

RESUMEN ACTA N° 5



MENDOZA GOBIERNO



Banco de Vinos
MENDOZA

RESUMEN ACTA N° 5

En la Ciudad de Mendoza, (Mza), siendo las 10:00 horas del día 21 de Mayo de 2021, da comienzo la reunión CONSEJO ASESOR DEL BANCO DE VINOS DE LA PROVINCIA DE MENDOZA, con la asistencia del Director Ejecutivo Sr. Alfredo Aciar, los Consejeros Titulares: Sr. Edgardo Roby, Sr. Juan Carlos Ubriaco, Sr. Emmanuel Carbonero, Sr. Carlos Crotta y Sr. Rubén Panella, los Consejeros suplentes Sr. Marcelo Federici, Sr. Matías Manzanares, Sr. Luis Mendoza, Sr. Claudio Manrique y Sr. Miguel Abdala. Además, se encontraban invitados el Sr. Santiago Cardozo, el Sr. Daniel Rubio y el Sr. Luis Sentinelli por parte del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV). En razón del DNU 287 del 20 de marzo del 2020, por las razones de fuerza mayor allí expuestas se ha procedido a realizar la reunión del CONSEJO ASESOR DEL BANCO DE VINOS DE LA PROVINCIA DE MENDOZA en forma virtual y presencial para asegurar el distanciamiento social.

ORDEN DEL DÍA 21/05/2021

1. Aprobación acta reunión anterior.
2. Análisis del stock vínico esperado al 01 de junio de 2022, incluyendo la elaboración de vinos nuevos y distintos escenarios de comercialización.
3. Recomendación de acciones a seguir por parte del Director Ejecutivo del Banco de Vinos ante un posible excedente vínico (cuando el stock esperado supera los 5 meses de comercialización).
4. Definición de la fecha de la próxima reunión.

El Director Ejecutivo declara abierto el acto para tratar el ORDEN DEL DIA DEL EPÍGRAFE, haciendo un repaso del mismo:



1) Aprobación del Acta de la Cuarta Reunión del Consejo Asesor: el Sr. Alfredo Aciar consulta si hay observaciones sobre el acta de la cuarta reunión realizada el 31 de marzo de 2021 y que fuera enviada oportunamente por correo electrónico, de la que se recibieron algunas sugerencias del Sr. Matías Manzanares, sobre la opinión del Sr. Edgardo Roby. El Sr. Edgardo Roby expresa que no tiene objeciones sobre este cambio. El resto de los consejeros tampoco se oponen a los mismos por lo que se aprueba por unanimidad.



2) Análisis del stock vínico esperado al 01 de junio de 2022, incluyendo la elaboración de vinos nuevos y distintos escenarios de comercialización:

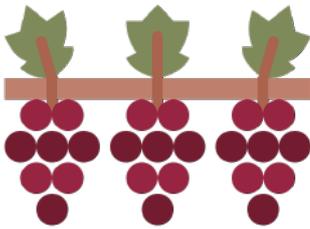
El Sr. Luis Sentinelli, realiza una presentación sobre la cosecha 2021, lo acompaña el Sr. Juan Luis De Marchi del área que sigue la elaboración y el Sr. Daniel Rubio que presentará existencias y stock. La presentación tiene un corte a la semana del 9 de mayo y comienza presentando una comparación de la cosecha actual con la de las últimas 10 cosechas. Se puede ver que la cosecha actual es de 22.152.129 quintales un 8.45% superior a la del año anterior. Esto se debe a un buen control de las tormentas de granizo, una baja afectación de la Botrytis, que podría haber influido por las lluvias abundantes, que terminaron beneficiando por una mayor disponibilidad de agua para las plantas. Estamos un 7,4 % por debajo del promedio histórico de los últimos 10 años. Luego analiza la situación para el mosto, en Mendoza se lleva realizado un 17%, en San Juan casi un 50% y a nivel país se lleva realizado un 24 %. Presenta una comparación del descube de la cosecha. Se puede ver que hay un 22% más de vino blanco, un 8 % más de vino tinto y un 22% más de vino rosado, totalizando un crecimiento de un 12.3%. Luego realiza la misma comparación con los mostos, donde se puede ver que hay un 6% menos de mosto, con un 11% menos en Mendoza y un 1% más en San Juan. Presenta un resumen donde se puede ver que tenemos 122.000 toneladas de mosto para comercializar. Continúa Sr. Daniel Rubio con la presentación de las existencias al 1 de abril, separadas por tipo de vino y por color, la provincia de Mendoza tiene el 87% de las existencias disponibles, el 80% del vino está en la columna de color y el 20% como blanco. Luego presenta tres escenarios. El primer escenario es que las ventas se mantienen igual que en el 2020, en este caso los meses de stock se calculan en casi 4. En el segundo escenario donde se toman las ventas internas similares al 2020 y las ventas del mercado externo similares a las del 2019, arroja un stock de 5.1 meses de stock. El último escenario se toman las ventas similares a las del 2019, en este caso se alcanzan 6.1 meses de stock. El Sr. Alfredo Aciar consulta cual es el escenario más probable. El Sr. Daniel Rubio ve que el gasto mensual del 2019 es el más probable. La proyección abierta por color: en el caso del vino blanco hay 9 meses de stock, sin considerar el corte con vinos tintos, con un gasto promedio mensual de 240.000 hls. Y con respecto al vino de color, que incluye el tinto y el rosado, hat 3.3 meses de stock que no incluye la guarda que influye sólo sobre el tinto. El Sr. Miguel Abdala comenta que aparte de estas variables ha surgido un nuevo problema que son las cargas, ya que es difícil llegar en tiempo y forma a destino, hay preocupación por los roleos de carga y ahora por las cancelaciones de algunas, esto puede terminar afectando los despachos tanto de vino o de mosto, como consecuencia de las restricciones a nivel mundial se está generando como una concentración en los puertos con una acumulación de contenedores en los mismos; y existe una menor frecuencia de transito marítimo. El Sr. Rubén Panella agrega que la reactivación de China ha generado un mayor flujo hacia Estados Unidos, generando también problemas en el canal de Panamá, también comenta que la demora en la carga de puertos, hace que las cargas demoren más días en llegar a destino manteniendo más tiempo los contenedores ocupados por este motivo es que también faltan contenedores aptos para flexi para las exportaciones. Opina que en junio el problema se comenzaría a normalizar. Sin embargo, como estamos proyectando a 14 meses, si el problema dura 1 o 2 meses, piensa que no afectaría el stock esperado a la próxima liberación. También opina que la visión del sector cooperativo sobre las existencias está en 6.4 meses de stock, ya que la caída de las ventas que se han dado en el primer trimestre ha sido muy importante. El Sr. Edgardo Roby es también pesimista sobre el comportamiento del mercado interno, por la situación económica del país. El Sr. Juan Carlos Ubriaco informa que según la zona de destino hay un incremento del costo de los fletes marítimos de hasta el 200%, que están todos los puertos saturados, que el canal de Panamá está colapsado y que el puerto de Buenos Aires las navieras tratan de evitarlo aparte por los problemas sindicales, también la salida por Chile está complicada pero un poco mejor que Argentina.

RESUMEN ACTA N° 5



3) Recomendación de acciones a seguir por parte del Director Ejecutivo del Banco de Vinos ante un posible excedente vínico (cuando el stock esperado supera los 5 meses de comercialización):

El Sr. Alfredo Aciar comenta que evaluando los datos del INV y los aportes del Consejo estamos alrededor de los 6 meses de stock, este valor depende de dos variables una es la demanda del mercado interno y la segunda es la pérdida de la cosecha de Europa, que seguramente tendrá un impacto fuerte, también es importante tener en cuenta que el consumo mundial el año pasado se retrajo un 5% por efecto de la pandemia, por lo que hay que ver cuando Europa coseche como se corrigen los stock mundiales. Esta corrección permitiría mejores precios que hagan posible poder trabajar con los precios de la uva que conseguimos entre el gobierno y los distintos actores de la cadena. Hoy los \$ 20.00 de la uva equivalen a U\$S 1.400 la tonelada y ese precio no lo convalidan los compradores, algo parecido sucede con el vino a granel. El decreto reglamentario en el primer artículo establece una fórmula para el cálculo del stock que se hace con datos cerrados. Hoy tenemos cerrado el mes de marzo, el cálculo da 5.25 meses de stock y cuando vayan ingresando los meses siguientes este dato, puede crecer. Con esta información, el Banco ya está en condiciones de comenzar a intervenir, o sea captar depósitos de vino. Pero hoy todavía no están inscriptos los contratos de elaboración de vinos de terceros, por lo que los mismos todavía no tienen el vino en su propiedad para poder inmovilizarlo en el Banco. Está en la conciencia del gobierno que probablemente tengan que intervenir, por un fuerte cambio de escenario en donde las ventas han bajado y la cosecha fue superior a los previsto. A continuación, realiza una presentación, apuntando a una visión de más largo plazo, lo llama Índice de Competitividad Vitivinícola y ha tomado los últimos 10 años cerrados. Comienza con el mercado interno presentando la evolución de los precios mayoristas de las bebidas separadas por bebidas alcohólicas destiladas, vinos y sidras, cervezas y bebidas no alcohólicas. En el periodo completo no se ven diferencias significativas de las distintas categorías, pero cuando nos focalizamos en los últimos cuatro años, vemos que el IPIM general se acelera llegando al 43% promedio anual, sin embargo la categoría bebidas se mantiene 10 % por debajo de este incremento anual promedio y el vino, en especial, más abajo aún. Se concluye que, como cadena de valor no estamos trasladando el precio hacia el comercio como lo hacen los otros productos, en especial como lo hace la cerveza. Continúa mostrando la comparación de los precios trimestrales del vino y la cerveza desde el último trimestre de 2016, donde se puede ver que comienzan con un comportamiento parejo, incluso el vino supera a la cerveza en algunos trimestres del 2017, pero luego la cerveza comienza a mejorar el precio y el vino se comienza a quedar, llegando a un diferencial de más del 30% en el primer trimestre de 2021, y a pesar de esto hemos tenido una caída de 9% en el mercado interno. Luego analiza los costos de la industria, los separa en mano de obra, papeles y cartón, vidrio, maquinarias, energía eléctrica y flete, con esto hace un mix, se puede ver que en los últimos años se ha acelerado el incremento del costo de la industria, alcanzando cerca de un 50% anual, incluso por sobre el IPIM. El incremento de los costos ha sido muy superior a la inflación de precios minoristas, en el 2019 el incremento fue el 68%, en el 2020 del 53% y en lo que va del 2021 del 57%, lo que implica una inflación de costos muy importantes. Si hacemos lo mismo con los costos primarios de producción (finca) ponemos la mano de obra de cosecha, el gasoil, abonos y fertilizantes, insecticidas y plaguicidas, cubiertas y maquinarias agrícolas y la energía eléctrica, también se puede ver que el aumento de costos va a un ritmo del 45% anual.

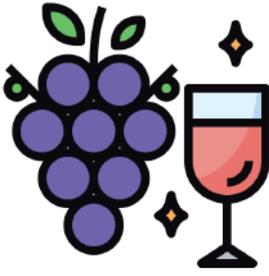


RESUMEN ACTA N° 5



En este caso, también se pueden ver incrementos de costos cercanos a la inflación, que no siempre se condicen con los incrementos del precio de la uva. Como conclusiones, vemos que al momento de defender el precio, la vitivinicultura no tiene la efectividad de los productos competidores, nos cuesta defender el precio del vino en la góndola, el consumo interno creció un 5% en 2019 y un 7% en 2020, pero con una pérdida de valor, ya que esto se logró con un diferencial de precio con la cerveza del 25% y del 34%, respectivamente. También concluye que el costo de la industria está creciendo a un ritmo del 50% anual y en la finca a un 45%, valores muy cercanos a la inflación mayorista. En el mercado externo, si tomamos el vino fraccionado que suma exportaciones por 700 millones de dólares. Cuando analizamos el precio del fraccionado podemos comprobar que en los primeros años de la serie ante una pérdida de competitividad se vendió más caro. En los últimos años ante un aumento de la competitividad muy fuerte, el precio promedio de exportación desciende, pero en menor medida, lo que permite recuperar valor para la industria. Si tomamos el vino a granel, tanto genérico como varietal, y lo comparamos con el mismo gráfico de la evolución del tipo de cambio real, vemos en el genérico que siempre el precio va descendiendo en dólares. En el varietal, a pesar que se defiende un poco más, también la ganancia competitiva se va reduciendo permanentemente. Si comparamos con el mosto concentrado, no se repite en las mismas proporciones, pero también se percibe una pérdida de valor ante el incremento de la competitividad. Finalmente muestra las conclusiones, de las que destaca que falta una estrategia colectiva frente a la política de precios de la industria a nivel internacional. En general, la industria reclama sobre los problemas externos, como el dólar atrasado, la falta de tratados de libre comercio, etc., pero ante ganancias de competitividad, se traducen rápidamente en reducción de precio. Finalmente, muestra la evolución de los precios de la uva en dólares por quintal desde el 2010 para distintos varietales. Se puede ver que, en el 2010, las uvas rosadas se comercializaron a U\$S 0.20, el malbec a U\$S 0.90 y un bonarda a U\$S 0.45, pero si vemos en el 2020 el precio de las uvas rosadas se reduce a la mitad, el malbec cae a U\$S 0.28. El Sr. Edgardo Roby remarca el importante aumento de costos que están teniendo los productores en este momento. El Sr. Pedro Carricondo comenta sobre la falta de la defensa del precio del vino en la góndola y aclara que esto corresponde a que la demanda en el vino es mucho más elástica que en la cerveza, según su opinión la cerveza puede variar con mayor facilidad el precio sin que se afecte significativamente su consumo y el vino no. En su opinión esto sucede porque la cerveza tiene una mejor percepción en los consumidores que el vino, además de que la cerveza tiene la comercialización fuertemente concentrada en dos grupos, uno sólo abarca el 80% del mercado y les es más fácil acordar precios. En el mercado del vino hay muchos más oferentes y es mucho más competitivo, por lo que es más difícil subir los precios. Luego se refiere a los costos, punto en el cual remarca que falta agregar el 40% de los impuestos que afecta mucho más a un producto con demanda elástica como el vino. También remarca la influencia del impuesto a los Ingresos Brutos, sobre todo en algunas provincias del norte. Con respecto de la mejora de la competitividad externa del 63% que se analizaba, comenta que hoy día la inflación está por encima de la devaluación del dólar oficial. En relación al vino a granel, el precio en términos reales va disminuyendo, comenta que es un commodity y dependemos de la oferta y la demanda mundial y las realidades van cambiando cada año, y tenemos que aceptar el precio internacional y poco podemos hacer sobre esa realidad. Concluye que en el caso de la estrategia colectiva de precios para los commodities depende exclusivamente de la oferta y la demanda. Finalmente, si con los valores actuales ni productores ni comercializadores encuentran rentabilidad y además perdemos consumo, se pregunta si la actividad es viable.

RESUMEN ACTA N° 5



El Sr. Rubén Panella comenta que coincide con el Sr. Pedro Carricondo que en el granel y el mosto, que son commodities dependemos de la oferta y demanda internacional, pero rescata la función del Banco de Vinos evitando que se generen excedentes que hacen bajar los precios internos muy por debajo del precio internacional. En el caso del mercado interno, considera que los excedentes son un peligro que nos perjudica a todos en la góndola, y es muy importante la acción del Banco de Vinos para evitar que el vino en el mercado de traslado se comercialice a precios bajos y termine haciendo bajar todos los precios al consumidor. El Sr. Miguel Abdala cree que no se puede desconocer que vivimos en una industria globalizada, y que nos afectan las variables macroeconómicas, propone tratar de mejorar en dos puntos, tendríamos que solicitar información sobre la situación en Europa por la helada y en general de la situación de la vitivinicultura mundial con más detalle, y hacia adentro con el armado de la Cámara de vinos a granel deberíamos acordar para ponerle un piso a cada calidad de exportación. El Sr. Edgardo Roby propone realizar una política de estado de la Vitivinicultura basada en la integración de los productores, los bodegueros y los comercializadores para en conjunto ordenar la actividad. El Sr. Rubén Panella comenta sobre la consulta inicial, considera que los 6 meses de stock aún no han impactado sobre el precio, pero que tenemos que estar muy atentos para que, si se comienza a ver algún impacto sobre los precios, el banco comience a actuar inmediatamente. El Sr. Alfredo Aciar dice que está al tanto y que están preparados, que el tema ya lo ha planteado en el ministerio al visualizar el cambio de situación, existe presupuesto para actuar, y solicita que sigamos monitoreando el mercado. Por cuestiones legales debemos esperar a que se terminen de inscribir los contratos y los números finales de la cosecha. Solicita que cada entidad haga este ejercicio, y determine cuanto vino disponible hay en cada una de ellas, susceptible de ser inmovilizado. El Sr. Marcelo Federici opina que es fundamental seguir los precios al día, y tener los mecanismos preparados, ya que la industria rápidamente reacciona a la baja de precios con un aumento de la demanda empeorando rápidamente la situación. El Sr. Alfredo Aciar comenta que elaborar un reglamento para salir a intervenir se puede hacer rápidamente pero que se debe esperar a que se perfeccionen los datos del stock vínico por color y la propiedad del vino y los contratos. No obstante, ya hay un borrador de cómo sería la intervención. El Sr. Claudio Manrique comenta la situación del sur de la provincia, en donde ya se ha realizado una importante reconversión, el considera que sólo un 30% de la uva es mezcla y el resto son varietales. Las primeras casi en su totalidad las absorbe el sistema cooperativo. Del 70% restante se reparte entre las cooperativas y otras empresas. Muchas de estas empresas han recibido la uva pero con un contrato con un precio estipulado con un arreglo futuro pero que hoy está por debajo de los precios que había estipulado el gobierno en la cosecha y con un plazo de pago de 6 meses. El Sr. Pedro Carricondo cree que en un par de meses tenemos que analizar las proyecciones pero que por el momento no se ven bajas en el precio, coincide en que tenemos que estar atentos a si se da esta situación ya que termina afectando negativamente a los precios de la comercialización final.

Se llama a la próxima reunión, se debaten distintas alternativas. El Sr. Alfredo Aciar propone que la reunión se realice la última semana de julio salvo que se presente alguna situación complicada en el mercado de traslado, el día miércoles 28 de julio a las 10:00 horas.

El Director al no haber más puntos que tratar, da por finalizada la reunión del Consejo Asesor, siendo las 12:30 horas.



MENDOZA GOBIERNO



Banco de Vinos
MENDOZA

