

PASADO, PRESENTE Y FUTURO DE LA VITIVINICULTURA ARGENTINA

Dr. Aldo Luis Biondolillo ¹

ANTECEDENTES

Cada vez con mayor frecuencia escuchamos hablar de la vitivinicultura argentina como un caso exitoso que es ofrecido al resto de la agroindustria como un modelo a imitar, cuando lo que se persigue es la meta del desarrollo sustentable de un sector de la economía.

Es cierto que el despegue de la *nueva vitivinicultura*, y el momento de su máximo esplendor, tuvo lugar durante la década de los noventa, cuando el país ató su destino al paradigma del mercado como instrumento apropiado para la eficiente asignación de los recursos productivos. Pero también es cierto que la vitivinicultura nacional hizo su propio esfuerzo, poniendo en práctica un traumático programa de ajuste de su estructura productiva, a partir del cual comenzó a revertirse un desequilibrio permanente entre oferta y demanda que persistió durante casi tres cuartos de siglo.

Por otra parte, el proceso de globalización, al cual adhirió fervientemente nuestro país a través de la aplicación de una política exitosa de estabilización, merced a la convertibilidad, la apertura de la economía, la integración económica regional y las políticas de integración internacional, sin duda alguna contribuyeron al crecimiento de la inversión, que atrajo capitales de riesgo tanto del país como del resto del mundo, fundamentalmente de Europa Occidental y Estados Unidos de Norteamérica. Dichos recursos fueron aplicados a la implantación de nuevos viñedos y a la construcción de bodegas equipadas con tecnología de última generación, y a partir de este nuevo escenario los vinos argentinos comenzaron a tener una creciente presencia y un alto grado de reconocimiento en los principales mercados del mundo.

A modo de síntesis podemos afirmar que durante casi un siglo de vida la vitivinicultura argentina debió soportar recurrentes desajustes entre producción y consumo, que se fueron intensificando con el transcurso del tiempo hasta alcanzar su máxima expresión a principios de la década de los ochenta cuando, tanto por su magnitud como por el carácter irreversible de la situación, se convierte en una verdadera crisis terminal. Con miras a poner las cosas en su justo término, nos detendremos en ese momento de la historia no sólo para comprender cabalmente el origen de la mencionada crisis, sino también para poder visualizar el alcance de las posibles soluciones esbozadas en aquel momento. Es oportuno repasar las opiniones vertidas por algunos destacados especialistas del sector, las que

¹ Director General de Viñedos y Bodega TEMPUS ALBA
Ph. D. Agricultural Economics, University of Minnesota.

fueron recopiladas en un interesante trabajo de investigación realizado por el Dr. Ricardo Augusto Podestá²:

Uno de los primeros profesionales de la enología en hacer una profunda crítica al modelo vitivinícola vigente fue el Lic. Ernesto Díaz Araujo³ quien, con una clara visión integradora del sector, expresaba:

“En la industria vitivinícola argentina se desconoce lo que es el vino. Aclaremos que éste conocimiento no se refiere a los conceptos de la definición técnica del producto ni al que se puede tener respecto de los procesos de su obtención. Nos referimos específicamente al conocimiento intrínseco de ese producto noble, mezcla de ciencia y arte, engendrado por la feliz combinación de suelos, clima y cepaje y que da luz merced a la labor casi artística del técnico enólogo, que interpretando fielmente su origen, lo cría y lo conserva, haciendo uso de los elementos que la ciencia le brinda, hasta alcanzar su plenitud”.

*“Desconoce el vino el **productor**, que posiblemente por falta de integración en los restantes procesos, ha hecho de la producción de uvas una fuente de ingresos, en la cual sólo cuentan los kilos o quintales obtenidos por hectárea, sin preocuparle mayormente las variedades, suelos o climas y cuyo mayor desvelo y celo se pone en incrementar cada vez más el rendimiento.....”*

En referencia a la responsabilidad que le cabía al **bodeguero**, el mismo autor menciona:

“Se acentúa esta responsabilidad (la del bodeguero) cuando el producto es transferido a las firmas fraccionadoras (embotelladoras), en donde pierde totalmente el carácter de bebida noble para pasar a ser un objeto masivo de ventas en donde la terminología se reduce a cajones vendidos por día. La masificación alcanza a un grado tal, que los únicos patrones que se fijan las firmas expendedoras son los de un determinado tenor azucarino y un arbitrario índice de color. Por lo demás no existen diferencias”

Y al momento de ofrecer soluciones viables y concretas para salir de la crisis estructural, aún cuando el énfasis era puesto en la oferta, Díaz Araujo muy acertadamente sugería:

“El productor deberá analizar su producción, requerir el asesoramiento necesario, para adecuar sus plantaciones a las condiciones imperantes de clima y suelos ... A su vez el bodeguero (en el caso que no esté integrado) deberá hacerse cargo de la alta responsabilidad de ser quien transforma esas uvas, que han sido producidas con tanto esmero, en una bebida noble, adecuando su tecnología y sus implementos industriales, a las normas que dicte la investigación....El fraccionador,deberá hacer de la labor del envasado un verdadero homenaje que la industria brinda al consumidor”.

² Podestá, Ricardo A. “La intervención del Estado en la vitivinicultura”, CRISIS VITIVINICOLA: Estudios y Propuestas para su Solución, Universidad de Mendoza, 1982.

³ Díaz Araujo, Ernesto, “El problema del vino en Mendoza. Crisis y soluciones”, Revista Afirmación No. 2, Mendoza, pag. 8.

“Toda esta propuesta que puede parecer más poética que real, constituye el esquema de trabajo de los países vitícolas, por tanto su realización es factible”.

Con un enfoque más orientado a la estructura del mercado interno y sus limitaciones, el Dr. Orlando Molina Cabrera⁴ reconocía:

“El incremento de la oferta de vino, aún cuando pudiera provocar una baja en el precio de venta al consumidor no traería aparejada como consecuencia el incremento del consumo. La demanda de vino es inelástica con respecto al precio, el mercado presenta las características de un mercado rígido, lo cual se afianza también por los bajos niveles de crecimiento de la población y el alto nivel de consumo per cápita. Tampoco se advierte posibilidad alguna de incrementar el consumo de vino mejorando los ingresos reales de la población, pues existe el techo de consumo ya mencionado”.

Mas allá del impacto negativo provocado por el desmesurado crecimiento de la oferta, basado en la incorporación de variedades de alta producción y baja calidad enológica, en mi opinión **la fuente de mayor distorsión que restó sustentabilidad al desarrollo de la vitivinicultura nacional fue la aplicación de excesivas regulaciones por parte de un Estado omnipresente y en particular, el establecimiento de precios mínimos a nivel de productor, que impidió el ajuste de la oferta a las reales posibilidades de la demanda**⁵.

También fue el Estado el que con medidas de promoción erróneamente diseñadas, terminó agravando la situación generalizada de pérdida de rentabilidad e inequidad distributiva del sector. Así por ejemplo, con una total despreocupación por las recurrentes crisis de sobre oferta que ya venían condicionando seriamente el desarrollo de la vitivinicultura, el Gobierno Nacional pone en marcha a comienzos de la década del setenta un generoso programa de desgravación impositiva para promover inversiones agropecuarias en las zonas áridas del país, y que para la región de Cuyo significó un importante crecimiento de la superficie implantada con viñedos. Los mayores beneficios de esta medida fueron capturados por grandes empresas industriales, la mayoría no pertenecientes al sector vitivinícola, que recibieron un importante crédito fiscal por los montos invertidos. Pero el impacto global de dicha expansión fue altamente negativo, ya que ni los consumidores lograron capitalizarlo mediante una baja sustancial de los precios o mejoras en la calidad del producto, ni la mayoría de los productores, que tampoco consiguió incrementar los niveles de rentabilidad del viñedo. Muy por el contrario, los desequilibrios de sobre producción se hicieron mucho más graves y la acumulación creciente de excedentes provocó un deterioro permanente de los precios a nivel del productor, que llevó a una quiebra generalizada del sector y a la erradicación de viñedos en una magnitud tal que alcanzó el 30 % del área implantada (aproximadamente 100.000 hectáreas). Irónicamente, los cepajes erradicados fueron mayoritariamente los de mayor calidad enológica,

⁴ MOLINA CABRERA, Orlando, “Crisis de la Economía Cuyana y la proposición de un nuevo modelo”, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, U.N.C., Cuadernos No. 49, Mza., 1978, pag. 148-49.

⁵ BIONDOLILLO, Aldo Luis, “Desarrollo de Políticas Hemisféricas de Ciencia, Tecnología e Innovación para mejorar la Competitividad del Sector Productivo”. Seminario Internacional organizado por la Secretaría de Ciencia Tecnología e Innovación Productiva y la Organización de los Estados Americanos, Buenos Aires, Noviembre 2004.y

principalmente el malbec, variedad emblemática que Argentina exhibe hoy con orgullo en los mercados del mundo.

Lo dicho anteriormente se ve reflejado en los Anexos I y II, que muestran la evolución de la superficie implantada con viñedos y la composición varietal de los mismos para el período 1978 – 2002.

Esta presión de oferta movilizó el poder de “lobby” empresario local que actuó sobre los Gobiernos Provinciales de Mendoza y San Juan, donde fácilmente encontraron apoyo para la fijación de precios mínimos al productor de uvas, a través de la intervención directa en el mercado de las bodegas estatales Giol E.E.I.C., en Mendoza y CAVIC, en San Juan, el establecimiento de cuotas de elaboración de vinos, prorrateos de las salidas al consumo, precios máximos de venta al consumidor, bloqueos del excedente anual para ser destinado compulsivamente a la exportación y a la elaboración de alcohol etílico.

Como el nivel de precio mínimo de intervención se establecía tomando como base el costo de producción del productor marginal, y las bodegas estatales operaban en un mercado donde coexistían pequeños y medianos viñateros con empresas más grandes altamente tecnificadas y con una estructura de costo significativamente menor, las políticas aplicadas no sólo resultaron ineficaces, sino totalmente contraproducentes para el objetivo social originalmente buscado. El productor marginal continuó en la pobreza, al seguir percibiendo niveles de ingreso de subsistencia y por otra parte, se generó una renta económica para los productores más grandes, por lo general integrados verticalmente al resto de la cadena industrial y comercial.

Lo que terminó de cerrar este círculo vicioso fue la fijación de precios máximos a nivel del consumidor, los cuales se calculaban con base en los precios de compra de uva pagados por las bodegas estatales y los costos de elaboración de vino de las mismas, ya que en su condición de “empresas testigo” brindaban información “confiable” a los organismos de intervención oficial. Demás está decir que esas empresas estatales acumulaban ineficiencias en cada uno de los eslabones de la cadena, convirtiéndose involuntariamente en cómplices de un mecanismo perverso de fijación de precios que atentó contra el objetivo de alcanzar una mayor equidad distributiva. Esta falta de equidad social restó sustentabilidad a la actividad vitivinícola nacional, la que finalmente colapsó. Posteriormente, con una gran cuota de sacrificio de parte de toda la comunidad afectada, comenzó un genuino proceso de reconstrucción que le permitió al sector encontrar su propio destino.

A manera de cierre del diagnóstico de la crisis vitivinícola y como conclusión de su propio análisis histórico, el Dr. Ricardo Podestá⁶ aportaba la siguiente reflexión:

“El estudio histórico económico de la vitivinicultura mendocina (también podría haber dicho nacional) puede resultar frustrante para el que lo realiza, pues cuesta entender cómo las soluciones que se proponen ahora (a principios de la década de los 80's) como ser diversificación en el uso de la vid, exportación, prohibición de nuevas plantaciones,

⁶Podestá, Ricardo A., op. cit., pag. 71-72.

estímulo y fomento del cepaje fino y de injertación varietal, integración vertical; son todas medidas ya propuestas hace cincuenta años”.

“Cuesta entender como, habiéndose pronosticado hace más de medio siglo, que de seguir creciendo más rápido la producción que el consumo de vino, se iba a llegar a un callejón sin salida con crisis de abundancia prácticamente permanentes; se hizo caso omiso a ello”.

“Todas las voces que en la actualidad emiten su opinión acerca de la solución de los problemas vitivinícolas están contestes en afirmar que el Estado deberá jugar un rol importantísimo; reconociéndole el deber y el derecho de intervenir para, complementando la acción de los particulares, ordenar definitivamente al sector para que éste de una vez y para siempre, se desenvuelva dentro de los carriles del equilibrio adecuado entre producción y consumo”

Para no caer en una discusión ideológica estéril acerca de si el Estado debe o no intervenir en forma directa en la economía, la actual política sectorial debería privilegiar la búsqueda de consensos acerca de cuáles deberían ser las áreas específicas de intervención y los instrumentos más idóneos a ser aplicados. Más aún, para casos como el de la vitivinicultura nacional, el mayor esfuerzo tendrá que estar orientado a demarcar con absoluta precisión aquellas áreas en las que el Estado nunca más debería inmiscuirse, capitalizando así el cúmulo de errores cometidos en el pasado.

Es importante remarcar que si bien el Estado fue el principal responsable en demorar el ajuste estructural de la vitivinicultura, no lo hizo por un afán de excesivo intervencionismo sino, lo que es más lamentable aún, respondiendo al reclamo generalizado de los actores del sector.

Afortunadamente en la actual etapa de resurgimiento de la vitivinicultura nacional esto ha sido muy bien entendido por la mayoría de los productores y fundamentalmente por la dirigencia política y empresaria. La mejor prueba de ello es la elaboración del Programa Estratégico Vitivinícola (PEVI) 2020, un moderno y eficaz instrumento de planificación y de vinculación interinstitucional público-privado que sin duda será de vital importancia para el futuro desarrollo y afianzamiento del sector.

EL DESEMPEÑO DE LAS EXPORTACIONES

Los volúmenes excedentes de vino, acumulados año tras año, tampoco significaron mayores exportaciones, las que en promedio nunca superaron el 2 % de la producción anual.

La explicación básica de dicho fracaso se encuentra en el hecho de que Argentina nunca fue un país exportador de vinos, sino que su industria vitivinícola se desarrolló en función del mercado interno y sólo visualizó a la exportación como una válvula de escape para la colocación de sus excedentes.

Esto mismo era reconocido por el Dr. Orlando Molina Cabrera⁷, quien afirmaba que “*las posibilidades de derivar los excedentes vínicos hacia la exportación son limitadas por cuanto no se posee una calidad exportable que represente volúmenes significativos. Debemos recordar que casi el 95% de la uva producida se destina a la elaboración de vinos comunes*”.

Dos factores adicionales atentaron contra el crecimiento de las exportaciones:

1) La alta inestabilidad de los precios internos

El gráfico No. 1 facilita la comprensión del mecanismo de formación del precio del mercado interno y su incidencia en la exportación. En él se han combinado la demanda interna (DI) y externa (DE) que pueden sumarse para obtener la demanda total y ésta, conjuntamente con la oferta, determinan la forma en que será distribuida la producción entre los dos mercados.

La demanda externa es perfectamente elástica ya que para Argentina el precio internacional es un dato que, independientemente de cuál sea su comportamiento, no podrá modificar.

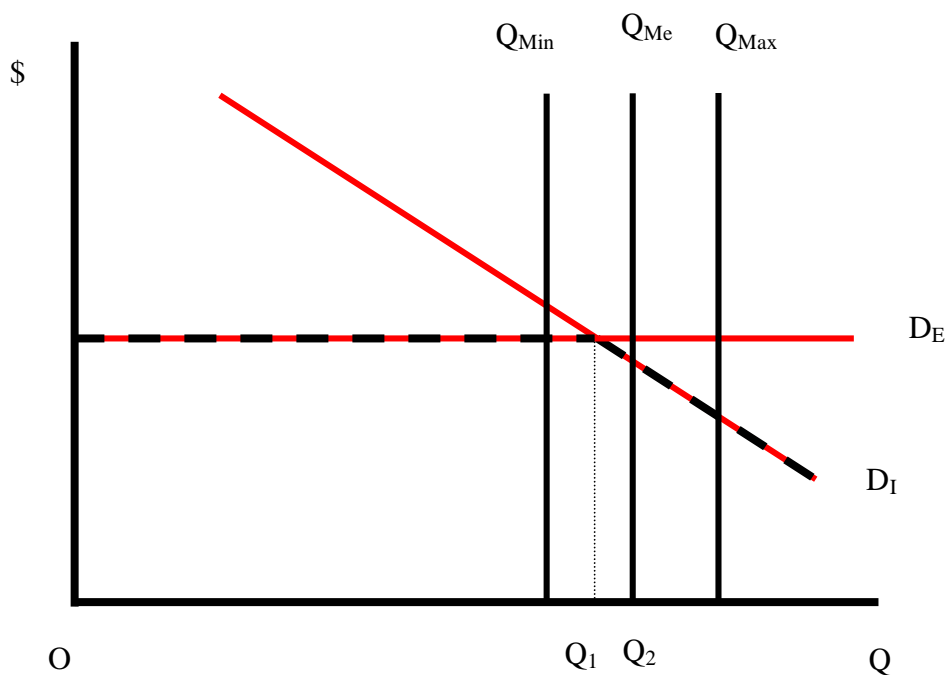


Gráfico No. 1: Inestabilidad de los precios internos

La demanda total es la suma de sus dos componentes y aparece en el gráfico marcada con un trazo lleno de color rojo.

⁷MOLINA CABRERA, Orlando, op. cit., pag. 70.

El gráfico se completa con la inclusión de la oferta de vino Q , que en el corto plazo es perfectamente inelástica por depender más de factores climáticos que de variables económicas. Esa gran dependencia climática le da a la oferta un carácter aleatorio, hecho que hemos destacado en el gráfico al representar tres situaciones distintas correspondientes a un año de máxima (Q_{Max}), de mínima (Q_{Min}), y media (Q_{Med}) producción.

Cuando la oferta toma su valor máximo, las fuerzas del mercado asignan parte de ese volumen al mercado interno (OQ_1) y el resto a la exportación. En un año de mínima producción (Q_{Min}), la totalidad de la misma se destinará a abastecer las necesidades del consumo local, quedando desabastecido el mercado externo. Es claro que con un comportamiento tan errático nuestro país nunca pudo afianzar su posición en el mercado internacional y continuó dependiendo completamente del mercado interno, con una vitivinicultura sujeta a crisis periódicas caracterizadas por grandes fluctuaciones de precios.

Frente a esta situación, si el país decidiera darle continuidad a sus exportaciones, tendría previamente que estabilizar la oferta en su nivel medio, para lo cual podría almacenar un volumen de vino igual a ($Q_{Med}Q_{Max}$) en años de abundante producción para compensar futuros déficit, disponiéndose en tal caso todos los años de una cantidad igual a (OQ_{Med}).

De ella, (OQ_1) se destinaría al mercado interno y (Q_1Q_2) a la exportación; y en lo que respecta al precio, éste se estabilizaría en un valor igual al precio internacional.

Además de convertirse en el prerrequisito más importante para la implementación de una efectiva política de exportación vitivinícola, un programa de estabilización de precios internos como el que acabamos de proponer traería aparejado otros beneficios adicionales para el conjunto de consumidores locales, los que han sido cuantificados en mi trabajo de tesis doctoral⁸.

2) La falta de un tipo de cambio previsible

Para analizar la influencia de este importante componente del conjunto de factores determinantes de la rentabilidad de la actividad exportadora, es conveniente definir el concepto de tipo de cambio efectivo. Este, además del tipo de cambio nominal, incorpora todos los beneficios de tipo financiero, crediticio e impositivo con que generalmente se trata de promover la exportación de un determinado producto.

Una vez conocido el tipo de cambio efectivo, el precio internacional (usualmente expresado en moneda extranjera) podrá transformarse en pesos para poderlo comparar con el precio interno y así determinar la rentabilidad de cada uno de los dos mercados.

Partiendo de una situación de equilibrio inicial como la que muestra el gráfico No. 2, cuando la demanda externa es DE , dicho equilibrio será estable en el tiempo solamente si el tipo de cambio evoluciona de acuerdo con el crecimiento de los precios internos, es decir al

⁸ Biondolillo, Aldo L., "Social Cost of Production Instability in the Grape-Wine Industry: Argentina", Tesis doctoral aprobada por la Universidad de Minnesota, Minneapolis, Minn., USA, 1972.

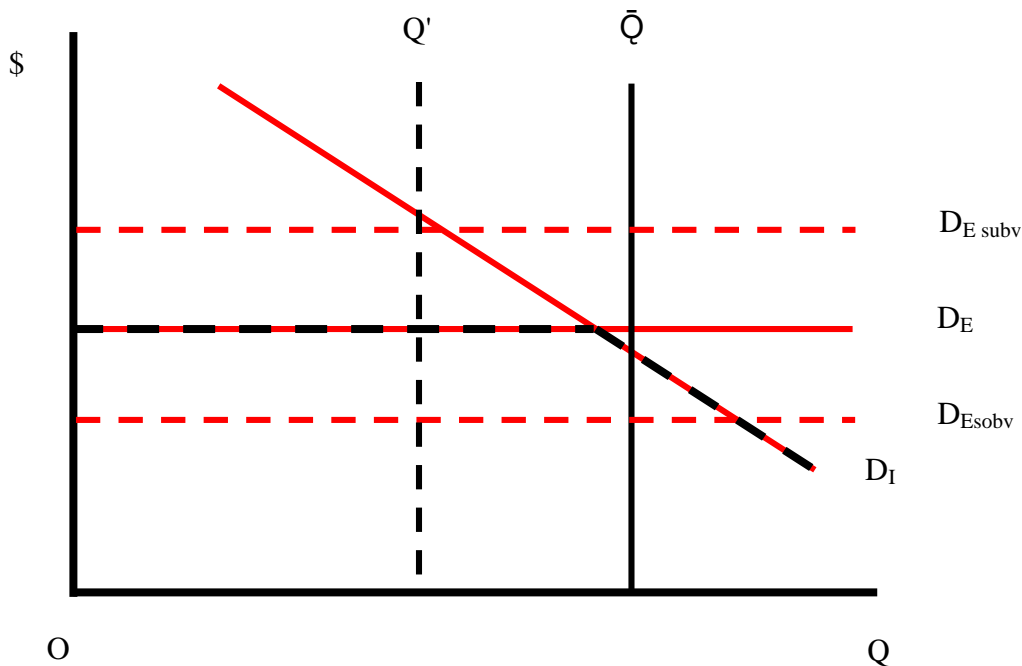


Gráfico No. 2: Falta de un tipo de cambio previsible

al mismo ritmo que la tasa de inflación.

En cambio, si la política cambiaria adoptada por el gobierno lleva progresivamente a una sub-valoración (sobre-valoración) del peso, esto se traducirá en una mayor (menor) rentabilidad de las exportaciones destinándose en consecuencia un mayor (menor) volumen al mercado externo.

Pero, tan o más importante que el valor absoluto que en definitiva tome el tipo de cambio efectivo, es su estabilidad a través del tiempo lo que más incidirá sobre las inversiones que se materialicen para dar sustento a una creciente política exportadora.

Cabe una reflexión final en relación con las políticas proteccionistas aplicadas por los países desarrollados, tradicionalmente productores de vinos, cuando deciden proteger sus propios intereses vitivinícolas en detrimento de las exportaciones del Nuevo Mundo Vitivinícola⁵.

Si las fuerzas del mercado operaran libremente, la sola concurrencia al mercado internacional de los distintos países productores de vinos determinaría el nivel de participación relativa de cada uno de ellos en el volumen total. Pero, los importantes subsidios a la exportación otorgados por los países tradicionalmente productores de vinos distorsionan de tal manera los precios internacionales, que las posibilidades de

⁹ This denomination refers to a group of countries such as United States of America, Australia, Argentina, Chile, New Zealand, South Africa, Uruguay, among others.

participación global de un determinado país se verán afectadas no sólo por los factores internos antes mencionados, sino también por el comportamiento desleal de sus competidores. Lo mismo puede decirse en aquellos casos en que el flujo de comercio se ve afectado por la aplicación de medidas para-arancelarias tendientes a restringir las importaciones.

LA NUEVA VITIVINICULTURA

El fuerte contraste entre la situación descrita y la realidad vitivinícola actual, muestra un salto cualitativo importante y nos pone frente a un nuevo escenario caracterizado por un espectacular crecimiento de la inversión global, signado por la reconversión varietal de los viñedos, la modernización tecnológica de las bodegas y una alta capacidad de gestión empresarial, todo ello en un contexto de mayor libertad de precios y de una mayor inserción en el mercado internacional.

Este es el punto de partida de la nueva vitivinicultura y será la plataforma de lanzamiento para nuestra propuesta de desarrollo sustentable del sector.

El Marco Conceptual

Analizaremos la sustentabilidad del sector desde el punto de vista del ingreso sectorial.

A tal fin, definimos la ecuación del ingreso del sector vitivinícola (I) como el producto entre precios (P) y cantidades (Q):

$$I = P \times Q \quad (1)$$

Nos proponemos maximizar dicho ingreso en el largo plazo, distinguiendo entre la parte que es generada directamente por la producción primaria (I_1) de aquella que proviene de otras actividades productivas o de servicios que tienen lugar en el medio rural, pero que son realizadas por personas no directamente vinculadas a la producción primaria (I_2)

$$\text{Max. } I = \text{Max. } [I_1 + I_2] \quad (2)$$

Presentar la ecuación de esta manera permite visualizar en forma más comprensiva las metas, no siempre concurrentes, del crecimiento agrícola y del desarrollo rural.

Podemos ahora volver a escribir la expresión (1) en función de las variables que determinan ambos componentes del ingreso rural:

$$\text{MAX } I = \text{MAX } [P_1 \cdot Q_1 + P_2 \cdot Q_2] \quad (3)$$

Vemos que el ingreso agropecuario no es nada más que el producto de los precios (P_1) por las cantidades producidas (Q_1), y el ingreso de la población rural no agrícola es igual a la

cantidad de bienes y servicios (Q_2) producidos u ofrecidos por dicho sector de la población multiplicado por su valor de mercado (P_2).

Incorporando en la expresión (3) el área total cultivada (A) y desagregando la población rural total en sus dos componentes: agrícola (N_1) y no agrícola (N_2), la misma podrá escribirse de la siguiente manera:

$$\text{MAX I} = \text{MAX} \{ [P_1 (Q_1/A) (A/N_1) N_1] + [P_2 (Q_2/N_2) N_2] \} \quad (4)$$

Así, en una sola fórmula hemos vinculado los ingresos a maximizar, con una serie de variables de política que son instrumentos a los que podemos recurrir para conseguir la meta de lograr el máximo ingreso sectorial en el largo plazo. En síntesis, el ingreso sectorial quedará determinado por los precios (P_1 y P_2), las respectivas productividades (Q_1/A y Q_2/N_2), el área total cultivada (A) y el tamaño de la poblaciones rural agrícola (N_1) y no agrícola (N_2).

Este marco referencial nos permite analizar la evolución de las variables clave que caracterizaron el desarrollo del sector durante el período de fuerte intervención estatal que culminó con el agotamiento del modelo y su resurgimiento posterior a partir del ajuste estructural implementado.

Esta metodología no sólo nos permite reafirmar las conclusiones de nuestro diagnóstico, sino que además nos resulta de una gran utilidad para definir una estrategia de desarrollo sustentable del sector y la política sectorial acorde a esta nueva etapa.

EL NEGOCIO EXPORTADOR

El Mercado Internacional

A modo de resumen se mencionan a continuación las diez características más importantes del mercado internacional de vinos, y que resumen las conclusiones elaboradas a partir de las estadísticas y el material gráfico gentilmente provistos por el Dr. Kym Anderson, de la Universidad de Adelaide, Australia.

1. El comercio mundial de vinos para el año 2004 alcanzó un volumen total cercano a los 14.000 millones de dólares.
2. La participación de las exportaciones de los países del nuevo mundo vitivinícola viene creciendo a un ritmo sostenido en la última década y alcanzó casi el 40 % del volumen global (excluidas las exportaciones intra-comunitaria) en el 2001.
3. Las exportaciones de los 10 principales países exportadores de vino han crecido en forma sostenida en el período 1999-2001. Las tasas de crecimiento son diferenciales, siendo éstas mayores para los países del nuevo mundo.

4. La participación de las exportaciones de los países del nuevo mundo en las importaciones totales de los principales mercados, aunque creciente en todos los casos, fluctúa entre un máximo de 32 % para Canadá y un mínimo de 5 % para Alemania.
5. El valor de las importaciones de los 10 principales países importadores de vino han crecido en forma sostenida en el período 1999-2001. Las tasas de crecimiento son diferenciales, siendo éstas mayores en los casos de Inglaterra, Estados Unidos, Japón y Canadá.
6. El valor de las exportaciones de vino de los países del nuevo mundo para el período 1990-2002 ha crecido en todos los casos, aunque a una tasa diferencial. Es de destacar la trayectoria exponencial que se puede observar en las curvas correspondientes a Australia, Chile y Estados Unidos; siendo aproximadamente lineal en los casos de Sud Africa, Argentina y Nueva Zelandia.
7. Al igual que en el resto de los países tradicionalmente productores y consumidores de vinos, el consumo per capita de Argentina ha caído sistemáticamente en los últimos 30 años, pasando de un valor superior a los 90 litros en 1970 a menos de 35 litros en el año 2000.
8. Contrariamente en los países emergentes el consumo per capita de vino creció en el mismo período en forma continua, alcanzando su máximo valor en el caso de Canadá y el mínimo en el caso de Japón.
9. Los precios promedios de exportación de los países del nuevo mundo crecieron durante la última década, alcanzando un valor record en el caso de Nueva Zelandia.
10. Los mayores precios promedios de importación de vinos corresponden a Estados Unidos, el Sud Este Asiático y Japón.

En el Anexo IV del presente documento pueden observarse los gráficos correspondientes a las afirmaciones anteriores, los que fueron extraídos del libro del Dr. Kym Anderson⁶, de reciente aparición.

Con base en elaboraciones propias, se calcularon una serie de indicadores, incluidos en el Anexo V, que nos permiten hacer un ranking de países potencialmente importadores de vinos argentinos y a partir del cual es posible definir una estrategia comercial exportadora tanto para la industria vitivinícola como para las empresas del sector.

ROL DEL ESTADO

Para evitar que en el futuro los hacedores de la política vitivinícola cometan los mismos errores del pasado, atribuibles en su mayoría a una excesiva intervención del Estado, se busca que el mismo tenga un rol menos paternalista y sin ningún tipo de intervención directa en actividades empresarias.

Un Estado chico, y no por eso débil, pero con probada capacidad para el efectivo ejercicio del poder de policía de la industria vitivinícola.

¹⁰ Anderson Kym (Ed), *World's Wine Market: Globalization at Work*, Edward Elgar, London 2004.

Sin ser exhaustivos, podemos citar entre sus funciones irrenunciables de carácter general a las siguientes:

- Control de entrada de uva a las bodegas y de la genuinidad de los vinos elaborados.
- Control fitosanitario (servicio de cuarentena) para la importación de plantas de vid.
- Capacidad de interacción para la resolución de disputas internacionales.

En forma complementaria, y para resolver cuestiones más específicas, será necesario que el Estado actúe explícitamente en los siguientes ámbitos:

1. Hacer operativo el Plan Estratégico Vitivinícola (PEVI) 2020.

El principal objetivo de este Plan es alcanzar la meta de los 2.000 millones de dólares americanos y una participación del 10 % del mercado internacional de vinos en el año 2020. Sus objetivos estratégicos son: 1) Posicionar los vinos argentinos de calidad superior (premium y ultra premium) en el Hemisferio Norte. 2) Desarrollar el mercado Latinoamericano para los vinos argentinos. 3) Impulsar y restablecer el mercado nacional para los vinos básicos. 4) Integrar a los pequeños y medianos productores de uvas al negocio del vino y del mosto concentrado.

Luego de recibir tratamiento parlamentario, el PEVI 2020 fue convertido en Ley (No. 25849/04), la cual en su primera Sección establece lo siguiente: Crear la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) cuyo status legal es el de un Organismo Público No Estatal, con el único propósito de negociar y coordinar acciones para la implementación de este Plan.

El PEVI 2020 será financiado a través de un impuesto especial que será aplicado a la producción de uvas y vinos de todo el país, llegando a recaudar un monto estimado de u\$s 15 millones que serán destinados a investigación de mercados, publicidad institucional de los vinos argentinos en el país y en el exterior, promoción de exportaciones, participación en ferias internacionales, proveer asistencia técnica a los pequeños productores de uva y otras actividades tendientes a promover el diálogo y la integración entre viñateros y bodegueros.

2. Desarrollo y transferencia de tecnología.

Se propicia un Sistema de Ciencia y Técnica mejor articulado con la demanda y que integre las acciones de los organismos de investigación pertenecientes a las Universidades Públicas y Privadas, al Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICET) y al Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).

Particularmente en el caso del INTA, es absolutamente necesario que este organismo cuente con probada capacidad para liderar el desarrollo tecnológico de la producción vitícola, que permita resolver las incógnitas relacionadas a las prácticas culturales del

viñedo en función de la optimización de la calidad enológica de las uvas producidas con dicho fin. De la misma manera, la investigación aplicada deberá orientarse al diseño de tecnologías específicas y prácticas culturales que permitan maximizar los beneficios de los productores especializados en los otros usos alternativos del cultivo de la vid como pueden ser, mosto concentrado de uvas, uva en fresco y pasas.

A tal efecto, se deberá fortalecer técnica e institucionalmente al Centro de Estudios Enológicos del INTA, las Facultades de Ciencias Agrarias y de Enología radicadas en las distintas zonas de producción vitícola y al Instituto Nacional de Vitivinicultura. En materia de investigación básica, se constituirá un fondo competitivo al que podrán acceder los investigadores de la totalidad de los organismos pertenecientes al Sistema Nacional de Ciencia y Técnica, dando preferencia a aquellos proyectos en los que se contemple algún tipo de asociación entre dos o más organismos del Sistema y con otros organismos del sector privado.

3. Preservación de los recursos naturales y de los recursos hídricos en particular.

En materia de recursos naturales, el Estado debería focalizar su mayor esfuerzo en realizar un monitoreo permanente de la evolución de la calidad de los recursos hídricos subterráneos, elemento de vital importancia para el actual y futuro desarrollo agroindustrial en los oasis Norte y Centro de la provincia de Mendoza. No hace mucho tiempo atrás, las empresas petroleras que operaban en la región empleaban tecnologías muy precarias de perforación y reciclado del agua utilizada en dicho proceso (piletas superficiales de decantación) que con el tiempo se fueron convirtiendo en la principal fuente de contaminación por salinización de los principales acuíferos en explotación. Como es de esperar, el impacto sobre la calidad del agua no fue inmediato pero a la larga se fue convirtiendo en una seria limitante por los graves daños que ocasionó a los cultivos en producción y cuya única solución fue la profundización de los pozos en uso, en busca de napas no contaminadas aún, con el consiguiente mayor costo de infraestructura para el productor.

El otro factor importante que contribuyó al deterioro cualitativo de los acuíferos subterráneos, ha sido responsabilidad directa del productor que frente a la realidad de la contaminación del agua en uso, en muchos casos hizo abandono de pozos contaminados o corroídos por el excesiva salinidad del agua, sin un adecuado cegado de los mismos. Se suma a esto la falta de responsabilidad de algunas empresas perforistas al no cumplir con las normas vigentes de cementación para la construcción de nuevas perforaciones. Dichas negligencias provocaron un daño ecológico adicional al facilitar la intercomunicación de napas contaminadas con otras de mejor calidad.

4. Financiamiento

Nuestra propuesta de desarrollo sustentable para el sector vitivinícola implica aceptar como válida la premisa básica de que el concepto de sustentabilidad queda definido en función del ingreso sectorial, o de un productor en particular, e implica un crecimiento

socio-económico sostenido con equidad social. En este contexto, definimos la equidad como la igualdad de oportunidad de acceso a los recursos productivos y a los mercados, lo cual es clave para garantizar la resolución de conflictos intrasectoriales que surgen cuando la política sectorial desconoce la disparidad de condiciones en que el productor se desempeña para alcanzar su máximo bienestar, actuando con la mayor racionalidad económica posible dentro de lo que su particular dotación de recursos le permite. Con este entendimiento abordamos ahora el tema del financiamiento y es aquí donde con mayor frecuencia nos encontramos con que el principal escollo para el cumplimiento del requisito de equidad está en la falta de acceso al crédito por parte de la PyME vitivinícola, para afrontar sus necesidades de inversión de mediano y largo plazo y del capital de trabajo necesario para cubrir el defasaje propio de un cultivo perenne como la vid, y de una actividad industrial que requiere entre 8 y 10 años para alcanzar el punto de equilibrio de su flujo de ingresos netos.

Entre otros posibles mecanismos de asistencia financiera que pudieran diseñarse especialmente para atender este tipo de demanda, considero importante citar a manera de ejemplo del tipo de financiamiento institucional sugerido, y que ha facilitado el acceso de las PyMEs agroindustriales al crédito promocional, el caso del Fondo para la Transformación y el Crecimiento de la Provincia de Mendoza”¹¹. Dicho Fondo, que aún hoy está vigente, fue creado mediante la sanción de la Ley No. 6.071 y contó para su accionar básicamente con los siguientes recursos:

- Los que establece la Ley de utilización de bonos hidrocarburíferas que la provincia de Mendoza obtuvo de la Nación, a raíz de un juicio por regalías mal liquidadas.
- Los fondos que se reintegren por el financiamiento de proyectos de inversión pública y privada, sus intereses y el producido por la aplicación de sanciones por incumplimiento de los adjudicatarios de fondos que no cumplieren con la norma preestablecida y sus reglamentaciones.
- Los recursos que se obtengan de la administración financiera del mismo, mediante su inversión temporaria o definitiva.
- Otros recursos que el Poder Ejecutivo Provincial decidiera afectar para su integración.

De la revisión de lo que establece la Ley en cuanto a los usos de estos fondos, se puede apreciar claramente que una de las intenciones de este instrumento es el apoyo a las pequeñas y medianas empresas mediante el financiamiento para la adquisición de bienes de capital y de la capacitación de recursos humanos que permitan mejorar su competitividad, para insertarse en nuevos mercados a los que actualmente no pueden acceder y/o permanecer en aquellos donde están operando.

El Fondo aplica sus créditos una tasa de interés promocional (tasa subsidiada que en algunos casos puede llegar a cero como, por ejemplo, cuando los recursos se utilizan para la instalación de malla antigranizo en viñedos cuya superficie no supera las 4 hectáreas.

¹¹ Beccaceci, María Carina, El presente punto fue extraído del trabajo “Financiamiento Promocional para la Reconversión Productiva”, publicado en GESTION AGROPECUARIA de la teoría a la Acción, pp 468 – 479, Aldo Luis Biondolillo, Editorial Nuevohacer.

De esta manera, el Fondo aparece como una alternativa de bajo costo financiero para el sector privado, satisfaciendo la fuerte necesidad de financiamiento de las PYMES del sector agroindustrial.

Para la aplicación y administración de estos fondos, la Ley crea un ente autárquico, con personería jurídica propia, denominado Administradora Provincial del Fondo para la Transformación y Crecimiento.

Todo proyecto, para su aprobación, se encuentra sujeto a la demostración de su viabilidad técnica y económica, a la determinación patrimonial de la capacidad del inversor para llevar a cabo el proyecto (haciendo frente al aporte propio estipulado) y a la capacidad de hecho y de derecho de tomar esta obligación. Con la información provista por la empresa y constatada por la Administradora, se elabora un flujo financiero que, en la mayoría de los casos, es utilizado para determinar los plazos de gracia y amortización del préstamo. A la mencionada evaluación económica-financiera, se suma el requerimiento de una garantía real (hipoteca en primer grado), bancaria o caución de títulos públicos que debe ser como mínimo el 150% del monto a financiar. El riguroso procedimiento de evaluación de los proyectos presentados a financiamiento y el seguimiento de la aplicación de los fondos en las distintas etapas de ejecución de los mismos, son elementos clave que explican la alta recuperación de los fondos prestados, con una tasa de devolución cercana al 100%.

5. Promoción de exportaciones

Transcribo a continuación parte de mi trabajo “Promoción de exportaciones vitivinícolas argentinas”¹², en el cual se desarrolla una propuesta que está en línea con los argumentos presentados por un grupo de investigadores de la Universidad de Adelaide, en Australia en su trabajo “Who gains from Australian Generic Wine R&D and Promotion?”¹³. Quiero destacar aquí la importancia de poder disponer de un fondo específico de carácter mixto – público y privado- para la promoción de las exportaciones vitivinícolas argentinas sustentado en el hecho de que su implementación generará una externalidad positiva para la totalidad del sector.

La hipótesis con la que estamos trabajando es que cualquier bodega exportadora que reciba apoyo económico del mencionado fondo para exportar a un determinado mercado, además de mejorar sus propios resultados, generará beneficios adicionales que derramarán sobre el resto de las bodegas con potencial exportador a ese mercado. Esto se debe al carácter decreciente de la función de costo de penetración del mercado externo, debido al mejor conocimiento que a la larga se tendrá del vino argentino y del beneficio país resultante de la identificación de origen.

¹² Biondolillo, Aldo Luis, “Working paper for internal discussion”, Buenos Aires, 2005.

¹³ Xueyan Zhao, Kym Anderson and Glyn Wittwer, “Who gains from Australian Generic Wine R&D and Promotion?”, Discussion Paper No. 0204, Centre for International Economic Studies, Adelaide University, Australia, February 2002.

Los recursos públicos afectados, como contraparte al aporte privado, a la promoción de las exportaciones no deben ser considerados como un subsidio sino como una acción gubernamental tendiente a suplir las falencias del mercado en situaciones en las cuales las acciones individuales generan externalidades. En consecuencia, este tipo de argumento a favor de la intervención del Estado para aplicar fondos a la promoción de exportaciones no debería crear ningún conflicto con la Organización Mundial de Comercio.

6. Fortalecimiento de la PyME Vitivinícola

Finalmente, y como parte de una política general tendiente a aumentar la competitividad del sector, es necesario diseñar instrumentos de apoyo institucional y técnico para fortalecer la capacidad empresarial de las pequeñas y medianas empresas vitivinícolas independientemente de si el capital que les dio origen es nacional o extranjero. Lo importante aquí es que el Estado pueda ayudar a la consolidación de un importante número de empresas, dotándolas de las herramientas compatibles con una gestión moderna y competitiva para el mejor desempeño de su tarea exportadora, lo que al mismo tiempo significará mayores exportaciones del sector. En tal sentido, se puede citar como ejemplo el SEBRAE de Brasil cuyas acciones y resultados son ampliamente reconocidos por el sector empresario como una inteligente y exitosa inversión en capital humano.

La falta de escala y la dificultad de acceso al crédito hacen que la PyME vitivinícola sea altamente sensible al incremento de los costos de producción, especialmente en tiempos de inflación como el que nuevamente nos toca vivir, y es por ello que hago una convocatoria al Estado y a las Universidades para que conjuntamente con las empresas conformen un Observatorio para la PyME Vitivinícola, que permita el monitoreo permanente de la ecuación de rentabilidad de la empresa, la que como vimos al momento de plantear nuestra propuesta sectorial, es clave para su sustentabilidad y la del sector en general.

Como cierre de esta exposición, me permito mencionar el caso de la empresa Tempus Alba, por ser la que más conozco y la que me toca dirigir, para demostrar que el escenario sectorial planteado no sólo es posible, sino que brinda el marco adecuado para que una pequeña empresa familiar, con tecnología de última generación y dotada de recursos humanos altamente calificados, encuentre las condiciones de rentabilidad necesarias para su crecimiento, contribuyendo de esa manera al afianzamiento del negocio exportador y al desarrollo sustentable del sector.

ANEXO I

EVOLUCION DE LA SUPERFICIE IMPLANTADA CON VIÑEDOS - Total País				
AÑO	SUPERF. TOTAL (has)	SUPERF. TINTAS VINIFICAR (has)	SUPERF. RESTANTE (has)	SUPERF. MALBEC (has)
1978	349718		236907	42446
1979	316355		220845	33237
1980	319631		224264	33126
1981	321904		226927	32728
1982	324407		230721	31825
1983	321975		231574	30163
1984	305981		224728	24872
1985	294821		219413	22091
1986	283673		212998	19966
1987	274705		208445	17890
1988	268385		205285	15814
1989	260199		200149	15259
1990	210371		167990	10457
1991	209268		167273	10253
1992	208752		167004	10133
1993	208863		167143	9960
1994	209838		167724	9840
1995	210391		167738	9746
1996	210639		166650	9778
1997	209057		163955	9894
1998	210448		162783	10314
1999	208137		157795	10534
2000	201113		131065	16347
2001	204133		134093	16346
2002	207986		128095	18944

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

ANEXO II

EVOLUCION DE LA SUPERFICIE IMPLANTADA CON VIÑEDOS (PERIODO 1978 – 2002)

