, considerando los volúmenes comprometidos como el consiguiente valor de las exportaciones.

Tal como se verifica en Gráfico N° 1, las tendencias reflejadas por el volumen y el valor exportado de vinos durante el período analizado (enero 2001 a junio 2003), en el marco de fuertes oscilaciones, revelan tendencias marcadamente disímiles.

¹ Véase, Azpiazu, D. y Basualdo, E. M.: “El complejo vitivinícola en los noventa: Potencialidades y restricciones”, CEPAL Chile (Proyecto entre el gobierno de Holanda y la CEPAL “Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe y competitividad internacional”), Santiago, diciembre 2001.

Gráfico N° 1
EVOLUCIÓN MENSUAL DEL VOLUMEN Y EL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE VINO, 2001-2003
(miles de dólares y miles de hectolitros)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del Instituto Nacional de Vitivinicultura

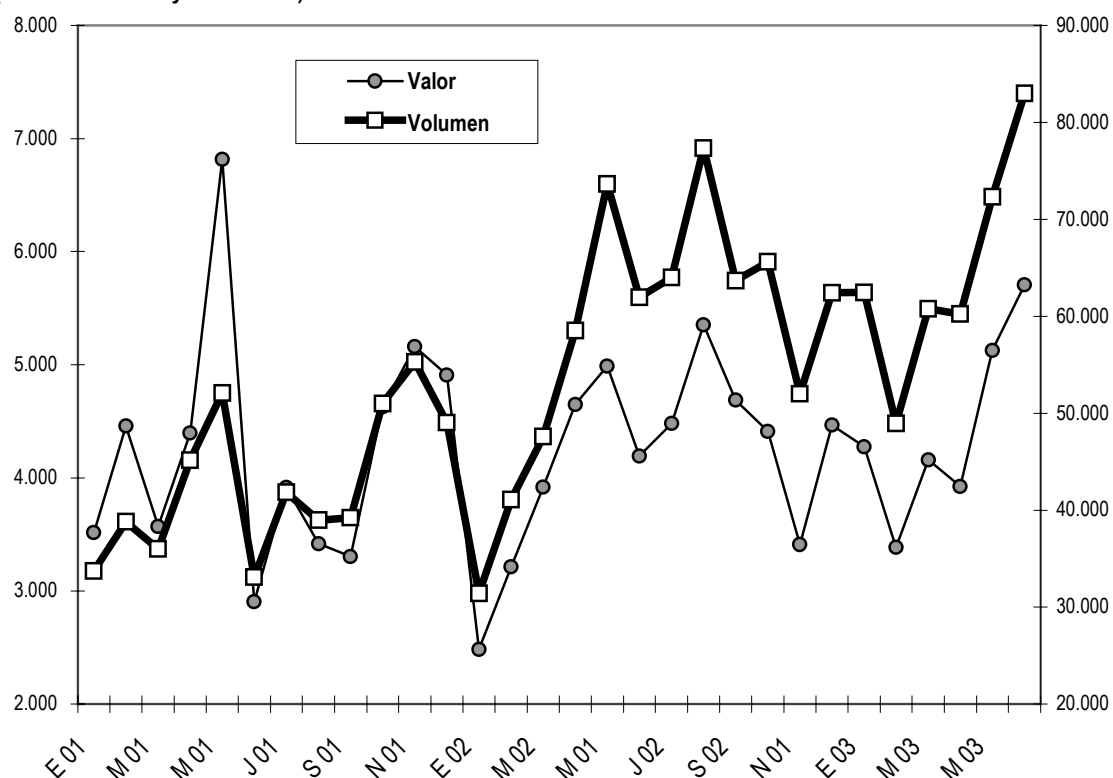
Mientras el valor de las mismas a lo largo del período considerado permanece estancada, el volumen comprometido por las mismas denota un particular dinamismo. Específicamente, al considerar el mes previo a la devaluación del peso (diciembre 2001) y el último mes de la serie (junio 2003) se verifica que mientras el valor de las exportaciones vinícolas crece el 53,0% el volumen comercializado en el exterior lo hizo el 213,9%.

Cabe señalar que estas tendencias se reproducen en las exportaciones de los distintos tipos de vinos pero con intensidades diferentes. La discrepancia entre el volumen exportado y el valor del mismo es muy acentuado en los vinos de mesa (357,1% y 64,1% respectivamente), con una intensidad intermedia en los vinos finos (91,3% y 55,0% respectivamente), y significativamente más atenuadas en los espumosos (36,0% y 67,4%, respectivamente).

El comportamiento de las exportaciones del otro producto vitivinícola relevante en las ventas externas, el mosto concentrado, presenta características similares a las

exhibidas por las ventas externas de vinos, y con una intensidad no muy disímil, entanto la evolución del volumen exportado y el valor de las ventas externas guardan una notable discrepancia en sus respectivos comportamiento (Gráfico N° 2). En efecto, si para estas exportaciones se compara la evolución del volumen y el valor exportado en el mes previo a la devaluación (diciembre del 2001) y el último de la serie (junio 2003) se constata que mientras el valor aumenta apenas el 16,3%, el volumen comercializado en el exterior se incrementó el 69,3%.

Gráfico N° 2
EVOLUCIÓN MENSUAL DEL VOLUMEN Y EL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE
MOSTO, 2001-2002
 (miles de dólares y Hectolitros)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del Instituto Nacional de Vitivinicultura

Esos tan contrastantes desempeños trascienden cualquier tipo de relación que pudiera estar asociada a un posible efecto de estacionalidad en el comercio exterior vitivinícola. En efecto, de compararse los volúmenes exportados de vinos y mostos concentrados en el primer semestre de 2003, con los registros correspondientes a idéntico período del año 2001 (en plena vigencia de la convertibilidad), los incrementos ascienden a 91,6% y 62,4%, respectivamente. Sin embargo, de considerarse los valores involucrados, en el caso de los vinos se registra un caída de 0,3%, al tiempo que la exportaciones de mostos aumentaron apenas el 13,4%².

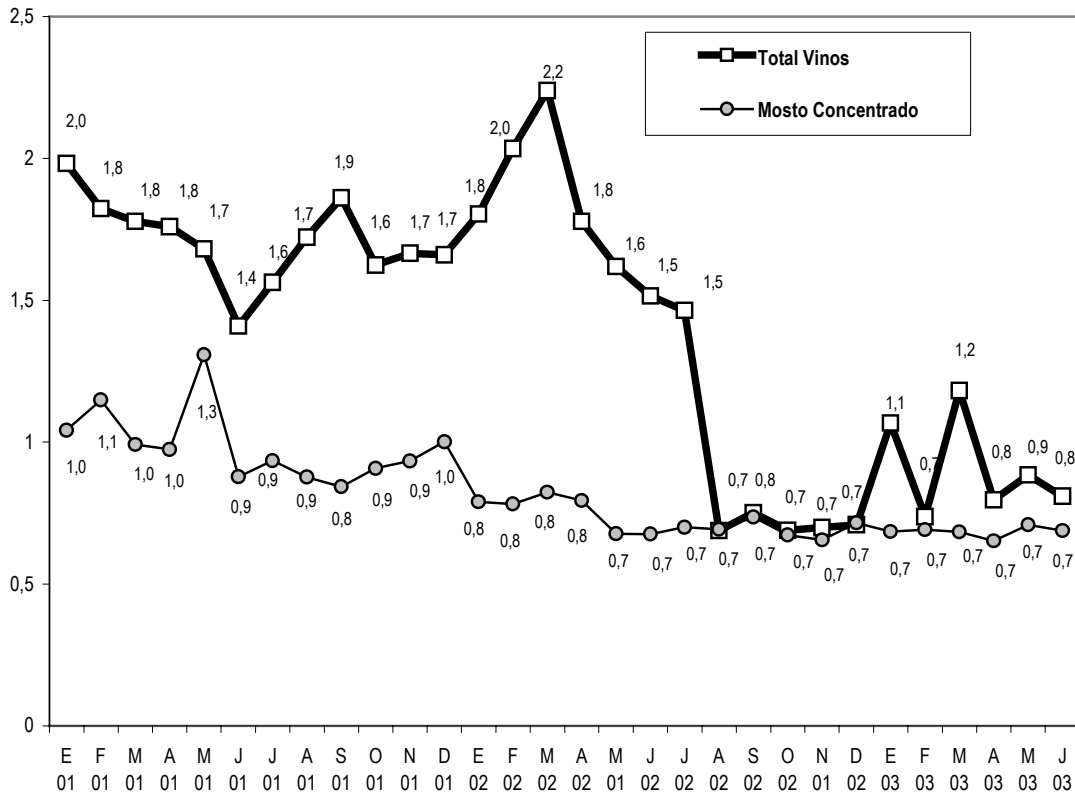
III. La atípica evolución de los precios medios de exportación

² En el interior de las exportaciones de los distintos tipos de vinos se verifica idéntico fenómeno. Mientras los volúmenes exportados de vinos de mesa, finos y espumantes crecieron, entre el primer semestre de 2003 e idéntico período del 2001, 170,5%, 39,5% y 42,4%, respectivamente, los consiguientes valores de exportación revelan caídas de 6,1% (vinos de mesa), y de 24,0% (espumantes), y una leve expansión (2,1%) en el ámbito de los vinos finos.

El conjunto de estas evidencias permite concluir que todos los rubros que conforman las exportaciones vitivinícolas argentinas revelan un denominador común: la caída, más o menos intensa, de los precios medios de exportación. En otras palabras, ante muy considerables incrementos de los volúmenes exportados se asiste a una acotada alza en los valores involucrados, muy por debajo de la registrada en los respectivos volúmenes. Por el contrario, tal como fue señalado, la trayectoria del precio medio de las exportaciones de mosto concentrado declina pero en una forma más atenuada que el de los vinos. De todas maneras, es insoslayable destacar que dicha disminución no deja de ser relevante ya que ronda el 30% si se comparan los precios vigentes meses previos a la devaluación con los de junio del 2003.

Al respecto, el Grafico N° 3 muestra la evolución de los precios medios de exportación de los dos grandes rubros de la producción vitivinícola.

Gráfico N° 3
EVOLUCIÓN MENSUAL DEL PRECIO MEDIO DE EXPORTACIÓN DE LOS VINOS Y EL
MOSTO CONCENTRADO, 1981-1983
(dólares por litro)

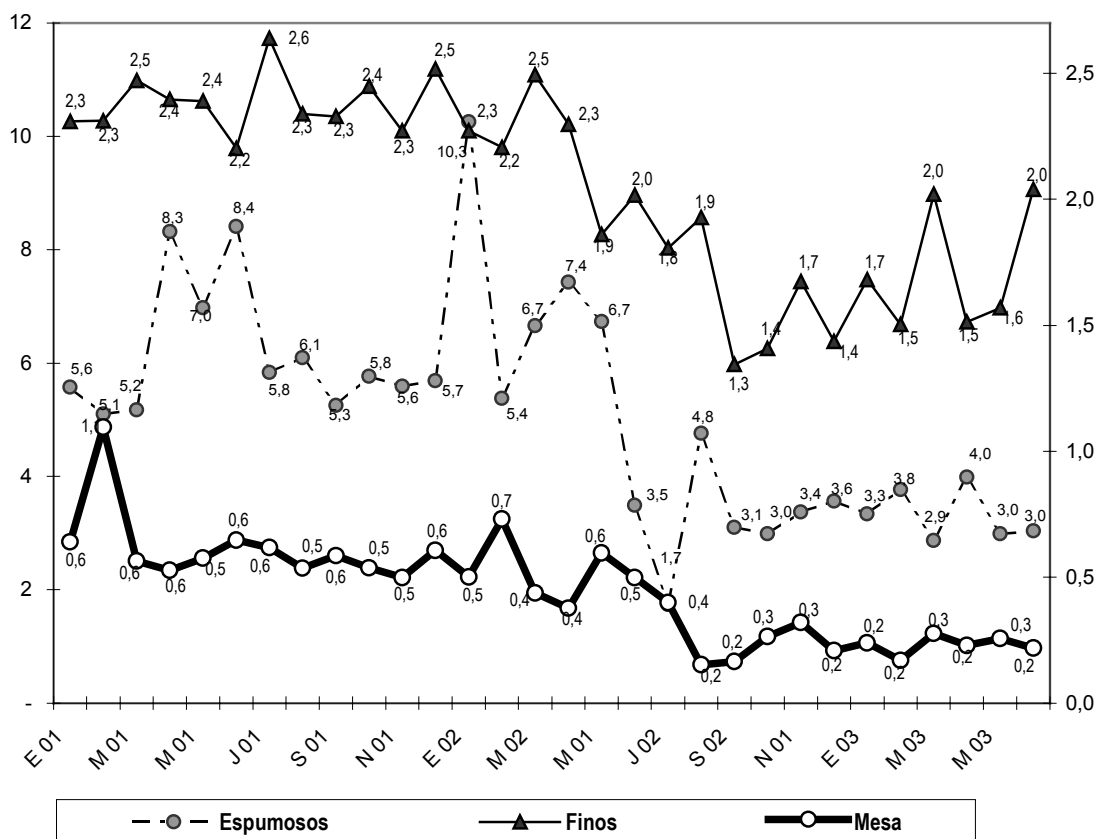


Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del Instituto Nacional de Vitivinicultura

Estas nuevas evidencias permiten constatar que la reducción del precio medio del vino es realmente notable a partir de la interrupción del régimen convertible con tasa de cambio fija. Así, entre marzo de 2002, cuando el precio medio alcanza su máximo valor del período y junio de 2003, la reducción del mismo supera largamente el 60%. Complementariamente, cabe señalar que dicho precio parece haber alcanzado su piso en los meses comprendidos entre agosto y noviembre de 2002, en consonancia con la estabilización del tipo de cambio.

En este contexto, el análisis de los precios medios de exportación de los distintos tipos de vinos (Gráfico N° 4) permite afirmar que la inesperada evolución señalada asume, con intensidades diversas, un mismo patrón de comportamiento, cualquiera sea el rubro vitivinícola que se considere.

Gráfico N° 4
EVOLUCIÓN MENSUAL DEL PRECIO MEDIO DE EXPORTACIÓN DE LOS VINOS DE MESA,
FINO Y ESPUMANTE, 2001-2003
(dólares por litro)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del Instituto Nacional de Vitivinicultura

En efecto, de las evidencias mencionadas se desprende que (en el marco del proceso de maxidevaluación de la moneda local) entre diciembre del 2001 y junio del 2003, tales valores medios decayeron el 64,1% en el caso de los vinos de mesa, el 46,4% en el ámbito de los espumantes y 19,0% para los finos, mientras que a nivel agregado, tal retracción de precios medios alcanza al 51,2%. En otras palabras, en promedio, el precio medio del vino de exportación se ubica, en junio de 2003, en el escenario postconvertibilidad, por debajo de la mitad del registrado el mes previo al abandono del régimen de paridad de cambio fija.

Complementariamente, cabe destacar algunos aspectos de particular significación, emergentes tanto de la comparación mensual interanual como de la propia evolución de los precios a lo largo del período bajo análisis, para cada uno de los distintos tipos de vinos.

Bajo la primera de tales perspectivas, se puede comprobar que salvo una pocas excepciones (los meses de mayo de 2002 en el caso de los vinos de mesa; de marzo de 2002 y junio de 2003 en los finos, y el primer trimestre de 2002 en el campo de los espumantes), los precios medios de exportación mensual de los tres grandes segmentos de tipos de vinos se ubican por debajo –en algunos casos, no alcanzan a representar siquiera la tercera parte– de los valores promedio correspondientes a idénticos meses del 2001. En otras palabras, al margen de esas pocas salvedades, la contracción de los precios promedio de exportación del vino (en todos sus segmentos) constituye un fenómeno casi generalizado hasta el segundo semestre del corriente año.

Otra perspectiva de análisis que permite extraer importantes inferencias en cuanto al comportamiento de los valores medios de exportación es la que se vincula con la evolución mensual de los mismos durante 2002 y el primer semestre de 2003. En general, y con particular intensidad en el caso de los vinos de mesa, queda de manifiesto un claro sesgo decreciente que tiende a atenuarse en los últimos meses bajo análisis, en paralelo con la estabilización del tipo de cambio.

Al respecto, como un indicador por demás ilustrativo, basta comparar los precios medios registrados en los meses extremos de la serie (enero 2001 y junio 2003). En el caso de los vinos de mesa, la caída se eleva al 66,0%, en el campo de los vinos finos es del 11,7%; porcentual que se eleva al 45,4% de considerar los espumantes. Como resultado de ello, a nivel agregado, la reducción de los precios medios de exportación de los vinos asciende al 59,1%. En contraposición a lo observado en lo concerniente a los volúmenes de exportación que, en general, denotan una marcada recuperación, tal comportamiento tiende a corresponderse con una muy pronunciada caída en los respectivos precios medios de tales ventas al exterior.

En síntesis, en un marco de acelerado proceso de devaluación de la moneda local las exportaciones de vinos (cuyo componente importado es relativamente reducido –casi ínfimo en el caso de los vinos de mesa y de mayor, aunque igualmente escasa, gravitación en los vinos finos y espumantes, por la incidencia del costo del corcho y, en algunos casos, de las “marquillas”–), denotan un comportamiento que podría considerarse como inesperado.

IV. Posibles factores explicativos de la pronunciada caída de los precios de exportación.

Múltiples y de muy diversa índole son los factores que, en su interacción y con distinta intensidad, podrían estar incidiendo en la explicación de tal atipicidad. Algunos de ellos han sido remarcados por varios de los empresarios vinícolas entrevistados por los autores, al tiempo que otros son el resultado de inferencias analíticas que, incluso, en muchos casos, han sido reconocidos como posibles componentes decisivos de tal comportamiento por distintos informantes calificados vinculados directa o indirectamente al complejo vitivinícola, en su sentido amplio. Al respecto, sin pretender cubrir la totalidad de los elementos que podrían estar coadyuvando a explicar dicho fenómeno (en especial, en determinados casos específicos), cabría hacer referencia a:

- Lo que se ha dado en llamar “riesgo país” pero vinculado, en este caso, al temor de los tradicionales importadores de vinos argentinos en cuanto a la posibilidad cierta que sus proveedores locales pudieran hacer frente a los compromisos de exportación que asumieran. Así, a juicio de buena parte de los empresarios vinícolas entrevistados, las imágenes que se transmitían internacionalmente sobre los convulsionados primeros meses del año 2002 conspiraron fuertemente contra la celebración de acuerdos de exportación. La incertidumbre de los importadores (en un contexto internacional de sobreoferta vinícola) habría jugado, así, un papel decisivo en la caída de la demanda internacional de vinos argentinos, en especial durante el primer semestre de dicho año. Sin embargo, la notable expansión de los volúmenes exportados a partir del segundo semestre de 2002, y lo sostenido y persistente del fenómeno hasta la primera mitad de 2003, tornan muy poco plausible esa posible argumentación en torno a su impacto efectivo sobre la evolución de los precios medios de exportación.
- De todas maneras, tal explicación podría haber asumido un papel protagónico en la retracción de los volúmenes exportados durante el primer trimestre del año, pero difícilmente puede hacer lo propio con, por ejemplo, la profunda retracción de los embarques de vinos en los meses de junio (31,5%) o de julio (41,8%, en ambos casos, respecto a idénticos meses del año anterior).
- Más aún, al margen de los lógicos desfases temporales entre la decisión de exportar y su concreción efectiva, en los dos meses posteriores (agosto y septiembre

de 2002), se verifica un espectacular crecimiento de los volúmenes exportados (42,6% y 171,6%, respectivamente) en un contexto político-económico y social que no difiere mayormente del de los meses anteriores sólo que, en este último caso, con una cierta certidumbre respecto a la estabilización del tipo de cambio y la drástica reducción de las expectativas acerca de que pudiera desencadenarse un proceso de hiperinflación y/o de hiperdevaluación. En otras palabras, el llamado “riesgo país” sólo podría explicar, en parte, el magro desempeño exportador vinícola de los tres primeros meses del año. Ello se ve corroborado, como se señaló, por la continua expansión de los embarques de vinos al exterior que se extiende, con ligeros matices, hasta mediados de 2003.

- Que la mayor “competitividad” de la producción local que se derivaría del propio proceso devaluatorio se ha visto erosionada por el componente importado en la elaboración de, en particular, los vinos finos y espumantes (como se señaló, los costos de los corchos, de las “marquillas” y de algunos otros pocos componentes de los mismos) y por la “dolarización” de los precios locales de los envases (tanto de las botellas como del *tetra-brik* –en este último caso, referido a los vinos de mesa–). Más allá de la incidencia real que pudieran haber tenido ambos factores, es indudable que, en términos de dólares, los costos de la principal materia prima –la uva para vinificar– y los de mano de obra han decrecido sustancialmente, al igual que otros componentes locales de los costos operativos –determinados servicios domésticos e, incluso, los costos reales de ciertos gravámenes fiscales–. El posible intento de traslación a los costos de las pérdidas patrimoniales en dólares –fenómeno que involucra al conjunto de las actividades–, así como de los costos financieros del endeudamiento externo –no así del local en divisas que se ha visto “pesificado”, con la consiguiente licuación de los pasivos con la banca doméstica–, podrían contribuir a morigerar el impacto de la maxidevaluación sobre la “competitividad” externa de la producción local. De todas maneras, dada su intensidad, el proceso de hiperdevaluación, muy particularmente en el primer semestre del año 2002, conlleva un abaratamiento variable pero siempre significativo, en dólares, de la producción local. Por otro lado, la sostenida caída de los precios medios de exportación durante todo el período bajo análisis no avalaría tal argumentación, en tanto ya durante el tercer trimestre del año 2002 se asistió a una relativa estabilidad –con cierto sesgo

revaloratorio– de la moneda local, para tornarse en estabilidad cierta desde fines de dicho año.

- La presión de los principales importadores de la producción local sobre sus proveedores para que trasladen a sus precios finales el impacto real de la devaluación. En este plano, dado el carácter de “tomadores” de precios de la casi totalidad de los exportadores argentinos, es muy probable que dicha actitud por parte de los clientes internacionales haya ejercido una influencia importante en la contracción de los valores de las exportaciones. Sin embargo, nuevamente, ello no se condice con el desempeño exportador desde el tercer trimestre del año 2002, donde se conjuga una paulatina y creciente recuperación de los volúmenes exportados con, en paralelo, una caída significativa en los precios medios de tales ventas al exterior.
- La mayor gravitación relativa de las exportaciones a granel, muy particularmente en el caso de los vinos finos, respecto a las proporciones registrados en los años precedentes, en especial en 2001. El menor valor unitario de tales exportaciones podría estar asumiendo un papel protagónico en esa contracción de los precios medios. Así, por ejemplo, en el campo de los vinos finos, en 2001, las exportaciones a granel no alcanzaron a representar el 20% del total, mientras que en el año 2002 se ubicaron en torno al 30%, y en el primer semestre de 2003 superan, incluso, al 35% del total. Muy difícilmente pueda reconocerse si tales exportaciones y su fraccionamiento en el exterior responde a estrategias desplegadas por las propias empresas locales exportadoras o por imposición de sus clientes en el exterior y/o por una combinación de ambas. Este factor explicativo podría estar sustentando, por lo menos en parte, esa pronunciada y persistente caída de los precios medios de exportación en un contexto de maxidevaluación. Es más, en la medida en que buena parte de tales ventas al exterior son de carácter intracorporativo o de estrecha vinculación (contractual) entre los exportadores locales y los comercializadores en el exterior de los vinos locales, paradójicamente, la fase postconvertibilidad pudo traer aparejada la pérdida de valor agregado local al transferir al exterior la actividad de fraccionamiento de buena –y creciente– parte de la elaboración local de vinos finos. Sin duda, ello podría estar sustentando el abaratamiento de las ventas al exterior del más dinámico de los rubros de exportación de la producción vitivinícola doméstica.

- Las dificultades de acceso a financiamiento, en general, y en particular al vinculado a las exportaciones. Se trata de un fenómeno de carácter generalizado al conjunto de la economía que, en especial en el caso de las bodegas de pequeño porte y alto valor unitario de sus ventas al exterior, ha desempeñado, seguramente, un efecto retractivo sobre el dinamismo de sus exportaciones. De todas maneras, al igual que en muchos de los factores considerados precedentemente, ello sólo podría coadyuvar a explicar un crecimiento inferior al potencial de las ventas al exterior pero no la volatilidad de volúmenes, valores y, fundamentalmente, la pronunciada baja de los precios medios de exportación.
- Las expectativas empresarias (muy particularmente en los primeros meses de 2002) en torno a la continuidad y profundización del proceso de maxidevaluación, consistentes con muchas predicciones de diversos analistas económicos que preveían que la relación peso/dólar podría alcanzar, hacia fines de ese año, valores en torno a entre 8 y 10 pesos por dólar. En ese marco, para muchas empresas, la conservación de sus *stocks* exportables como reserva de valor frente a un posible escenario hiperdevaluatorio podría estar explicando el patrón evolutivo de los volúmenes de exportación (en principio, ello resultaría consistente con la notable recuperación de las exportaciones durante la segunda mitad de dicho año, cuando tales predicciones comenzaron a perder sustento e, incluso, dejaron de formar parte de las previsiones de muchos de esos analistas). Es más, algunos de los entrevistados, altos funcionarios de grandes bodegas con una importante inserción en el exterior, adujeron que parte sustantiva de los que a su juicio constituyeron errores estratégicos de las empresas en cuestión se derivan de la adopción de políticas acordes con esas previsiones que sobredimensionaron la intensidad del proceso maxidevaluatorio e hiperinflacionario. La persistencia y lo sostenido del fenómeno, que se extiende ya hasta mediados de 2003, torna casi falaz tal argumentación.
- La posible recurrencia a precios de transferencia que conllevan una cierta subfacturación de los valores reales de las ventas al exterior, tanto en el caso de exportaciones intracorporativas como de ventas a las empresas vinculadas patrimonial o comercialmente. Si bien, muy difícilmente pueda comprobarse esta hipótesis, algunos de los entrevistados –no bodegueros/exportadores– le asignan a este factor un papel significativo en la explicación de, por lo menos, la atípica

evolución de los precios medios de las exportaciones. Es más, la profundización de la caída de estos últimos en el tercer trimestre del año 2002, contemporánea con la estabilización del tipo de cambio, y su persistencia casi como un fenómeno estructural, parecerían avalar el posible despliegue empresario de tales prácticas.

- Por su parte, en el caso del mosto concentrado, la condición de tomadores de precio en el mercado internacional sumada a la muy alta concentración de las exportaciones en pocos países de destino (solo EE.UU concentra alrededor del 60% del valor exportado) torne muy factible la presión de los importadores para obtener una reducción de precios asociada al proceso devaluatorio local. En tal sentido, en el caso de los mostos concentrados, tal presión podría estar desempeñando un papel relevante –sino decisivo– en la sostenida contracción de los precios medios de exportación. Asimismo, otro importante país importador de mosto concentrado de la Argentina es el Japón (alrededor del 15% del total) donde buena parte de las exportaciones provienen de una empresa nacional que tiene como principal socio a un gran grupo empresario japonés. En este último caso, no es descartable que la recurrencia a precios de transferencia que conlleven la subfacturación del valor de las ventas asuma, también, un papel importante en esa generalizada caída de los precios medios de exportación al cabo, ya, de casi un año y medio.
- Las consideraciones precedentes suponen, en realidad, un abánico de posibles factores explicativos de la *performance* exportadora de la industria elaboradora de vinos y mostos que, por un lado, no agotan la existencia probable de otros componentes que sustenten el comportamiento específico de determinadas bodegas y, por otro lado, asumen un protagonismo efectivo no asimilable, en su intensidad, al conjunto del sector. En ese marco, sin llegar a subordinar a los restantes, los dos últimos factores mencionados (sumados al cambio del perfil exportador de los vinos finos) parecerían adquirir un papel decisivo en ese desempeño agregado de las exportaciones de los distintos tipos de productos de la vitivinicultura, más allá de ciertas especificidades en cada uno de los segmentos que conforman el complejo.

V. Reflexiones finales

Es indudable que durante el decenio de los años noventa y el inicio del Siglo XXI se registra un incremento sostenido de las exportaciones vitivinícolas que ha

“revolucionado” la configuración estructural del complejo. Por cierto, no se trata para el conjunto de la actividad de un efecto cuantitativo, en tanto la significación real de las mismas es por demás acotada –aún en términos del valor agregado de la vitivinicultura–, sino por sus perspectivas potenciales, dado que son el principal vehículo material para la difusión de los nuevos criterios productivos sustentados en lograr una mayor calidad de los productos elaborados. En otras palabras, la gran trascendencia de las exportaciones radica en que operan como el horizonte que guía la reconversión y, al mismo tiempo, tienden a transformar y modificar los criterios productivos dominantes desde hace largas décadas.

Si bien, de allí se desprenden aportes indirectos fundamentales de la dinámica exportadora, hay otras características que adopta la inserción externa del complejo vitivinícola que no pueden soslayarse. En este sentido, cabe recordar que el acentuado y sostenido crecimiento de las exportaciones involucra a todos los productos finales de la cadena productiva vitivinícola. Dentro de este contexto expansivo, las ventas externas de vinos finos son las que registran el incremento más significativos durante ya más de una década, lo cual trajo aparejado que su participación relativa represente más de un tercio de las exportaciones vitivinícolas.

En este terreno, de acuerdo al diagnóstico de diversos actores, la estrategia de inserción en el mercado internacional de vinos finos por parte de las empresas argentinas revela un potencial superior a la que exhibe la adoptada por el otro país productor de la región (Chile). De acuerdo a estas concepciones, mientras la inserción de nuestro país se sustenta en productos de alta calidad y elevado precio, las del país trasandino se basan –históricamente, y sobre un proceso de larga data– en su incorporación en tramos de menor calidad y precio.

No obstante la importancia que asumen los vinos finos, debe tenerse en cuenta que los otros productos sectoriales (incluidos los distintos tipos de mostos, pero excluyendo el vino de mesa), a pesar de expandirse a un ritmo significativamente inferior al de los vinos finos, concentran alrededor del 50% de las exportaciones vitivinícolas. A esto se le debe agregar que las ventas al exterior del restante producto vínico, el vino de mesa, también se incrementan, aunque a un inferior ritmo relativo que el de los finos. De esta manera, se constata que el perfil de las exportaciones vitivinícolas no difiere sustancialmente del patrón de comportamiento de la producción

en tanto, aún, los “*commodities*” ejercen un cierto predominio sobre los productos más especializados generados por este complejo sectorial.

El escenario postconvertibilidad parecería revelar que, aún en el ámbito de los vinos finos tiende a reproducirse algunos de esos rasgos. Las crecientes exportaciones de vinos a granel y los atípicos comportamientos de los precios medios de las ventas externas denotarían, por un lado, cierta pérdida de *status* en la relación precio/calidad de las ventas externas de vinos finos y/o, por otro, el despliegue de prácticas empresarias que no se condicen con la emergencia económica-social y la necesaria recuperación del sector externo, en su real dimensión.

El papel decisivo, y casi excluyente, que adoptan las ventas intracorporativas (a partir de la irrupción de una multiplicidad de empresas extranjeras que adquirieron bodegas y viñedos, con la intención de aprovechar las ventajas naturales locales para la exportación de precios de muy buena relación precio/calidad), así como la de aquellas enmarcadas en contratos de exclusividad en la comercialización externa de la producción, tornan por demás plausible que la subfacturación de tales exportaciones tiendan a explicar buena parte de ese atípico comportamiento de los precios medios, en el escenario posconvertibilidad.

La inexistencia de controles oficiales sobre estas prácticas empresarias tiene consecuencias tanto sobre la distribución del ingreso como la formación de capital y, por ende, sobre el ritmo de crecimiento. En el primer sentido, es poco discutible que este comportamiento conspire contra el necesario (e imprescindible) saneamiento de la cuestión fiscal (elusión del impuesto a las ganancias e impacto sobre el valor de las retenciones), agudizando el ajuste sobre el consumo y los salarios. En términos del crecimiento económico, es obvio que esta práctica empresarial agudiza la ya de por sí grave salida de ahorro interno al exterior en detrimento del nivel de la inversión interna.

CUADROS ANEXOS

CUADRO ANEXO N° 1

VALOR FOB DE LAS EXPORTACIONES DE VINOS Y MOSTOS, 2001-2003 (Semestre Enero - Junio 2003 : Datos Provisorios)
(en miles de dólares y porcentajes).

DETALLE	TOTAL DE VINOS					MOSTO CONCENTRADO					MOSTO SULFITADO				
	2001	2002	2003	Variac. 03-02	Variac. 03-01	2001	2002	2003	Variac. 03-02	Variac. 03-01	2001	2002	2003	Variac. 03-02	Variac. 03-01
Total 6 meses	74.051,20	62.169,90	73.856,43	18,80	-0,26	25.663,67	23.443,47	26.578,10	13,37	3,56	20,24	56,53	17,97	-68,21	-11,22
Enero	10.604,50	7.966,63	9.345,24	17,30	-11,87	3.515,10	2.483,33	4.275,50	72,17	21,63	-	-	9,00		
Febrero	10.760,80	7.096,11	9.764,47	37,60	-9,26	4.459,22	3.213,33	3.384,14	5,32	-24,11	20,24	26,97	-		
Marzo	12.664,50	10.920,80	13.601,54	24,55	7,40	3.571,18	3.918,06	4.158,36	6,13	16,44	-	-	-		
Abril	11.939,10	12.008,96	13.335,58	11,05	11,70	4.396,91	4.648,89	3.925,44	-15,56	-10,72	-	20,36	-		
Mayo	14.306,40	14.028,30	12.998,69	-7,34	-9,14	6.817,21	4.987,70	5.126,76	2,79	-24,80	-	-	-		
Junio	13.775,90	10.149,10	14.810,91	45,93	7,51	2.904,05	4.192,16	5.707,90	36,16	96,55	-	9,20	8,97	-2,50	
Julio	12.930,60	7.055,31				3.915,07	4.478,91				50,02	220,00			
Agosto	13.945,20	10.129,34				3.417,51	5.353,47				27,84	237,60			
Septiembre	10.999,10	12.207,57				3.305,49	4.688,31				12,88	214,20			
Octubre	13.872,00	12.991,44				4.628,77	4.410,34				12,88	22,20			
Noviembre	13.420,40	12.546,07				5.161,01	3.409,00				-	72,50			
Diciembre	9.677,90	11.303,20				4.909,97	4.465,58				-	35,00			
Total Anual	148.896,50	128.402,83				51.001,48	50.249,08				123,86	858,03			

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Instituto Nacional de Vitivinicultura

CUADRO ANEXO N° 2

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE VINOS Y MOSTOS, 2001-2003 (Semestre Enero - Junio 2003 : Datos Provisorios)

(en hectolitros y porcentajes).

DETALLE	TOTAL DE VINOS					MOSTO CONCENTRADO					MOSTO SULFITADO				
	2001	2002	2003	Variac. 03-02	Variac. 03-01	2001	2002	2003	Variac. 03-02	Variac. 03-01	2001	2002	2003	Variac. 03-02	Variac. 03-01
Total 6 meses	434.522,52	348.985,94	832.660,11	138,59	91,63	238.885,44	314.245,17	387.737,70	23,39	62,31	6.260,81	34.240,00	5.080,00	-85,16	-18,86
Enero	53.510,08	44.166,46	87.621,93	98,39	63,75	33.733,98	31.431,37	62.467,39	98,74	85,18	-	-	0,00		
Febrero	59.041,28	34.866,71	132.475,65	279,95	124,38	38.810,39	41.098,01	48.936,66	19,07	26,09	920,00	1.860,00	2.780,00	49,46	202,17
Marzo	71.208,06	48.770,14	115.127,20	136,06	61,68	36.003,94	47.575,13	60.787,33	27,77	68,84	-	-	0,00		
Abril	67.857,71	67.553,84	167.603,82	148,10	146,99	45.152,10	58.516,56	60.219,08	2,91	33,37	-	1.380,00	1.380,00	0,00	
Mayo	85.110,22	86.649,55	146.896,25	69,53	72,60	52.095,84	73.659,37	72.329,31	-1,81	38,84	-	-	0,00		
Junio	97.795,17	66.979,24	182.935,26	173,12	87,06	33.089,19	61.964,73	82.997,93	33,94	150,83	-	920,00	920,00	0,00	
Julio	82.726,76	48.119,10				41.853,09	64.004,61				2.500,81	10.000,00			
Agosto	80.976,41	147.176,74				38.969,98	77.370,74				1.920,00	10.800,00			
Septiembre	59.115,36	162.497,19				39.226,32	63.665,30				920,00	10.200,00			
Octubre	85.436,38	188.564,99				51.005,80	65.600,07				920,00	2.220,00			
Noviembre	80.560,70	179.583,06				55.290,66	51.986,77				-	5.000,00			
Diciembre	58.280,28	159.443,03				49.032,98	62.413,56				-	5.000,00			
Total Anual	881.618,41	1.234.408,69				514.264,27	699.286,22				7.180,81	47.380,00			

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Instituto Nacional de Vitivinicultura

CUADRO ANEXO N° 3
EXPORTACIONES ARGENTINAS DE VINOS POR TIPO - AÑOS 2001-2003 (Semestre Enero - Junio 2003 : Datos Provisorios)
(en hectolitros)

DETALLE	Volumen 2001					Volumen 2002					Volumen 2003				
	Mesa*	Finos	Espu- mosos	Otros	TOTAL	Mesa*	Finos	Espu- mosos	Otros	TOTAL	Mesa*	Finos	Espu- mosos	Otros	TOTAL
Total 6 meses	173.515,82	253.382,45	4.772,52	2.851,73	434.522,52	98.954,73	241.481,69	8.167,94	381,58	348.985,94	469.344,98	353.416,44	6.778,78	3.119,91	832.660,11
Enero	11.953,14	40.510,09	833,25	213,6	53.510,08	13.288,75	30.516,12	356,19	5,40	44.166,46	39.046,10	47.117,62	1.458,21	-	87.621,93
Febrero	20.922,53	35.130,09	428,79	2.559,87	59.041,28	6.710,50	26.910,72	1.244,59	0,90	34.866,71	78.108,43	51.504,62	1.758,91	1.103,69	132.475,65
Marzo	27.592,92	42.401,66	1.211,68	1,80	71.208,06	12.106,44	33.668,71	2.994,99	-	48.770,14	55.245,75	59.520,58	137,20	223,67	115.127,20
Abril	25.971,33	40.985,64	893,54	7,20	67.857,71	20.607,21	45.587,97	993,05	365,61	67.553,84	96.382,90	69.811,61	1.383,80	25,51	167.603,82
Mayo	36.470,49	47.342,01	1.232,92	64,80	85.110,22	23.345,98	61.539,46	1.764,11	-	86.649,55	77.107,50	66.640,99	1.686,71	1.461,05	146.896,25
Junio	50.605,41	47.012,96	172,34	4,46	97.795,17	22.895,85	43.258,71	815,01	9,67	66.979,24	123.454,30	58.821,02	353,95	305,99	182.935,26
Julio	44.073,46	37.425,97	437,83	789,50	82.726,76	11.852,30	35.869,60	397,2		48.119,10					
Agosto	29.083,17	51.075,38	697,86	120,00	80.976,41	103.600,73	41.754,53	903,39	918,09	147.176,74					
Septiembre	18.047,66	39.771,56	1.293,89	2,25	59.115,36	83.292,69	77.898,45	1.087,29	218,76	162.497,19					
Octubre	38.303,45	46.303,42	829,51	-	85.436,38	119.121,04	68.803,38	520,21	120,36	188.564,99					
Noviembre	31.990,50	46.205,16	2.360,54	4,50	80.560,70	130.147,43	48.008,35	975,21	452,07	179.583,06					
Diciembre	27.010,90	30.744,26	525,12	-	58.280,28	96.981,51	60.849,94	1.515,40	96,18	159.443,03					
Total Anual	362.024,96	504.908,20	10.917,27	3.767,98	881.618,41	643.950,36	574.704,63	13.475,96	2.277,74	1.234.408,69	469.344,98	353.416,44	6.778,78	3.119,91	832.660,11

* Incluye vino regional y dulce natural.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Instituto Nacional de Vitivinicultura

CUADRO ANEXO N° 4

VALOR FOB DE LAS EXPORTACIONES DE VINO POR TIPO - AÑOS 2001-2003 (Semestre Enero - Junio 2003 : Datos Provisorios)

(en miles de dólares)

DETALLE	2001					2002					2003				
	Mesa*	Finos	Espu- mosos	Otros	TOTAL	Mesa*	Finos	Espu- mosos	Otros	TOTAL	Mesa*	Finos	Espu- mosos	Otros	TOTAL
Total 6 meses	11.359,58	59.445,86	3.057,17	188,64	74.051,24	4.996,61	51.915,85	5.237,39	20,06	62.169,90	10.670,51	60.717,22	2.353,05	115,66	73.856,43
Enero	765,40	9.357,33	464,17	17,62	10.604,52	665,51	6.934,53	365,29	1,30	7.966,63	935,35	7.922,79	487,11	-	9.345,24
Febrero	2.290,56	8.122,15	218,55	129,59	10.760,85	489,83	5.936,62	669,51	0,15	7.096,11	1.326,47	7.742,37	662,88	32,75	9.764,47
Marzo	1.557,79	10.478,63	626,89	1,15	12.664,46	530,20	8.396,89	1.993,71	-	10.920,80	1.524,73	12.028,46	39,43	8,92	13.601,54
Abril	1.369,84	9.822,23	743,09	3,90	11.939,06	777,05	10.476,62	737,47	17,82	12.008,96	2.210,68	10.565,97	552,39	6,54	13.335,58
Mayo	2.099,71	11.312,14	859,46	35,10	14.306,41	1.393,55	11.447,91	1.186,85	-	14.028,30	1.983,52	10.456,55	503,68	54,94	12.998,69
Junio	3.276,28	10.353,38	145,01	1,28	13.775,94	1.140,47	8.723,28	284,56	0,79	10.149,10	2.689,76	12.001,08	107,56	12,51	14.810,91
Julio	2.719,49	9.877,66	255,57	77,90	12.930,62	473,85	6.482,60	69,25		7.045,90					
Agosto	1.559,20	11.948,97	425,48	11,52	13.945,17	1.578,00	8.048,58	430,43	72,34	10.129,34					
Septiembre	1.056,68	9.261,61	679,42	1,44	10.999,15	1.378,45	10.475,62	337,45	16,04	12.207,57					
Octubre	2.058,40	11.335,51	478,10	-	13.872,01	3.146,54	9.682,96	155,47	6,47	12.991,44					
Noviembre	1.595,53	10.498,39	1.319,01	7,48	13.420,41	4.158,33	8.039,99	329,09	18,66	12.546,07					
Diciembre	1.638,80	7.740,37	298,76	-	9.677,93	2.016,92	8.738,26	540,47	7,55	11.303,20					
Total Anual	21.987,69	120.108,37	6.513,50	286,98	148.896,53	17.748,69	103.393,26	7.099,55	161,32	128.402,83	10.670,51	60.717,22	2.353,05	115,66	73.856,43

* Incluye vino regional y dulce natural

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Instituto Nacional de Vitivinicultura