

Bodegas y productores esperan los números del pronóstico de cosecha que se conocerán a mediados de mes

09/02/2023



La industria vitivinícola atraviesa importantes dificultades debido fundamentalmente a las mermas de cosecha que se esperan por las heladas. Milton Kuret, director ejecutivo de Bodegas de Argentina, brindó a nuestro diario y a FM Vos (94.5) su punto de vista de la situación. “El panorama es complejo, yo diría que crítico, dado que las inclemencias climáticas tanto de heladas tardías como las posteriores tormentas de granizo que se vienen sucediendo por estos días, han hecho que esperamos una cosecha más baja en volumen, y a esto hay que sumarle las dificultades de comercialización. Esta cosecha más baja, naturalmente tiene impacto en los precios y los costos de materia prima generan productos que después es difícil de comercializar, porque los incrementos de estas indican

crecimientos de entre un 200% y un 300%, que son aumentos muy fuertes que después no se pueden trasladar a precios. El mercado local tiene dos limitantes, una el control de precios que se ha implementado en la cadena de supermercados que limita los aumentos, a partir de febrero, a solamente el 3.2%; por otro lado, el vino es muy sensible al precio, entonces en cuanto aumenta, el consumidor lo cambia por alguna bebida sustituta; esto es lo que hemos visto en los meses de noviembre y diciembre, que es una fuerte caída del mercado local. Por último, a la hora de comercializarlos en el mundo, el tipo de cambio que tenemos no es competitivo. No olvidemos que las exportaciones se realizan a tipo de cambio oficial, y en el caso del vino además existe una retención del 4.5%, es decir que influye más todavía en la cantidad de pesos que se recibe por cada caja exportada. Las exportaciones de vinos fraccionados el año pasado cayeron en torno al 10%, por lo tanto, estamos ante una situación compleja y veremos cómo se va desarrollando la cosecha”.

Los derechos de exportación (retenciones) perjudican a quienes exportan, pero no al resto de las bodegas que son la mayoría; no obstante “hoy ya hay una disminución en la producción porque ésta expectativa de precio, sobre todo en los vinos de los segmentos más bajos que se abastecen del mercado de graneles, ha crecido y prácticamente no hay oferta de este tipos de vinos, y si la hay tiene valores que después no se pueden comercializar por lo precios finales que resultan. En estos segmentos bajos ya hoy hay una disminución de la actividad. En el caso de las exportaciones necesitamos un tipo de cambio más competitivo; eso hoy, a la luz de la situación, de la única manera que lo podemos mejorar es con la quita de las retenciones en forma permanente para tener previsibilidad en el mediano y largo plazo. Por otro lado, en este momento estamos buscando algunas otras herramientas que tengan que ver con el financiamiento, es decir el poder comprar la materia prima a largo plazo con tasas negativas frente a la inflación, para de algún modo poder diluir el costo financiero. Lamentablemente no quedan demasiados instrumentos a la mano

para las bodegas para poder tener un buen nivel de actividad y productos rentables”.

En virtud de la baja en la cosecha, los aumentos del vino actualmente indican “referencias que van del 100% al 300%. Hoy hay publicaciones que pretenden precios cuyo incremento es del doble de lo que pueden pagar las compañías, y esa es una limitación importante a la hora de tomar decisiones. Veremos qué indican los pronósticos de cosecha; el viernes se publicaron los números que se esperan para la zona norte del país, y estimo que a mediados de mes estará lo que se espera para Mendoza. Esto creo dará un poco de previsibilidad a las bodegas y a los productores respecto a la cantidad de uva que hay, porque hay zonas que fueron muy afectadas y otras no tanto”.