

Análisis de la concentración en el mercado vitivinícola

Octubre 2016

Para analizar la evolución del mercado vitivinícola en cuanto a concentración, se deben mirar algunos aspectos de la oferta productiva. En los siguientes apartados se analizarán algunos datos indicadores de la actividad en el ámbito de la producción primaria, elaboración y fraccionamiento, para luego arribar a conclusiones que arrimen la tendencia de la concentración o posicionamiento actual de la actividad vitivinícola en su conjunto.

1. Producción

Analizando la evolución geográfica de la superficie cultivada según datos del INV, mientras que en el año 1.994 la superficie cultivada de vid ascendía a 209.838 has. las cuales estaban conformadas por 34.988 viñedos, lo cual arroja una media de 6 ha/viñedo; en 2015 las hectáreas aumentaron a 225.581 con 25.049 viñedos (con una superficie media 9 has/viñedo). A simple vista puede inferirse que si bien la superficie cultivada total se incrementó un 7,5% en los últimos 20 años, la cantidad de viñedos se redujo en un 27,7%. Es decir que la mayor superficie cultivada se concentró en menores propietarios de tierra cultivada. Hay más tierra cultivada, es decir que el negocio sigue creciendo, pero con una menor cantidad de viñas, cada una con mayor extensión promedio.

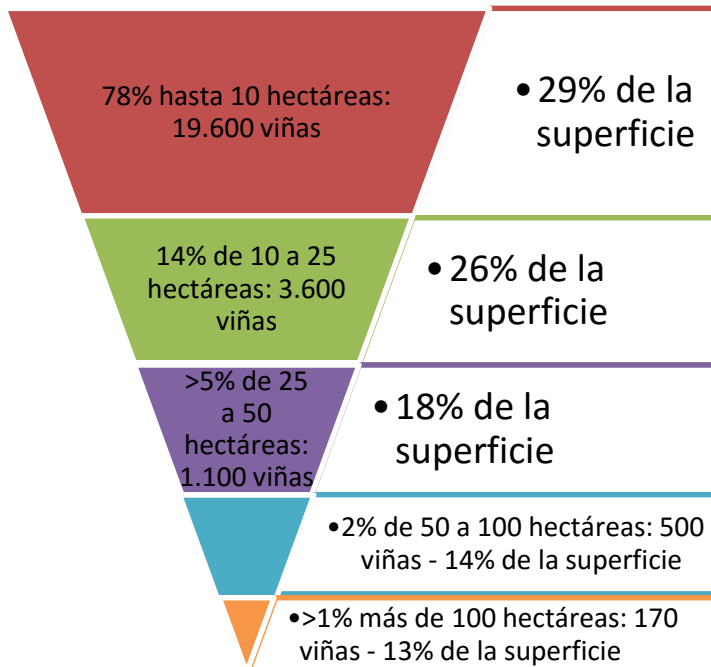
Mendoza en el año 94 poseía 144.539 hectáreas de vid con 19.219 viñedos (relación 7,5 has/viñedos), lo que representaba casi un 69% de la superficie cultivada total. A 2015 posee 159.649 has. (un 10,5% más), participando en un 71% de la superficie total. Es decir que se podría concluir que prácticamente ha mantenido su posición relativa de superficie cultivada de vid frente al resto de provincias vitivinícolas. Para 2015 se registraron 16.510 viñedos, representando un 14% menos de establecimientos, con una relación de 10,3 has/viña. Se puede apreciar que la evolución en Mendoza mantiene los mismos patrones que a nivel nacional, más tierra pero distribuidas en menos viñas con una media mayor.

San Juan que le sigue en extensión, en 1994 tenía 47.571 hectáreas de vid, un 22,7% del total con 9.025 viñedos (relación 5,3 has/viñedo), mientras que veinte años más tarde posee una superficie de 47.497 has, siendo del 21% su participación. La cantidad de hectáreas cultivadas ha permanecido prácticamente invariable a lo largo del período analizado, perdiendo casi 2 puntos en su participación relativa del total país. Al 2015 posee 5.121 viñas, un 43% menos, con una relación de 9,3 has/viña. Es decir que el fenómeno observado tanto en el caso de Mendoza como a nivel país, se acrecienta en la provincia de San Juan, en donde disminuyó casi a la mitad la cantidad de viñedos registrados y dado este movimiento, la razón de has/viña pasó a 9,3.

Es decir que la superficie cultivada ha evolucionado, presentándose hoy viñedos con un promedio de extensión mayor.

En cuanto a la extensión de los viñedos, según datos del INV para el año 2015, casi el 78% corresponden a extensiones de hasta 10 hectáreas, con más de 19.500 explotaciones consideradas pequeñas, pertenecientes a *pequeños productores*. Mientras que alrededor del 92% de las explotaciones vitícolas son de tamaño pequeño/mediano, rango que puede

establecerse hasta 25 hectáreas, esto implica algo más de 23.000 viñas. Luego en el rango siguiente (de 25 a 50 ha.) se ubicaría menos del 5% de los viñedos (unos 1.100), un 2% de 50 a 100 has. (menos de 500 explotaciones) y sólo alrededor de 170 viñedos de más de 100 has, que representan menos de un 1%:



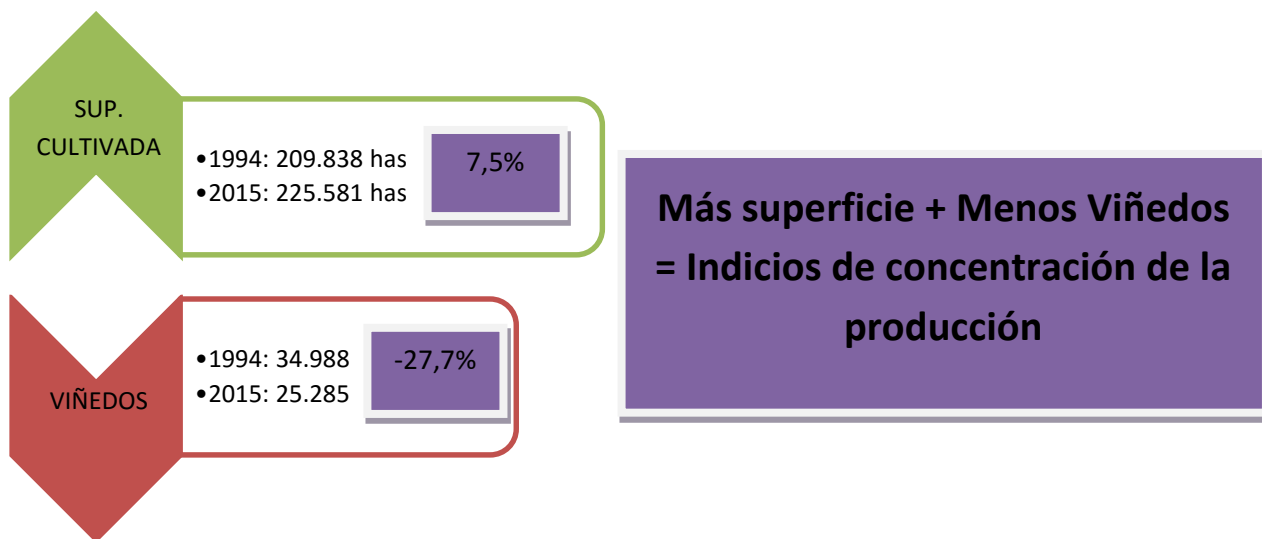
Del gráfico anterior se desprende que el 46% de la superficie implantada de vid en total, es decir casi la mitad está compuesta por tan sólo 1.770 viñas de un total de más de 25.000 registradas. Sólo el 7% del total de viñedos representa casi la mitad de la extensión cultivada de vid. Sin conocer a priori la propiedad de los viñedos, si se supone que cada propietario es dueño de sólo un viñedo, es decir que no hay propietarios que detenten la explotación de más de una viña, se puede leer o inferir que 1.770 sujetos concentran casi el 50% de la tierra implantada de vid. Y sin hacer foco en si la propiedad es nacional o extranjera, dato al que no se tuvo acceso al elaborar este informe.

Haciendo un análisis evolutivo, se obtiene que en promedio, las explotaciones de hasta 15 hectáreas se redujeron un 29,5% entre 1990 y 2012. Mientras que las de mayor escala, a partir de 15 hectáreas se han incrementado en el período especificado: A 2012 crecieron un 67% la cantidad de viñas de más de 100 has., un 41% los viñedos de 50 a 100 has., un 27% las explotaciones de entre 25 y 50 hectáreas y un 8% las medianas, de 15 a 25 has.

Para el caso de la provincia de Mendoza, ocurre algo similar: el 76,5%, es decir 12.600 viñedos mendocinos son de una extensión menor a 10 hectáreas. También se observan disminuciones de la cantidad de viñedos de los rangos más pequeños (hasta 7,5 hectáreas) mientras que en rangos mayores se perciben aumento de explotaciones.

Gráficamente Se pueden distinguir estos indicadores, que darían indicios de evolución hacia la concentración de la actividad en el ciclo productivo primario de la vitivinicultura:

- Superficie cultivada/Cantidad de viñedos – 1994 y 2015:
Promedio 1994: 6 ha/viñedo
Promedio 2015: 9 ha/viñedo



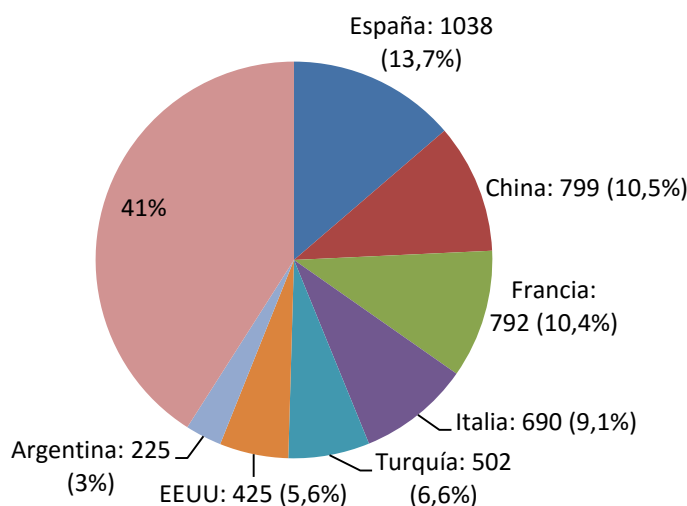
A nivel mundial, se puede observar que si bien se han producido movimientos y desplazamientos geográficos en la superficie implantada, la realidad sigue marcando cinco países líderes que concentran el 50% de la superficie vitícola cultivada. Han aparecido nuevos jugadores como es el caso de China mientras que ha habido desplazamientos, como es el caso de Argentina que desplazó de los primeros lugares a Irán y Rumania. Así, mientras que para finales de la década del 90, la superficie vitivinícola mundial ascendía a 7.708 miles de hectáreas de las cuales el 51,5% estaba situada en España, Francia, Italia, Turquía y USA; para el 2014 los cinco principales países productores concentran el 49,75% de la superficie global, que según datos de la OIV, la superficie mundial de viñedos alcanzó las 7.573 millones de hectáreas. Así, Argentina ocupa el 7mo. lugar en superficie con el 3% de la superficie total habiendo desplazado a Irán y Rumania, luego de España (1.038 miles de has. – 13,7%), China (799 miles de has. – 10,5%), Francia (792 Mhas. – 10,4%), Italia (690 Mhas. – 9,1%), Turquía con 502 miles (6,6%) y EEUU con 425 miles de hectáreas (5,6%).

Ranking de los 6 primeros países con mayor superficie vitícola:

País	Superficie cultivada 96-00 (en miles has.)	Participación (%)	Superficie cultivada 2014 (en miles de has.)	Participación (%)
España	1.184	15,36%	1.038	13,7%
Francia	915	11,87%	792	10,4%
Italia	909	11,79%	690	9,1%
Turquía	584	7,57%	502	6,6%
EEUU	376	4,87%	425	5,6%
China	218	2,82%	799	10,5%
Total mundial	7.708	54,28%	7.573	55,9%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OIV

Superficie cultivada mundial - miles de has. Vid (2014)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de OIV

Distribución del ingreso

Para profundizar el análisis, se comparten los resultados abordados por la Corporación Vitivinícola Argentina, los cuales mediante dos indicadores comúnmente utilizados para medir la distribución y concentración de los sectores económicos, generan indicios o aproximación a la situación de cada sector, es decir indican cómo se distribuye la generación de riqueza dentro de los eslabones y si el mercado se encuentra más o menos diversificado.¹

¹ Se citarán los resultados expuestos por la Corporación Vitivinícola Argentina en su publicación "Análisis Integral de la Vitivinicultura Argentina (Febrero 2016)", de aplicar el Coeficiente de Gini, que mide la dispersión en la distribución de los ingresos y se encuentra entre 0 y 100%. Un valor de 0% corresponde a perfecta igualdad donde todos los actores tienen los mismos ingresos y un valor de 100% corresponde a una perfecta desigualdad donde un actor tiene el 100% de los ingresos. Mientras que el otro índice utilizado es el de "Herfindahl-Hirschmann" que mide el grado de concentración o diversificación del mercado con valores entre 0,00 que indicaría una situación de diversificación ideal y 0,18 como valor

Según publica esta institución, analizando los datos disponibles para el año 2013, el coeficiente de Gini arroja un valor de 65,5 lo que podría interpretarse como una situación moderadamente concentrada. Mientras que el 10% de los productores de menor superficie (en promedio 2 hectáreas) poseía sólo el 2% de lo producido, el 50% de los productores más chicos significó el 8% de la producción. En el otro extremo, el último decil, es decir el 10% de los productores con mayor proporción de superficie cultivada (en promedio 80,3 hectáreas), detentó el 58% de la producción.

2. Elaboración

En cuanto a la cantidad de bodegas elaboradoras, según se desprende de un informe del INV en el año 2006 existían 958 establecimientos elaboradores, de los cuales 696 se encontraban en la provincia (72,6%). Por su parte San Juan concentraba el 17%, es decir 162 bodegas.

Mientras que en 2015 se registraron 884 establecimientos elaboradores, es decir que en nueve años se perdieron 74, casi un 8% menos y a razón de 8,2 bodegas por año. Esto puede representar una señal de crisis en el sector o bien de que menos manos concentran mayor poder económico y capacidad de elaboración. Mendoza posee 634 bodegas que elaboran, un 71,7% mientras que en San Juan hay establecidas 121 bodegas, es decir un 13,7%.

Por lo cual se puede inferir que provincias como San Juan y en menor medida Mendoza fueron perdiendo establecimientos que se generaron en otras provincias como Salta, que duplicó su existencia de bodegas (de 17 en 2006 pasó a 32 en 2015) y las “nuevas” provincias como Córdoba, La Pampa, Capital Federal y otras que pasaron de albergar 11 establecimientos en 2006 a 23 en 2015.

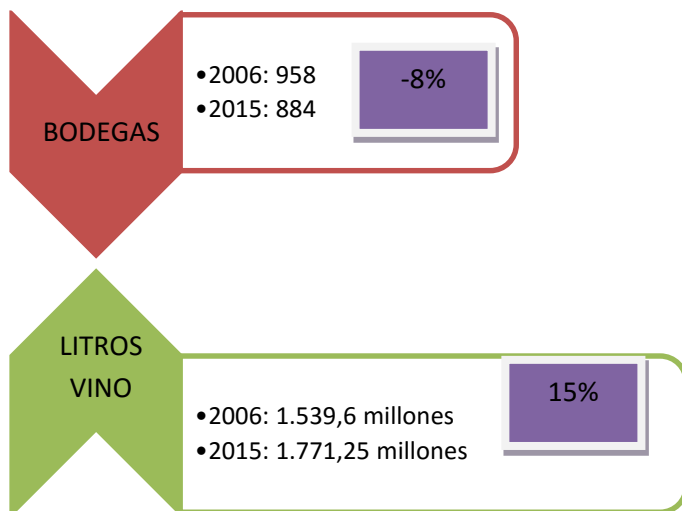
En cuanto a la elaboración de vinos, en 2006 se elaboraron un total de 1.539,6 millones de litros. La media por bodega arroja que se elaboraban a razón de 1.607.098 litros por bodega.

En 2015 se elaboraron 1.771,3 millones de litros de vino (un 15% más de 2006), mientras que teniendo en cuenta la cantidad de bodegas elaboradoras, en promedio la relación litros/bodegas arroja un valor de 2.003.676 litros por bodega. Es decir que en la evolución de los últimos 10 años analizados, se elaboró más pero en menos bodegas, con lo cual la relación promedio acusa más litros elaborados por bodega. Según estadísticas de la Corporación Vitivinícola Argentina para el año 2013, casi el 90% de los establecimientos elaboradores tenían una capacidad de elaboración de menos de 5 millones de litros.

Es decir que teniendo en cuenta estos parámetros, la situación actual parece indicar movimientos que tienden a la concentración de la actividad económica en el sector vitivinícola, tanto en el sector productivo como se vio anteriormente, como en el de elaboración. En síntesis y representando estos indicadores gráficamente:

extremo que indica concentración. En el medio se puede considerar que valores entre 0,10 y 0,18 indican mercados moderadamente diversificados mientras que entre 0,00 y 0,10 el mercado está diversificado.

- Litros elaborados/Cantidad de bodegas – 2006 y 2015:
Promedio 2006: 1.607.098 litros/bodega
Promedio 2015: 2.003.676 litros/bodega



**Menos Bodegas + Más
Producción = Indicios de
concentración de actividad**

Distribución del ingreso²

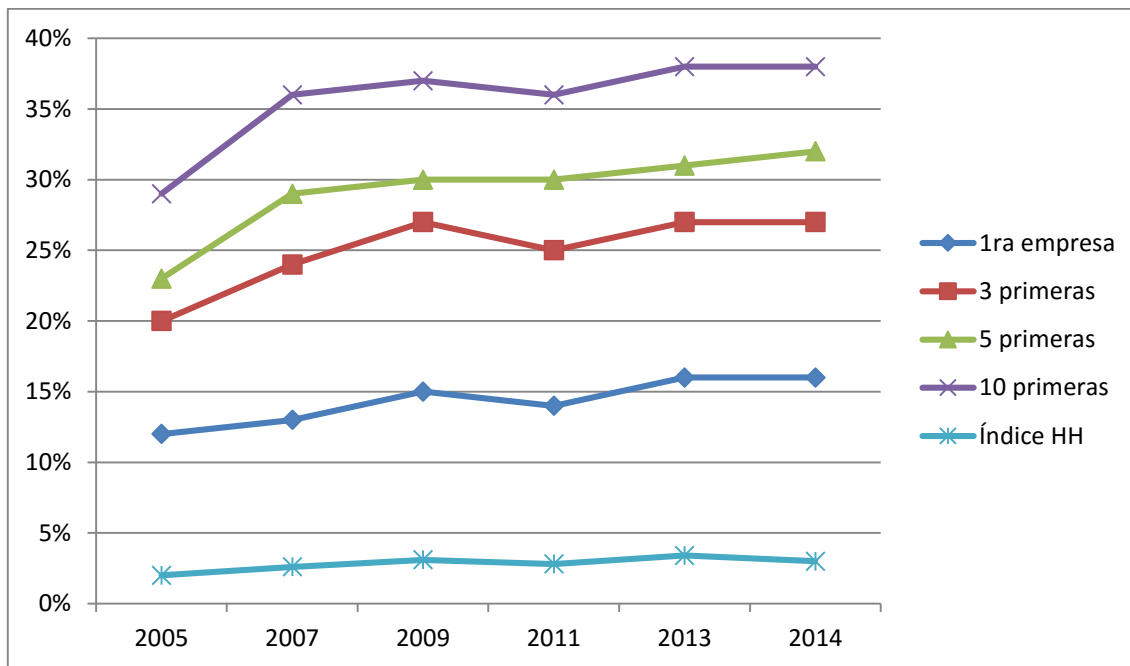
El sector elaborador, en comparación con el primario, según datos aportador por COVIAR, presentaría mayor concentración, ya que el coeficiente de Gini arroja un valor de 74%. Si se tienen en cuenta los establecimientos elaboradores del año 2014 que son 805 establecimientos registrados³, se advierte que el 10% de los elaboradores de menor escala (con una elaboración menor a 24.000 litros) producían el 0,1% de la elaboración total, mientras que el 10% de establecimientos mayores (más de 3 millones de litros) ostentaban el 67% de lo elaborado.

Analizando este indicador a lo largo del tiempo, se observa que el fenómeno de desigualdad se ha ido intensificando: el coeficiente de Gini pasó de 69% en 2005 a 74% en 2014. Así las cosas, mientras que en el año 2005 la empresa más grande elaboró el 12% del total, en el 2014 esta cifra trepó al 16%, es decir que acaparó más poder en el mercado. Este movimiento se observa analizando las 10 principales empresas, que de producir 29% del total hace una década, en 2014 elaboraron el 38% del total del sector.

Este resultado también es respaldado por el Índice de Herfindahl-Hirschmann, el cual ha incrementado su valor en la década analizada, pasando de 0,020 en 2005 a 0,030 en 2014. Si bien aún los valores siguen estando en zona de “diversificación”, se advierte un movimiento ascendente del índice, lo que reflejaría tendencia a la concentración.

² Favor remitirse a los indicadores descriptos en el pie de página nro. 1

³ El estudio en el que se basa esta información ha considerado como establecimiento elaborador al grupo económico en su conjunto, con lo cual se agrupan en un solo establecimiento todas las empresas o cooperativas asociadas a un mismo grupo o establecimiento elaborador.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de COVIAR

3. Fraccionamiento

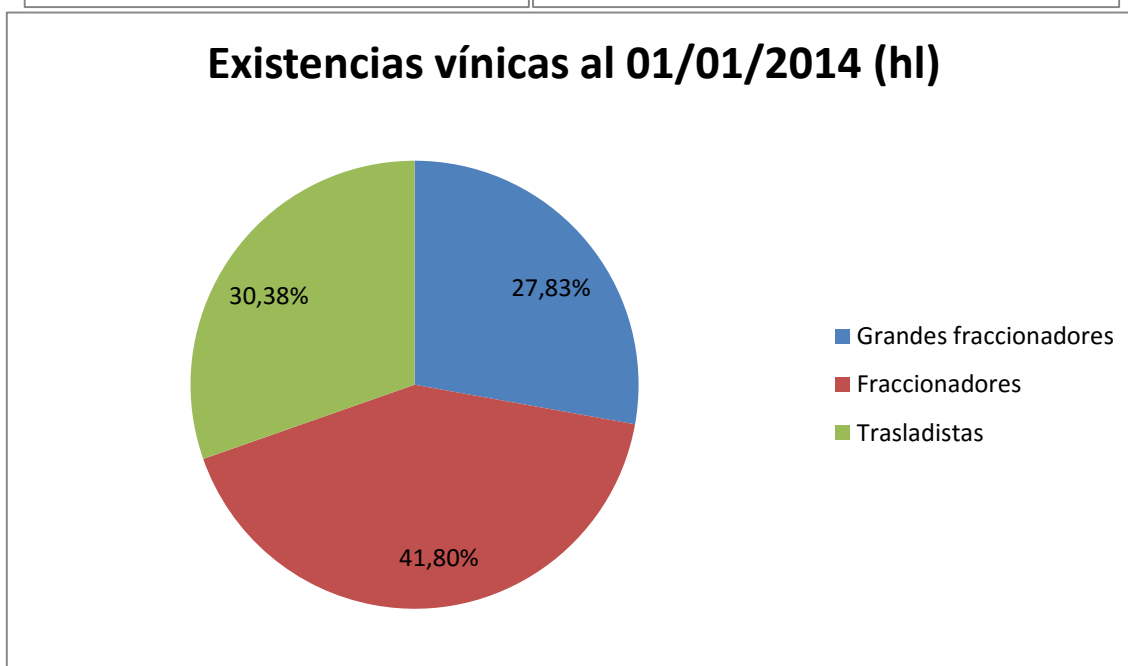
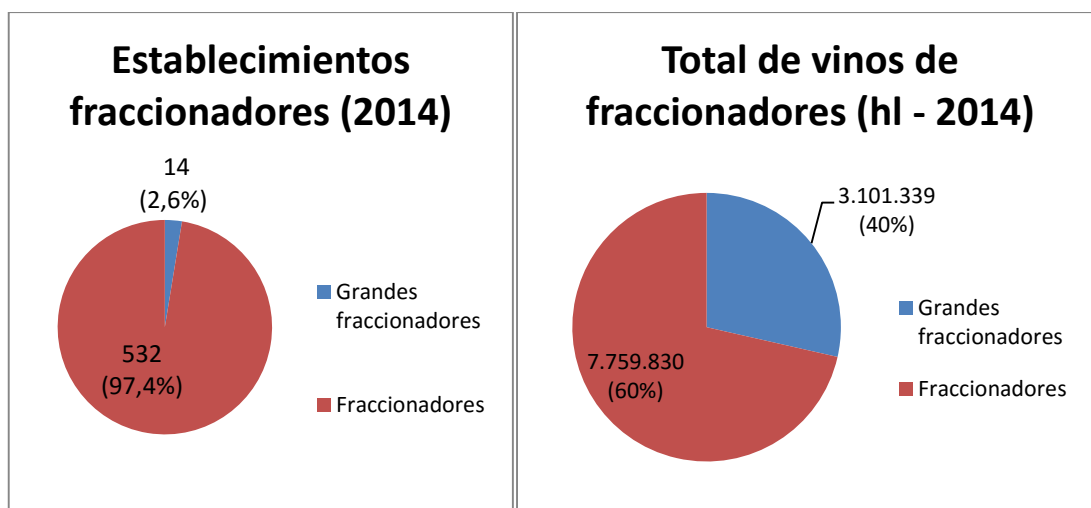
En cuanto al fraccionamiento los números evidencian signos de que la actividad está medianamente concentrada entre los grandes.

Según datos de la Corporación Vitivinícola Argentina, la comercialización total de vinos (tanto mercado interno como externo) disminuyó alrededor de 1,7 millones de hectolitros entre 2006 y 2014, mientras que la participación de las 20 primeras empresas de la cadena de fraccionamiento se incrementó en igual período, pasando de ser del 60% en 2006 al 75% en 2014, es decir que vendieron 0,7 millones de hl más. El “grupo de las 20 más grandes” comercializó en 2014 algo más de 9 millones de hl (900.765 miles de litros) del total de poco más de 12 millones de hl vendidos en total. Es decir que el mercado pese a haber vendido menos en el año 2014, las primeras 20 fraccionadoras no, absorbiendo una porción mayor de las ventas totales.

Para el año 2013 se registraron 847 establecimientos comercializadores (que fraccionan y venden tanto en el mercado interno como exportando), de los cuales 808 (un 95%) vendían menos de 5 millones de litros, es decir se puede observar una atomización de los fraccionadores pequeños.

Según datos del INV en sus informes anuales, se comercializaron en 2015 en el mercado interno 10.261.080 hl de vino fraccionado, lo que representa el 99,92% del total de salidas al consumo total. Para el año 2008, la cantidad de litros fraccionados y comercializados en el mercado interno ascendió a 10.641.603 hl (99,66% del total), observándose una caída del 3,6% en los despachos de vino fraccionado comparándolo con 2015.

En cuanto a la cantidad de bodegas fraccionadoras, según datos de este mismo organismo, a comienzos de 2014 se registraron en total 546 establecimientos que fraccionaron, de los cuales 14 son considerados como grandes fraccionadores por despachar más de 1.000.000 de litros mensuales. Es decir que el grupo de los grandes fraccionadores represente el 2,6% del total de establecimientos que registraron fraccionamiento, pero mantienen existencia vínica por 3.101.339 hectolitros, que representa el 40% del total de las existencia vínica del sector fraccionador (7.759.830 hl), sin tener en cuenta las bodegas trasladistas (que no informaron fraccionamiento en el año analizado).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INV

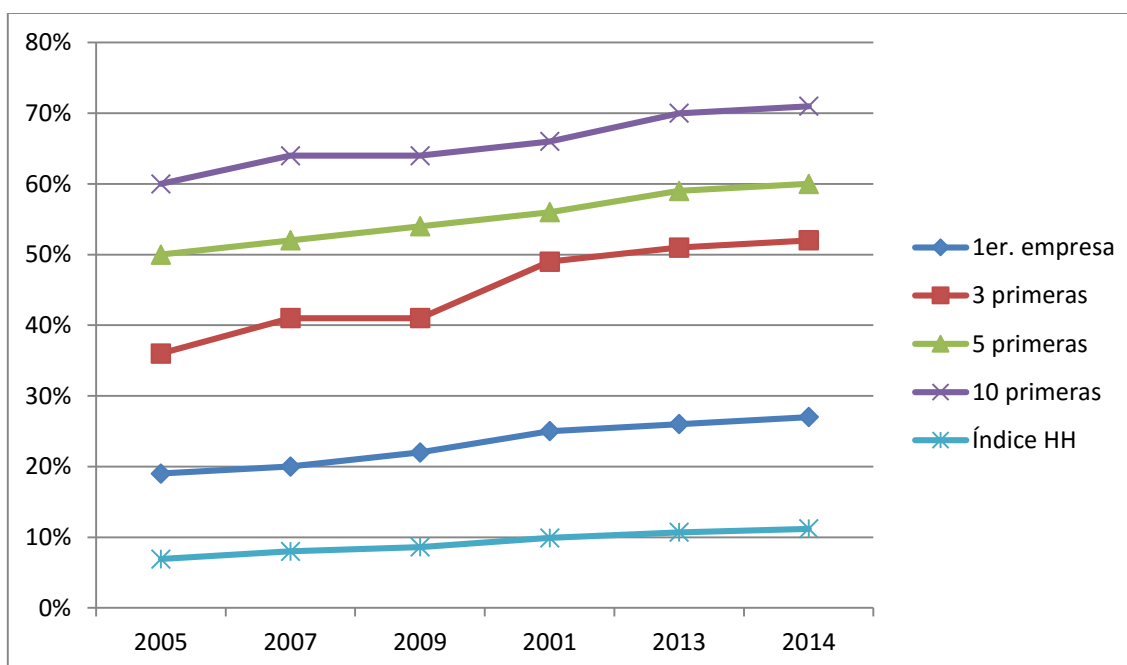
Es decir que sólo 14 establecimientos mantenían en existencia casi el 28% de las existencias de vino para comercializar. Mientras mayor es la cuota que mantienen del total a comercializar mayor poder de mercado detentan al momento de negociar la compra de más cantidad de producto.

A su vez, estas 14 empresas que concentran gran parte de la actividad fraccionadora, estaban compuestas por 6 grupos económicos y 8 empresas unipersonales. De las existencias en su poder, más del 75% era propia y el resto de terceros.

Distribución del ingreso

Analizando el sector fraccionador, teniendo en cuenta la totalidad de los vinos, se puede aseverar un crecimiento en la desigualdad, marcado por el valor del Gini que arroja un 88% y el cual se ha incrementado desde 2005 a 2014. Así por ejemplo el 10% de los fraccionadores más grandes (último decil) pasó de fraccionar el 90% del mercado en 2005 al 94% en 2014. De este modo, la principal empresa del sector fraccionador pasó de participar del 19% del total fraccionado a principios de la década estudiada a fraccionar el 27% en el año 2014. Este fenómeno se repite analizando las 10 principales fraccionadoras.

Nuevamente estos resultados se condicen con el incremento que demuestra el índice HH acercándose paulatinamente al valor que indica “mercado concentrado”.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de COVIAR

4. Ventas

Analizando el último eslabón de la cadena productiva, datos de la COVIAR arrojan que en el año 2013 se vendieron 1.000 millones litros a través de los canales “modernos” -supermercados, hipermercados y mayoristas-, “tradicional” –almacén y autoservicio- y “abierto” –restaurantes, hoteles, vinotecas y otros-, llegando a unos 14,6 millones de consumidores aproximadamente. Es decir que en este eslabón y dada la gran dispersión y cantidad de puntos de venta (más de 200.000 en el país), los vinos de los grandes compiten con los de bodegas pequeñas. De estos

canales de venta, el 85% se vendió en almacenes y autoservicios.⁴ El resto se reparte en supermercados y en menor medida en los canales abiertos (restaurant y hoteles).

Conclusiones

El análisis de las distintas etapas de ciclo vitivinícola evidencia un camino hacia una actividad más concentrada. Sin embargo es importante comparar el sector con otras economías para poder enfocarse más a nivel agregado. Así por ejemplo, en el caso de los sustitutos del vino, como son la cerveza y la gaseosa, el mercado de estas dos bebidas se encuentra prácticamente monopolizado, mientras que en la cerveza dos empresas controlan el 93% del mercado, en el caso de las gaseosas las dos principales detentan el 84% del mercado, demostrando una concentración más marcada que la industria vitivinícola.⁵

En cuanto a los insumos del sector vitivinícola, también se encuentran evidencias de mayor concentración relativa, así en el caso de los agroquímicos en el cual una sola empresa controla el 88% del mercado y en fertilizantes y herbicidas las dos empresas líderes se apropian del 79% y del 77% del mercado, respectivamente, datos que se extraen de la Corporación Vitivinícola Argentina.

Esta situación claramente afecta la competitividad del sector, puesto que mientras mayor poder detentan pocas empresas, menos poder en la determinación de los precios se puede tener por sí.

Para el caso de otras economías regionales suceden casos con marcada concentración⁶:

- Lácteo: una empresa maneja el 78% del mercado. En el caso de la producción primaria, aún se mantiene diversificada con 11.800 productores tamberos. Mientras que hay 912 establecimientos industriales (usinas lácteas) y en el final de la cadena 2 empresas procesan el 33% de la leche cruda.
- Azúcar: la empresa líder controla el 75%
- Yerba mate: en el eslabón primario se observa una situación similar al sector vitivinícola, sin embargo en los otros eslabones existen bastante menos cantidad de jugadores que en la vitivinicultura. Sólo existen 239 secaderos, 69 acopiadores y 118 molinos. Mientras que en el fraccionamiento, sólo 12 establecimientos participan en este eslabón y sólo 19 son exportadores/importadores.

Si se compara con otros competidores mundiales, parecería ser que la industria vitivinícola goza aún en la Argentina de cierta diversificación, la cual es sana y que se debe tender a mantener:

- Nueva Zelanda: 800 productores primarios, 700 bodegas
- California: 4.600 productores y 2.800 bodegas

⁴ www.areadelvino.com

⁵ "Análisis Integral de la vitivinicultura Argentina" – Corporación Vitivinícola Argentina (Febrero 2016)

⁶ "Análisis Integral de la vitivinicultura Argentina" – Corporación Vitivinícola Argentina (Febrero 2016)

- Chile: 8 familias tienen el 60% del mercado de exportación, una sola empresa tiene el 25% del volumen exportado y 4 empresas fraccionan el 70% del vino consumido en el mercado interno.

Con lo cual y habiendo observado la realidad de otras economías regionales y de otros competidores y países, si bien se observan evidencias de una mayor concentración en los distintos eslabones que componen la cadena de valor vitivinícola, la situación parece todavía mantenerse en un grado moderado de diversificación, con varios jugadores de tamaño grande, mediano y pequeño, que otorga cierta salud económica a la actividad. El desafío pasa por mantener este sano posicionamiento, con medidas que favorezcan la protección de los actores más pequeños, que son los que menos espalda tienen para sobrellevar los vaivenes económicos. Un ejemplo claro es la forma asociativa, que busca generar volumen y economías de escala para que pequeños productores puedan comercializar los vinos de la mano de la cooperación y la fuerza productiva, manteniendo la propiedad de sus tierras y complementándose integralmente.

Bibliografía

- www.areadelvino.com
- www.inv.gov.ar
- www.observatoriova.com
- www.observatorio.acovi.com.ar
- www.oiv.int
- “Análisis integral de la vitivinicultura argentina” (CORPORACIÓN VITIVINÍCOLA ARGENTINA – Febrero 2016)