

Informe Segundo Trimestre 2022

La producción de uva recupera rentabilidad y la industria frente al desafío de competir con un mayor precio de la materia prima

División Vinos Banco Supervielle

Setiembre 2022

Informe Segundo Trimestre 2022

LA PRODUCCIÓN DE UVA RECUPERA RENTABILIDAD Y LA INDUSTRIA FRENTE AL DESAFÍO DE COMPETIR CON UN MAYOR PRECIO DE LA MATERIA PRIMA

Setiembre 2022

“La información, opiniones y/o recomendaciones contenidas en estos informes están basadas en datos obtenidos de fuentes que los profesionales que los elaboran consideran confiables y no representan o son garantía de exactitud o completitud ni representan la opinión formal del Banco Supervielle S.A., CUIT 33-50000517-9 (“Banco”). Este documento es para fines informativos y no ha sido hecho para fines de transacciones comerciales ni consejos profesionales. Todas las opiniones de este documento pueden ser cambiadas sin notificación previa. Este documento no puede ser reproducido, total o parcialmente sin autorización del Banco. Este documento no constituye asesoramiento en materia de inversiones. Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación, solicitud, propuesta de servicios bancarios o de realización o cancelación de inversiones, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo. Las personas que tengan acceso al presente documento deben ser conscientes de que las inversiones a que el mismo pueda referirse pueden no ser adecuados para sus objetivos específicos de inversión, su posición financiera o su perfil de riesgo ya que no han sido tomados en consideración para la elaboración del presente documento, por lo que debe adoptar sus propias decisiones de inversión teniendo en cuenta dichas circunstancias y procurándose el asesoramiento específico y especializado que pueda ser necesario. El Banco deslinda toda responsabilidad por todas las consecuencias que pudiera ocasionar el uso de la información aquí contenida sobre decisiones de inversión y/o negocio que pudieran tomar los usuarios”

- Autor: Javier Merino – jmerino@areadelvino.com
- Adrián Rizzo – Jorge.Rizzo@supervielle.com.ar
- Leandro Zingoni – Leandro.Zingoni@supervielle.com.ar
- División Vinos Banco Supervielle
- Avda. San Martín 841 – 5500 – Mendoza – Argentina - Tel. 54 261 4498822/4498830

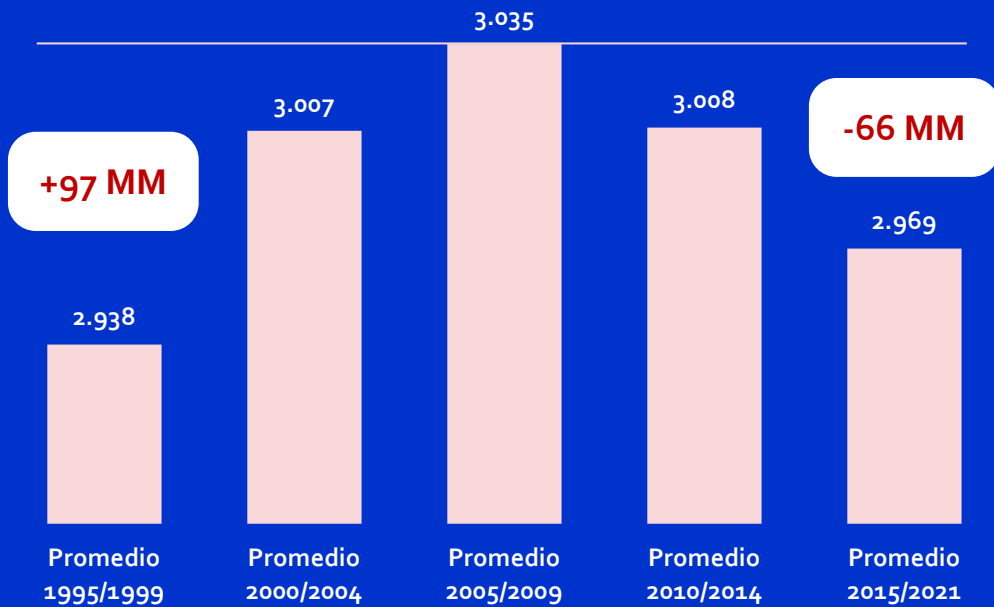


*Con una escasa
cosecha de uvas en
2022 la producción
primaria acentúa
su transformación
estructural en un
contexto
macroeconómico
adverso*

La vitivinicultura
mundial continúa su
reconfiguración y da
señales al negocio
argentino

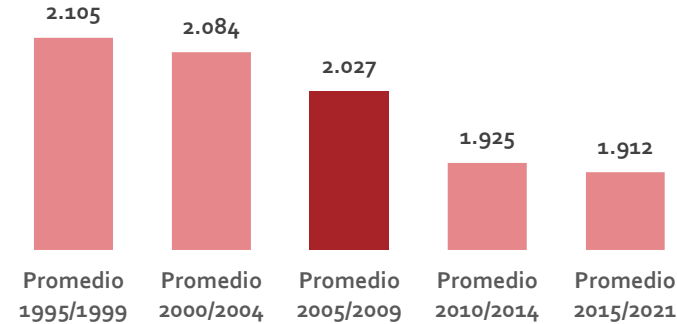
Así como el consumo y el comercio de vinos tuvieron profundas transformaciones en las últimas décadas también ocurrió en la elaboración especialmente en su distribución regional, mudándose de Europa hacia otros países

Elaboración mundial de vino – Millones de cajas

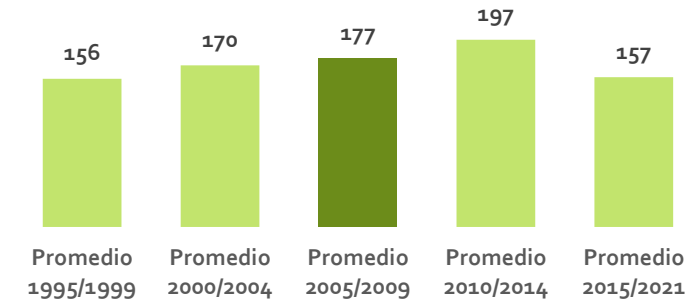


En los últimos 25 años la elaboración mundial de vinos ha pasado por dos etapas bien diferenciadas. La primera de ella, de expansión, estuvo guiada por el auge del comercio mundial y los países del Nuevo Mundo mientras que la segunda, de contracción, está siguiendo el estancamiento del consumo y la búsqueda de mayor productividad

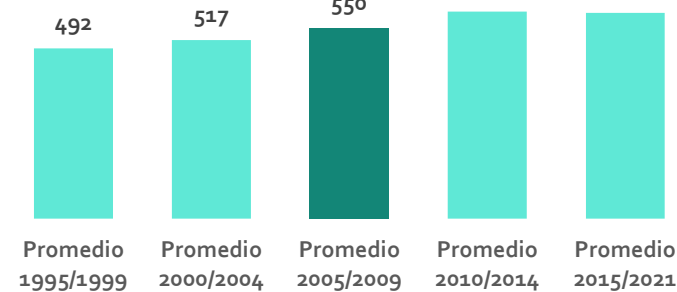
Europa – Millones de cajas



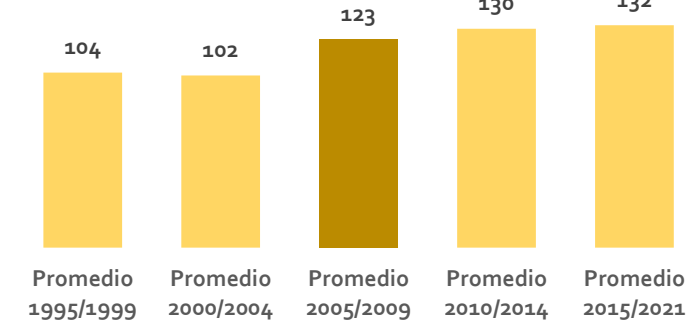
Asia – Millones de cajas



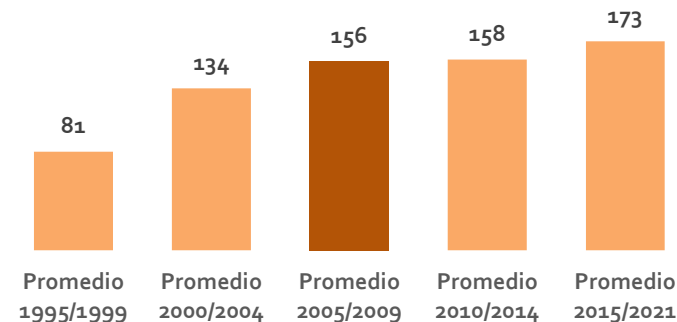
América – Millones de cajas



África – Millones de cajas



Oceanía – Millones de cajas



- ❖ La gran caída estructural se dio en Europa que ha disminuido 115 millones de cajas en la última década.
- ❖ América, Oceanía y África han compensado esa disminución con un aumento de 71 millones.
- ❖ A su vez Asia, que había aumentado en la primera parte de esta década cayó en los últimos cinco años.

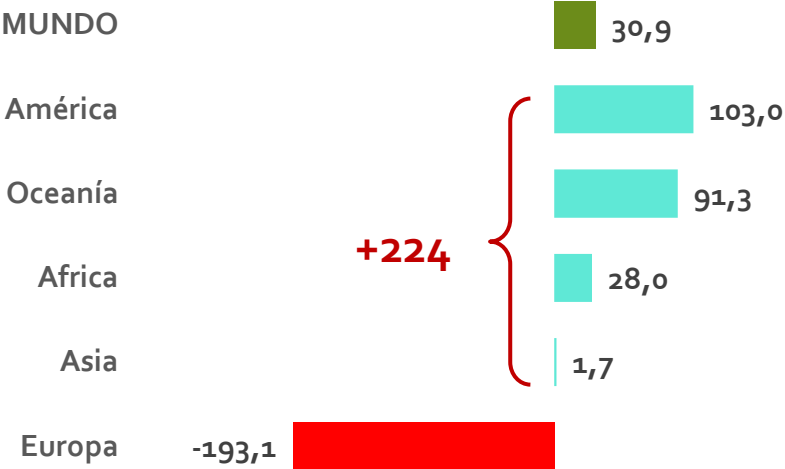
Argentina ocupa hoy el 6° lugar en elaboración mundial, luego de la fuerte expansión que tuvieron Chile y Australia guiados por su crecimiento exportador

Argentina ocupa el 6° lugar en la elaboración de vino en el mundo, muy cerca de Australia y Chile

ELABORACION MUNDIAL DE VINO
Millones de cajas

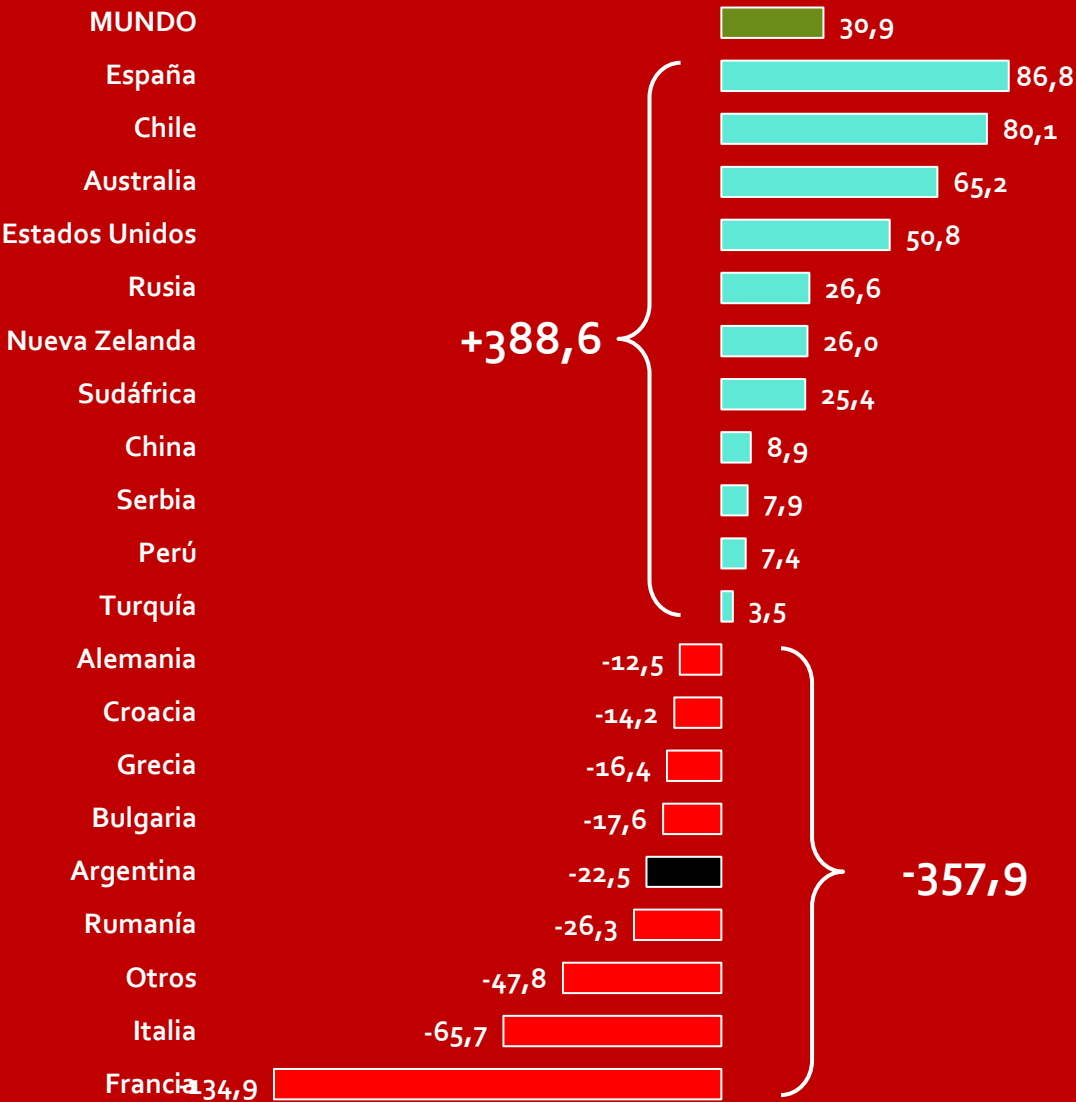
	Promedio 2015/2021	Part.
1. Italia	547,7	18,4%
2. Francia	483,2	16,3%
3. España	420,1	14,2%
4. Estados Unidos	271,0	9,1%
5. Australia	140,5	4,7%
6. Argentina	135,7	4,6%
7. Chile	128,6	4,3%
8. Sudáfrica	115,5	3,9%
9. China	107,6	3,6%
10. Alemania	95,5	3,2%
11. Portugal	73,1	2,5%
12. Rusia	52,5	1,8%
13. Rumanía	45,1	1,5%
14. Nueva Zelanda	32,3	1,1%
15. Hungría	32,2	1,1%
16. Brasil	29,6	1,0%
17. Grecia	26,8	0,9%
18. Austria	26,7	0,9%
19. Moldavia	17,9	0,6%
20. Georgia	16,6	0,6%
Resto de 49 países	170,2	5,7%
MUNDO	2.968,6	100,0%

Variación últimos 25 años
Millones de cajas



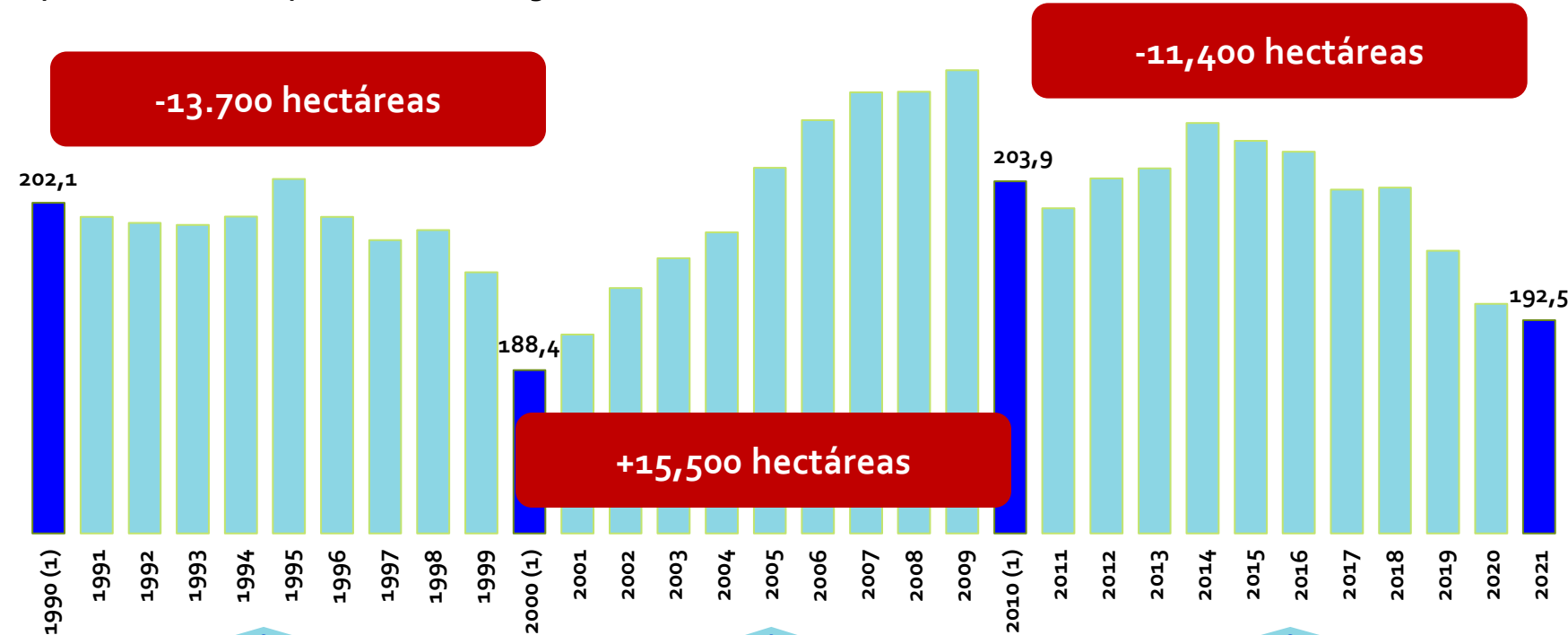
- ❖ La profunda reestructuración del viñedo mundial se puede observar en la caída de Europa y el crecimiento del resto del mundo.
- ❖ Salvo el caso de España, la elaboración se ha expandido fuera de Europa, destacándose Chile, Australia y Estados Unidos.
- ❖ En este contexto, la mayor caída ocurrió en Francia e Italia, participando también Argentina de la contracción.
- ❖ La disminución de Argentina es equivalente a un año de exportación de vinos fraccionados

Variación últimos 25 años – Millones de cajas



La superficie de viñedos para vinificar en Argentina continúa su transformación estructural en un contexto de bajos incentivos a la inversión cuyas malas señales vienen de un contexto nacional adverso por su elevado déficit fiscal, inflación y regulaciones

Superficie de viñedos para vinificar en Argentina (miles Has)



En la década del '90 comenzó una profunda reconversión de viñedos que cambió variedades, localizaciones y se erradicaron viñedos de bajo rendimiento económico.

En la primera década del 2,000 el auge de la exportación generó un atractivo inversor que hizo crecer la superficie de viñedos nuevos por encima de los que se erradicaban. Comenzó el desarrollo de un activo mercado de uvas.

Desde 2010 hasta la actualidad se estima que la superficie disminuyó más de 11 mil hectáreas como consecuencia de la erradicación de variedades de bajo rendimiento económico y poca inversión. Las señales que lo provocaron siguen intactas hacia delante.

- ❖ La vitivinicultura argentina en los últimos treinta años ha tenido una profunda transformación estructural pasando su viñedo de ser un productor de materias primas para vinos destinados al mercado doméstico y de bajo precio a uno de uvas destinadas a vinos de mayor precio en especial en el mercado de exportación.
- ❖ El resultado neto de la plantación de nuevas variedades en zonas más aptas fue en 30 años una disminución de casi 10 mil hectáreas.
- ❖ **De seguir la tendencia observada en la última década es posible que hacia 2025 se perfore el piso histórico de superficie de viñedos.**

La superficie plantada según varietales muestra el que el recambio ha sido el fenómeno más notable de las últimas dos décadas donde claramente sobresale la atraktividad del Malbec lo que está asociado a su alta rentabilidad y menor riesgo relativo

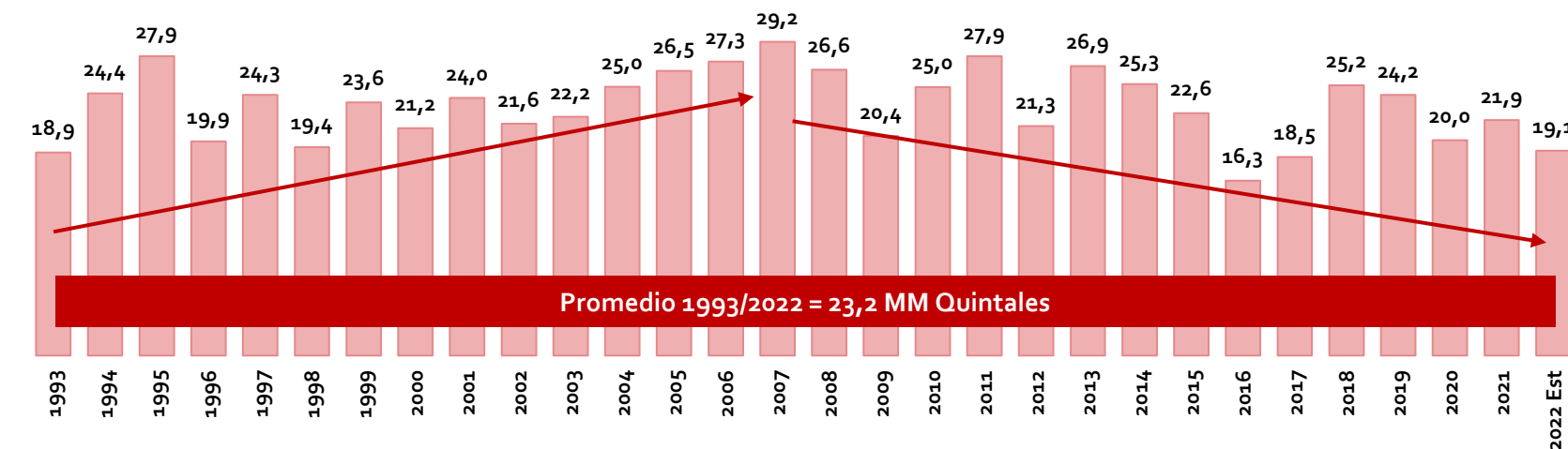


	1990 (1)	2000 (1)	2010 (1)	2017	2018	2019	2020	2021	Var. 2020/2021 (%)	CAGR 2010/2021 (%)	VARIACION 2020/2021 ha	VARIACION 2010/2021 (ha)
TINTAS												
Malbec	10.457	16.347	28.481	41.300	42.229	44.388	45.657	46.366	1,6%	4,5%	709	17.885
Bonarda	12.186	14.989	18.748	18.708	18.795	18.305	18.153	17.712	-2,4%	-0,5%	-441	-1.036
Cabernet Sauvignon	2.347	12.199	17.672	14.997	14.929	14.279	14.129	13.801	-2,3%	-2,2%	-328	-3.871
Syrah	687	7.915	13.086	12.470	12.448	11.916	11.797	11.497	-2,5%	-1,2%	-300	-1.589
Tempranillo	5.659	4.335	6.563	6.015	5.954	5.691	5.430	5.285	-2,7%	-1,9%	-145	-1.278
Merlot	1.160	5.513	6.937	5.510	5.467	5.156	5.062	4.845	-4,3%	-3,2%	-217	-2.092
Sangiovese	3.015	2.491	2.230	1.713	1.706	1.438	1.390	1.357	-2,4%	-4,4%	-33	-873
Pinot Noir	232	1.047	1.675	1.950	2.034	2.011	1.993	1.996	0,2%	1,6%	3	321
Tannat	42	136	578	836	840	865	862	851	-1,3%	3,6%	-11	273
Cabernet Franc	76	207	578	1.043	1.091	1.259	1.352	1.569	16,1%	9,5%	217	991
Barbera	958	1.061	732	426	426	376	371	374	0,8%	-5,9%	3	-358
Otras tintas	5.562	3.808	5.497	8.594	8.672	9.311	7.625	3.817	-49,9%	-3,3%	-3.808	-1.680
SUPERFICIE TINTAS	42.381	70.048	102.777	113.562	114.591	114.995	113.821	113.239	-0,5%	0,9%	-582	10.462
BLANCAS												
Pedro Giménez	20.647	15.101	13.378	11.011	10.617	9.754	9.587	9.310	-2,9%	-3,2%	-277	-4.068
Torrontés Riojano	8.625	8.181	8.480	8.182	8.131	7.732	7.659	7.399	-3,4%	-1,2%	-260	-1.081
Chardonnay	908	4.625	6.584	6.184	6.153	5.921	5.854	5.709	-2,5%	-1,3%	-145	-875
Moscatel de Alejandría	10.184	5.539	4.034	2.628	2.597	2.311	2.278	2.157	-5,3%	-5,5%	-121	-1.877
Chenin Blanc	278	827	2.297	2.061	2.062	1.962	1.949	1.905	-2,3%	-1,7%	-44	-392
Sauvignon Blanc	1.255	1.028	956	728	721	654	640	617	-3,6%	-3,9%	-23	-339
Torrontés Sanjuanino	4.914	3.166	2.527	1.820	1.797	1.662	1.628	1.499	-7,9%	-4,6%	-129	-1.028
Ugni Blanc	4.031	3.591	2.851	2.044	2.020	1.831	1.744	1.658	-4,9%	-4,8%	-86	-1.193
Semillón	2.229	2.846	2.425	1.462	1.495	1.344	1.288	1.266	-1,7%	-5,7%	-22	-1.159
Otras blancas	7.326	4.530		3.029	3.304	3.232	2.202	3.085	40,1%	-215,6%	883	3.711
SUPERFICIE BLANCAS	60.399	49.432	42.906	39.149	38.897	36.403	34.829	34.605	-0,6%	-1,9%	-224	-8.301
ROSADAS												
Cereza	43.100	31.666	29.934	27.974	27.792	26.388	26.196	25.451	-2,8%	-1,5%	-745	-4.483
Criolla Grande	36.837	24.641	20.749	14.842	14.619	13.533	13.348	12.848	-3,7%	-4,3%	-500	-7.901
Moscatel Rosado	15.503	10.656	8.691	6.185	6.066	5.447	5.330	5.079	-4,7%	-4,8%	-251	-3.612
Otras rosadas	3.927	1.956	3.817	1.522	1.445	1.454	330	1.288	290,4%	-9,4%	958	-2.529
SUPERFICIE ROSADAS	99.367	68.918	63.191	50.523	49.922	46.822	45.204	44.666	-1,2%	-3,1%	-538	-18.525
SUPERFICIE TOTAL DE UVAS	202.146	188.398	203.926	203.234	203.409	198.220	193.854	192.510	-0,7%	-0,5%	-1.344	-11.416

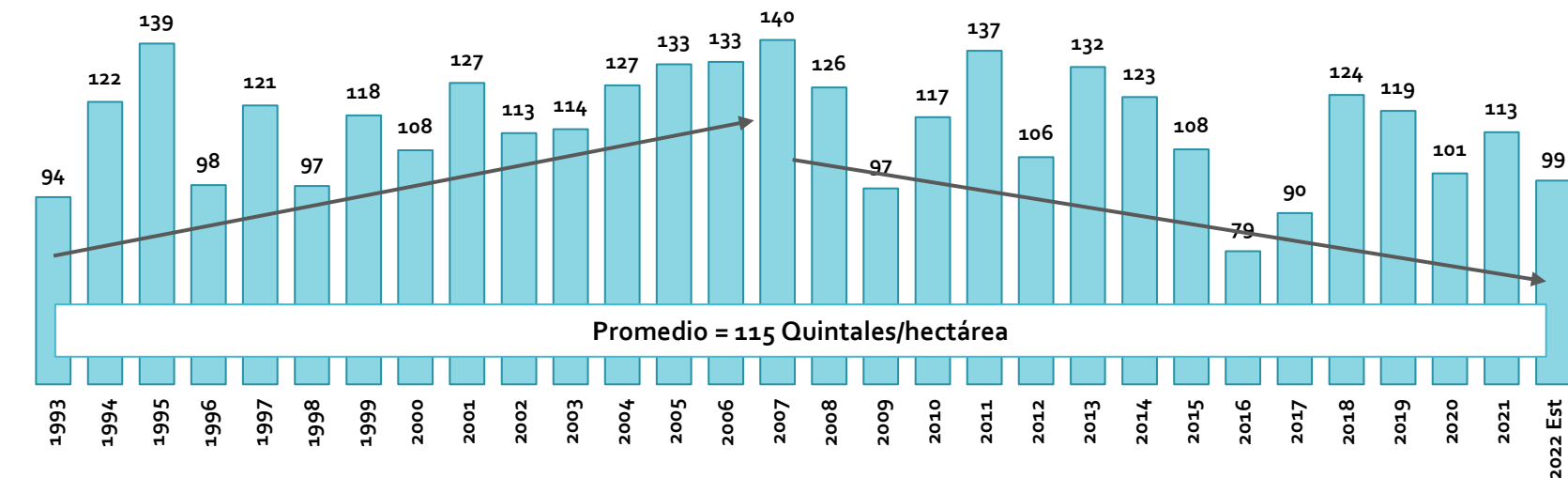
- ❖ El cuadro muestra con claridad la profunda transformación varietal. De 42 mil hectáreas plantadas de uvas tintas en 1990 se pasó en 2021 a 113 mil hectáreas, habiendo alcanzado un máximo de 115 mil en 2019.
- ❖ El aumento de esta superficie compensó la caída de 26 mil hectáreas de variedades blancas y 55 mil hectáreas de rosadas.
- ❖ A su vez el crecimiento más destacado lo ha tenido el Malbec que aumentó en casi 36 mil hectáreas en el mismo período y es hoy la principal variedad en superficie del país y casi la única que mantiene una expansión positiva en los últimos años.

El cambio estructural ha tenido un impacto significativo en el volumen total de uvas producido por menor superficie y productividad lo que tiene impacto en la rentabilidad de la elaboración y fraccionamiento de vinos

Producción de uva para vinificar en Argentina - Millones de quintales - Fuente: INV



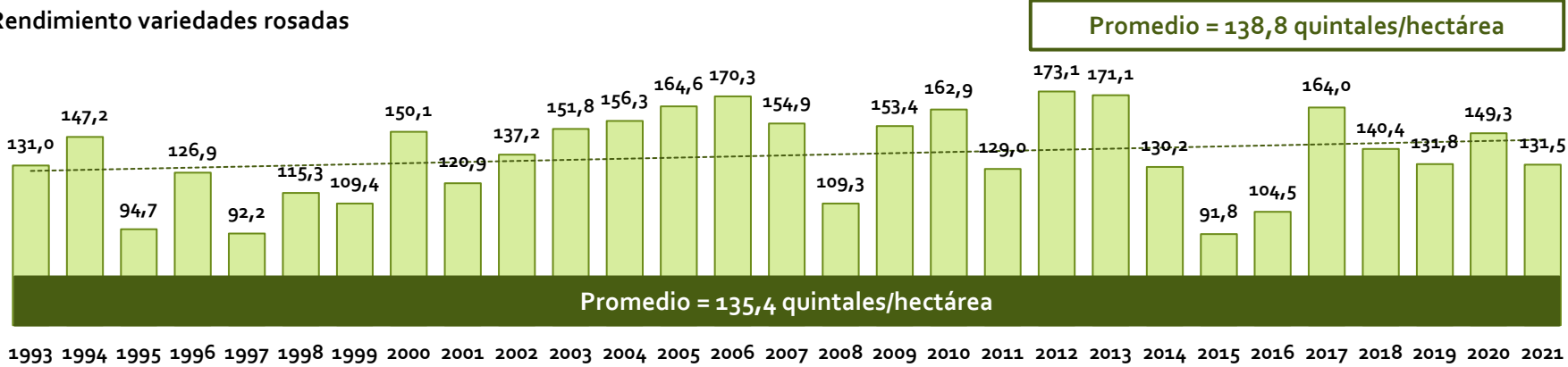
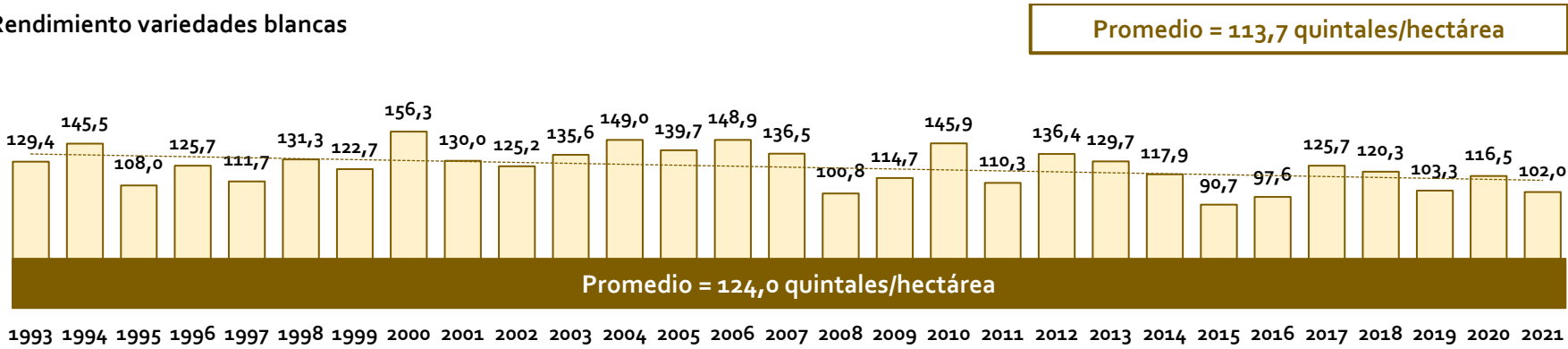
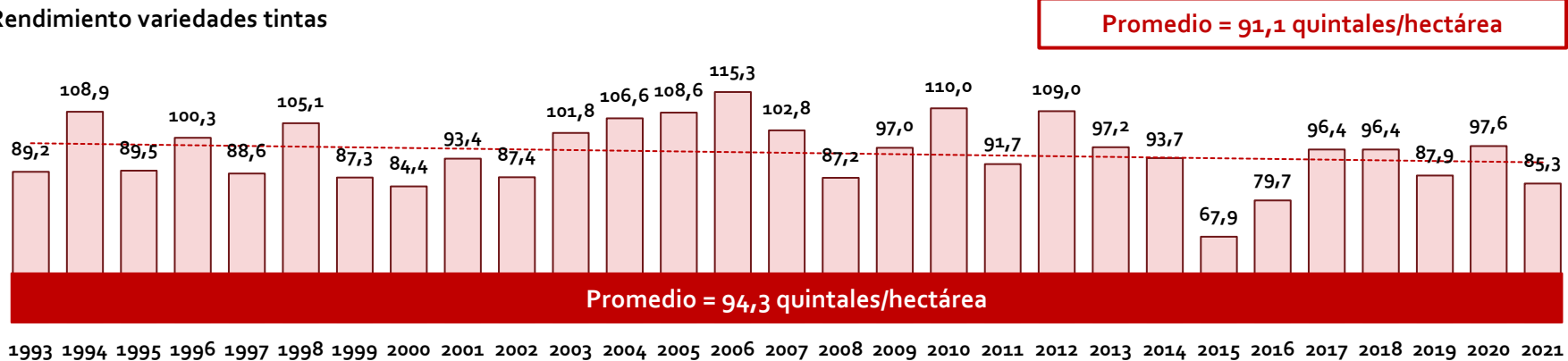
Rendimiento de variedades de vinificar (Qq/Ha) - Fuente: Área del Vino con datos INV y OVA



- ❖ En 2022 la cosecha total de uvas para vinificar fue un 13% más bajo que la anterior lo cual ha tenido como consecuencia un aumento de precios de la materia prima.
- ❖ Este menor volumen cosechado ha estado relacionado a una merma del rendimiento promedio y también a la menor superficie plantada.
- ❖ Desde hace ya unos 15 años la producción de uva ha caído un 35% su volumen de producción y un 29% su rendimiento revirtiendo así la tendencia de los 15 años anteriores.
- ❖ En los últimos treinta años la producción estuvo por debajo del promedio histórico de 23,2 millones de quintales en 14 oportunidades, 5 de esas en la última década.
- ❖ La explicación de este comportamiento hay que buscarla en:
 1. Menor superficie plantada
 2. Menor rendimiento por cambio varietal

HACIA EL FUTURO ES MÁS PROBABLE QUE LA VITICULTURA ARGENTINA PRODUZCA ALREDEDOR DE UN PROMEDIO DE 21 A 22 MILLONES DE QUINTALES LO QUE SE CORRESPONDERÁ CON UN PRECIO DE LA MATERIA PRIMA SIMILAR O MÁS ELEVADO QUE EL DE LA ÚLTIMA TEMPORADA.

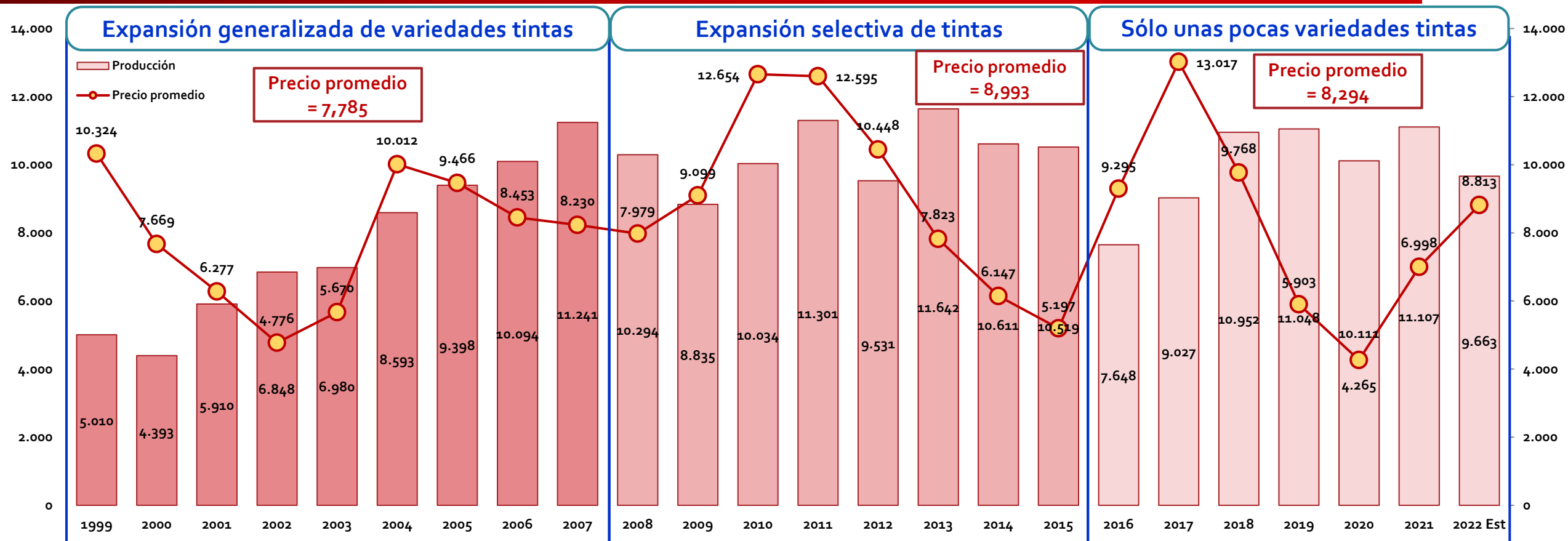
Todavía hay un camino por recorrer en materia de productividad en la búsqueda de mayor rendimiento económico de la producción de uva. El camino lo muestran las grandes bodegas integradas y productores de uva que invirtieron en el sector



- ❖ La tendencia de rendimientos de distintas variedades son claros en los últimos treinta años. Mientras que en las tintas y blancas tiende a disminuir en las rosadas a aumentar.
- ❖ A su vez, los rendimientos físicos relativos son muy contundentes en cuanto a la búsqueda de la rentabilidad (en el precio o en el volumen). Así en la última década las variedades blancas han rendido un 25% más que las tintas y las rosadas un 52%.
- ❖ Todavía subsisten variedades de alto rendimiento tanto en tintas como en blancas pero la tendencia es que reduzcan su participación.
- ❖ El otro fenómeno que se observa con claridad es que en la última década el promedio de las tintas ha sido un 3% más baja que el promedio histórico mientras que en las blancas ha sido un 8% más bajo.

Es factible predecir que en las tintas la caída respecto al promedio sea algo menor del 3% porque aumenta la proporción de superficie con productividad más elevada; en las blancas se mantenga cercana al 8% porque continúe la erradicación de variedades productivas y que el crecimiento del 2,5% de las rosadas sea mayor por erradicación de superficie de bajo rendimiento.

La producción de variedades tintas (miles quintales) vs. su precio (\$ Jun 2022/Qq) muestra tres etapas muy diferentes que pueden anticipar el futuro de la producción primaria que por ahora sigue enfocada en crecer en superficie muy sectivamente



- ❖ En estos años la producción iba detrás de la demanda de uvas tintas que se expandía gracias a la exportación.
- ❖ A esto se suma que aumentó considerablemente la demanda de Malbec en el mercado de Estados Unidos.
- ❖ El precio promedio de esos años fue muy atractivo para la inversión y había mucha seguridad de abastecimiento en casi todas las variedades tintas.
- ❖ Los rendimientos pasaron de los 87 a 115 quintales por hectárea lo que daba un buen rendimiento económico.

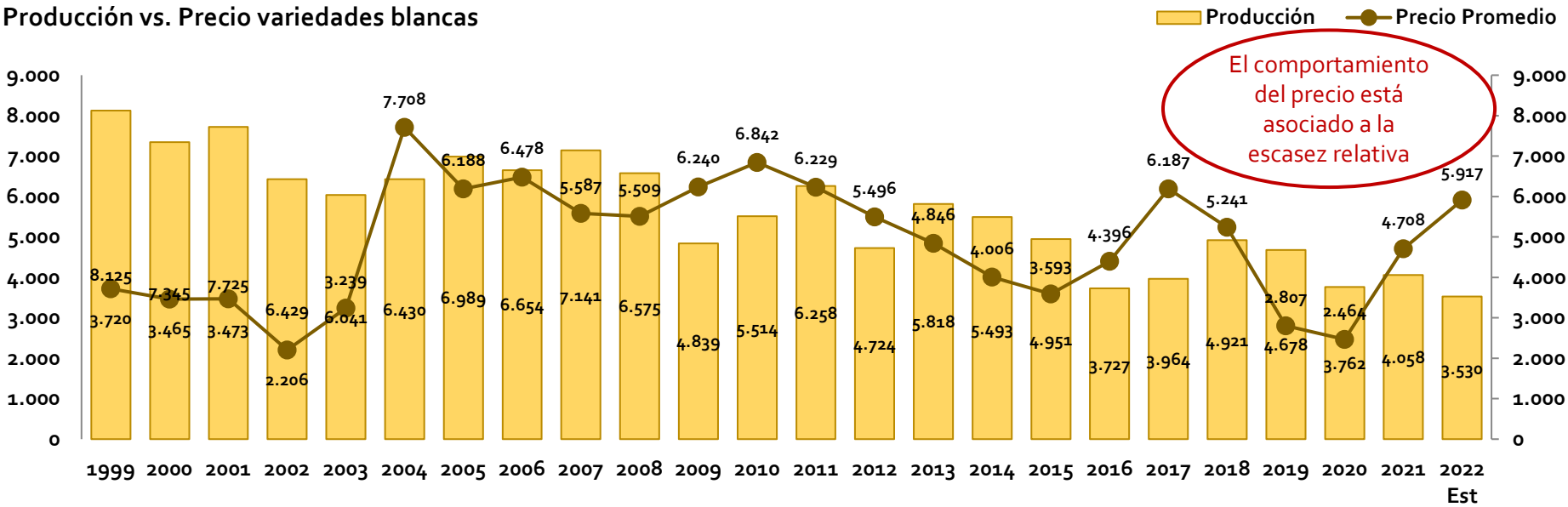
- ❖ En este período, a pesar de resultar un precio promedio un 16% más elevado que en la época de expansión de superficie y producción ya la colocación generalizada de variedades tintas no era tan "segura", salvo en la primera parte por el salto exportador generado por la crisis de 2008.
- ❖ Se observa cierta estabilidad en la producción pues la superficie crece a un ritmo menor y sólo para un conjunto reducido de variedades.
- ❖ Desde 2012 cae el precio a menos de la mitad.

- ❖ Este último periodo está caracterizado por menor precio promedio de las variedades tintas, y una demanda muy específica por un pequeño conjunto de ellas.
- ❖ La venta de vinos pierde rentabilidad y sólo parece enfocarse en aquellos productos que tienen demanda más segura.
- ❖ Aparece la fuerte demanda del Cabernet Franc y continua, aunque más suave, la expansión del Malbec.

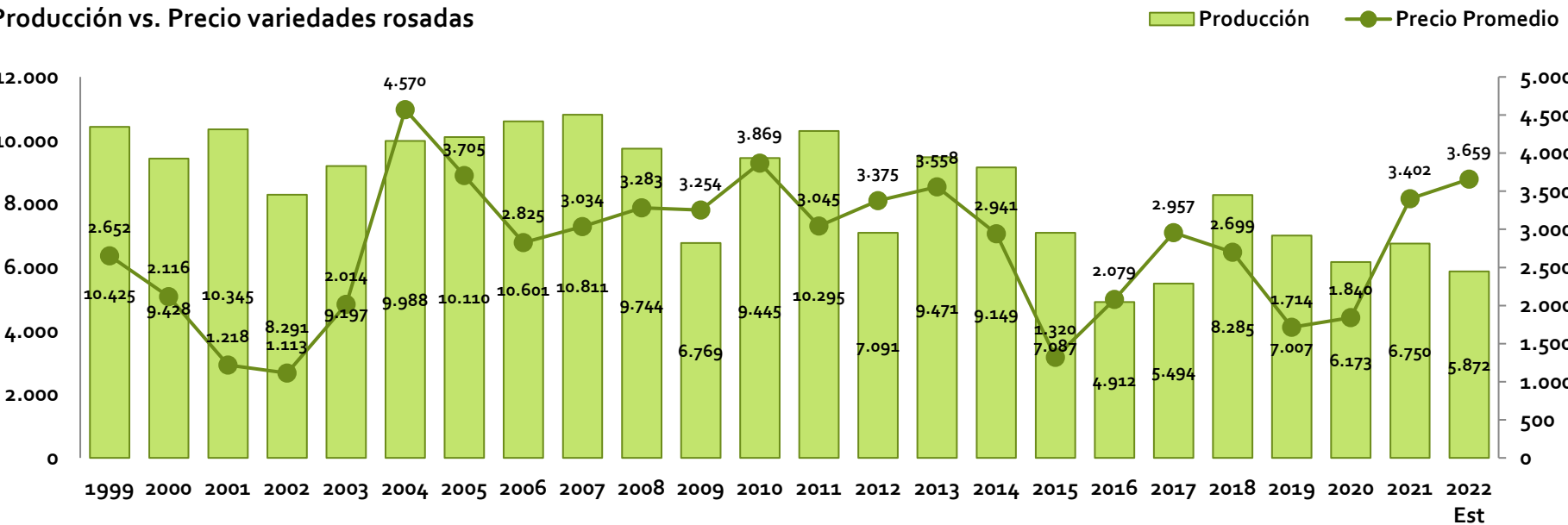
La evolución de producción y precio de variedades blancas y rosadas es relativamente similar y estructuralmente dominado una caída de la demanda. Existe un conjunto de variedades que son sustitutos cercanos y flexibles para subir o bajar de franja de precios

- ❖ Salvo las oscilaciones de precios naturales de una materia prima la tendencia de las últimas dos décadas en precio y volumen son muy claras, ambas variables disminuyeron.
- ❖ Este comportamiento sólo puede ser atribuido a una caída de demanda.
- ❖ La respuesta inversora fue clara también: una disminución de la inversión salvo en algunos varietales puntuales.
- ❖ Los productores que invirtieron sólo lo hicieron en mantenimiento y mejora.

Producción vs. Precio variedades blancas



Producción vs. Precio variedades rosadas

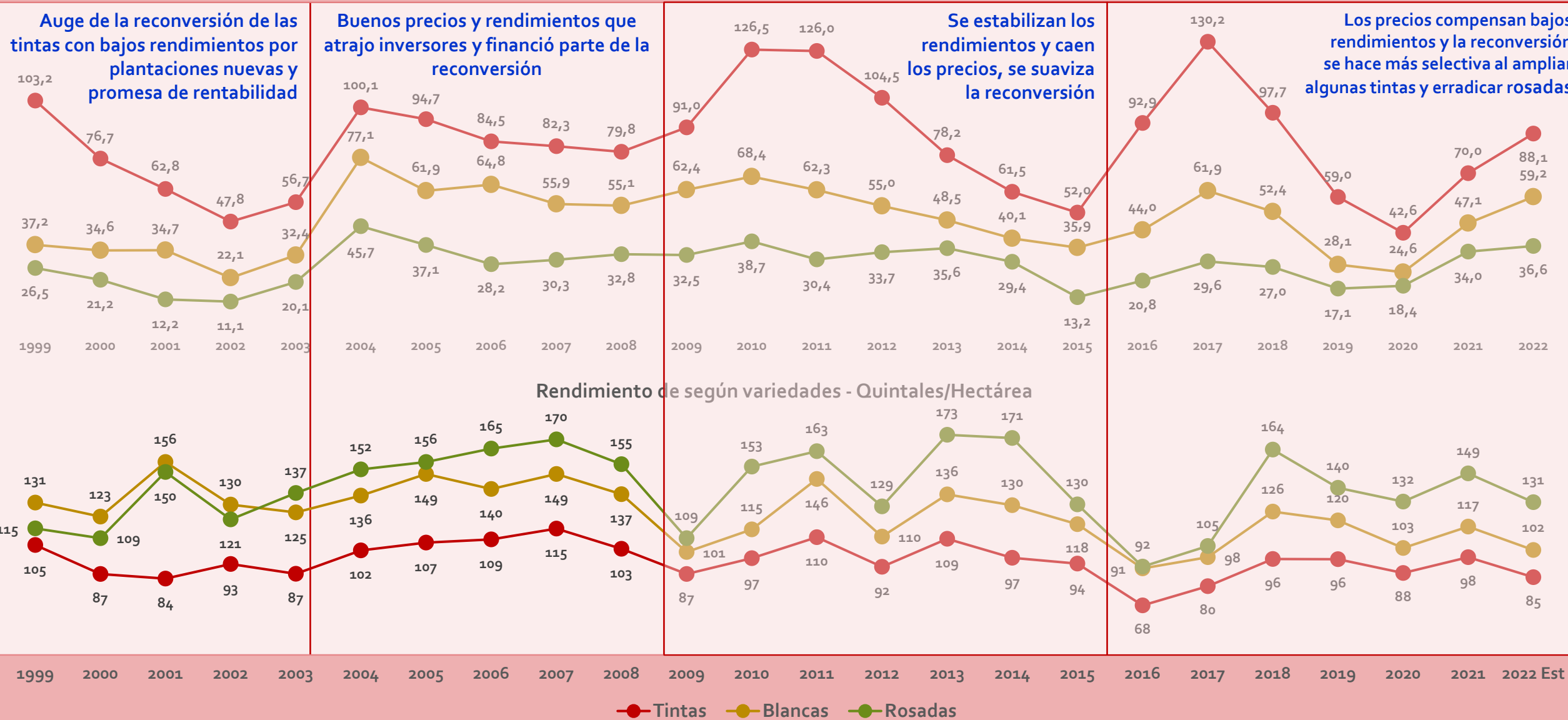


- ❖ El comportamiento de las variedades rosadas se asemeja al de las blancas, es porque un conjunto importante de variedades de estas últimas operan como sustitutas cercanas.
- ❖ La conclusión aquí también es similar, se verificó una sustancial caída de demanda.
- ❖ En las rosadas puede existir un piso a esta caída por la alternativa del mercado de mostos.
- ❖ En resumen tanto blancas como rosadas son la cara opuesta a las variedades tintas.

Las últimas dos décadas atravesadas por la reconversión vitícola parece ingresar en una etapa menos errática y se mantienen tendencias más selectivas de inversión y desinversión pues se llega a una etapa de maduración e incentivos de contexto adversos a la inversión

SUPERVIELLE

División Vinos



La inversión en viticultura ha seguido patrones muy claros de rentabilidad y riesgo esperado en sus principales variables lo cual anticipa una tendencia para los próximos años muy similar a la actual

	Precio promedio (\$ Junio 2022/kilo)	Volatilidad del precio (Desviación ST/Promedio)	Rendimiento físico promedio (kilos/Ha)	Volatilidad del rendimiento físico (Desviación ST/Promedio)	Rendimiento económico promedio (\$ Junio 2022/hectárea)	Volatilidad del rendimiento económico (Desviación ST/Promedio)
Tintas	83,7	29,3%	9.540	11,6%	798.498	34,3%
Blancas	48,6	30,9%	12.450	14,2%	605.070	38,3%
Rosadas	27,6	32,9%	14.060	16,6%	388.056	40,4%
Total	61,1	30,6%	11.590	13,4%	708.549	35,9%

- ❖ El rendimiento económico por hectárea promedio de las últimas dos décadas es muy claro en la asignación de recursos de la inversión en viticultura. Las variedades tintas rindieron un 32% más que las blancas y un 106% más que las rosadas.
- ❖ A su vez, el riesgo medido como la volatilidad, se ubicó 4% por debajo de las blancas y 6% por debajo de las rosadas.

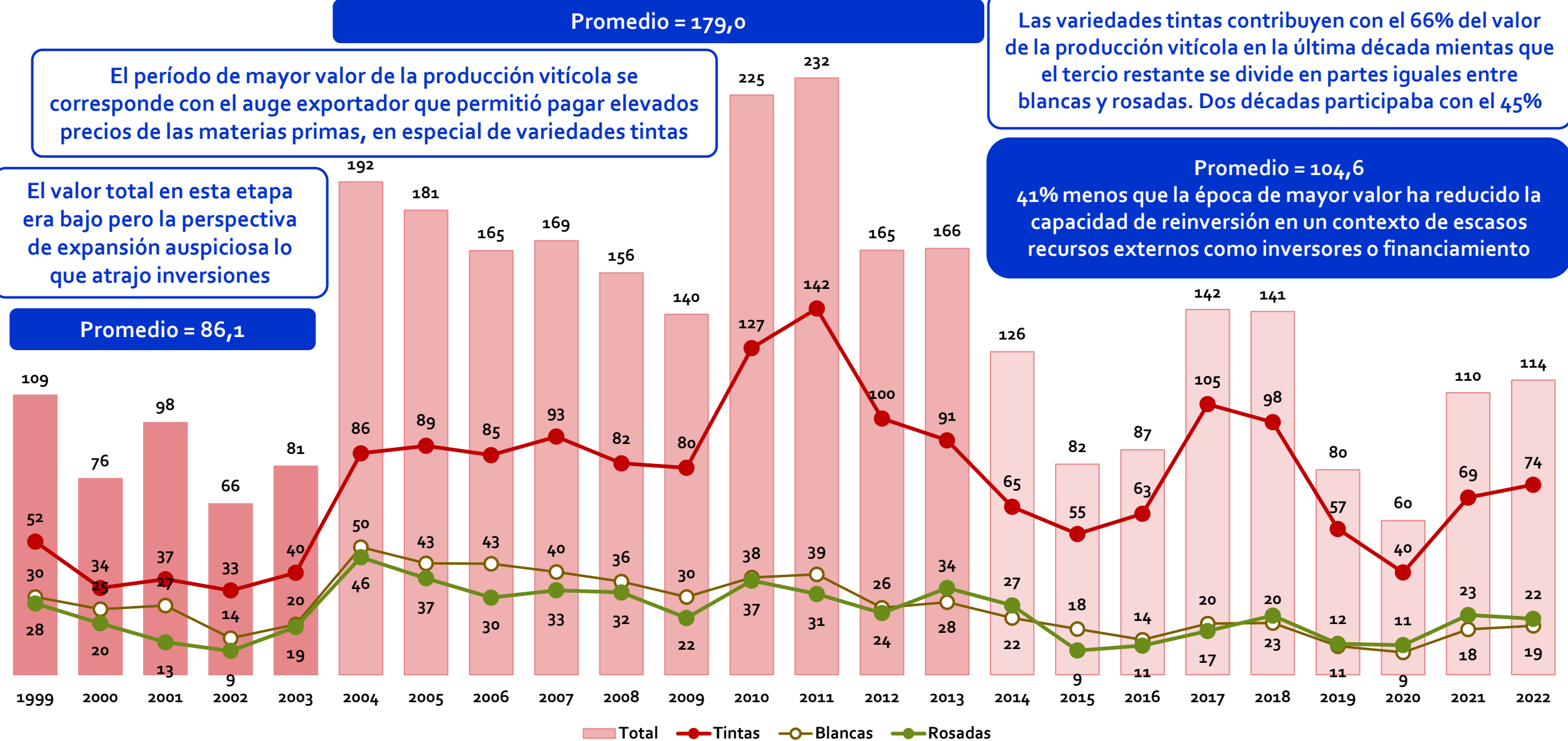
- ❖ El precio ha sido en las últimas dos décadas el gran inductor de la inversión. Como muestra la tabla el promedio de las variedades tintas ha sido un 72% más elevado que el de las blancas y tres veces el de las rosadas.
- ❖ Esto ha sido compensado por el rendimiento promedio que en las tintas es 77% de las blancas y 68% de las rosadas. Muy poca diferencia para compensar el mayor precio lo que no alcanzó para que los inversores equilibraran su decisión de ir hacia las tintas.
- ❖ El otro factor fue el riesgo de mercado (precio) y de producción (rendimiento). También aquí los estándares fueron menores en las variedades tintas lo cual mejoró la atraktividad hacia estas variedades.

EN LOS ÚLTIMOS AÑOS LOS PATRONES DE RENTABILIDAD Y RIESGO PERSISTEN AUNQUE CON MENOS INTENSIDAD LO QUE INDICA QUE EL PROCESO DE RECONVERSIÓN CONTINUARÁ.

La producción primaria de uvas para vinificar tiene hoy una menor capacidad de inversión a partir de fondos generados en el mismo sector en un contexto adverso a la llegada de fondos externos lo que proyecta un futuro dominado por la cautela

SUPERVIELLE
División Vinos

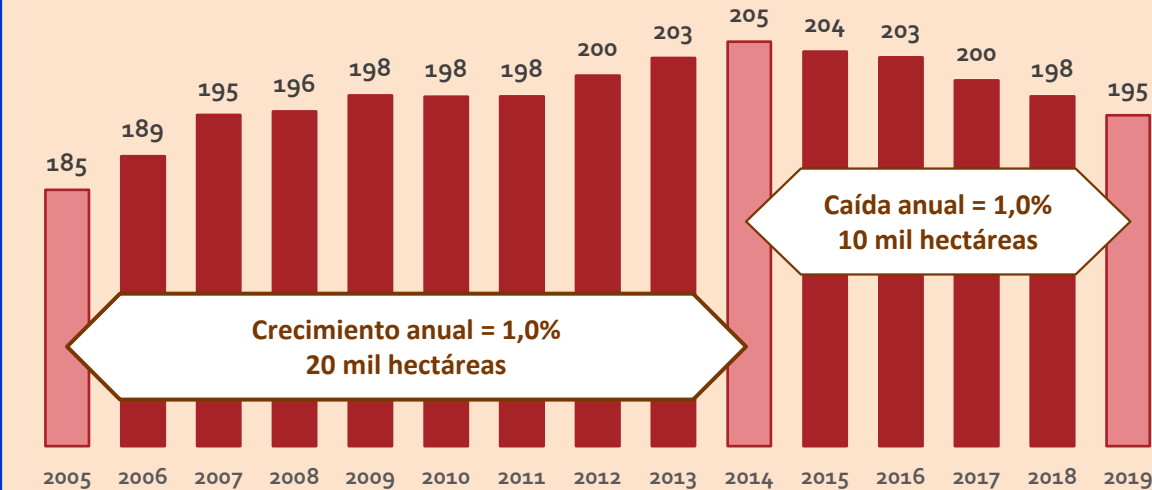
Valor de la producción del sector vitícola (miles MM \$ Junio 2022) – Fuente: Área del Vino



Como revelaba un estudio realizado en 2021 la información de largo plazo indica que el punto de equilibrio económico se ubica cerca de los 4 mil dólares por hectárea como combinación de precio y rendimiento físico. Una actualización del mismo estudio revela en el último año que la exigencia está subiendo a 5.000 dólares

Superficie de viñedos para vinificar corregida (miles Hectáreas)

Fuente: Área del Vino



En los últimos quince años la vitivinicultura argentina ha pasado por un profundo cambio estructural cuya manifestación más visible ha sido el total de superficie plantada.

El stock de capital inmovilizado superaba las 198 mil hectáreas en 2019 y para el análisis realizado en este trabajo se ha tomado la evolución de una porción algo menor de 195 mil hectáreas.

Lo que muestra la curva es que desde hace 6 años, en línea con la caída de facturación total del sector de vinos, la superficie ha disminuido en 10 mil hectáreas y como se ve gráficamente esto ocurrió luego de una expansión que sólo en la última década creció 20 mil hectáreas. Es posible que la caída haya sido mayor aún, lo que podrá verificarse cuando se lleve adelante el próximo censo vitícola.

Las causas de esta retracción son múltiples y se pueden resumir en: baja rentabilidad proyectada, altos niveles de riesgo en determinadas regiones y variedades y por último, la facilidad de colocar la uva en el mercado que en términos de inversión es la liquidez.

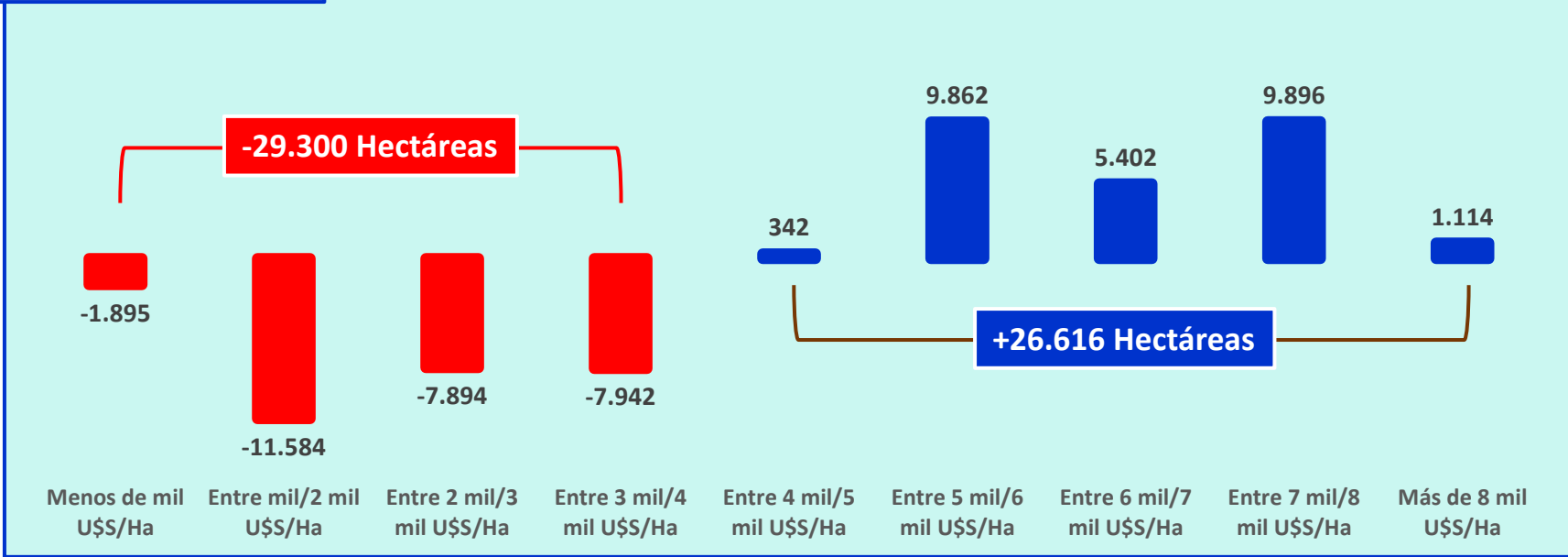
Del análisis de 95 regiones en Argentina y 45 variedades en las que se calculó la facturación anual durante los últimos 15 años tomando como referencia los precios expresados en dólares del mercado de uvas que releva a través de los contratos la Bolsa de Comercio de Mendoza se pudo estimar la relación existente entre Valor de la producción por hectárea y decisiones de implantación, reconversión o erradicación.

Aunque los resultados son preliminares y merecen un análisis futuro más detenido los resultados parecen ser concluyente como muestra el gráfico.

Por encima de 4 mil dólares de facturación promedio por hectárea de los últimos quince años la superficie se expandió.

Variación Superficie de viñedos para vinificar 2005/2019 – Hectáreas

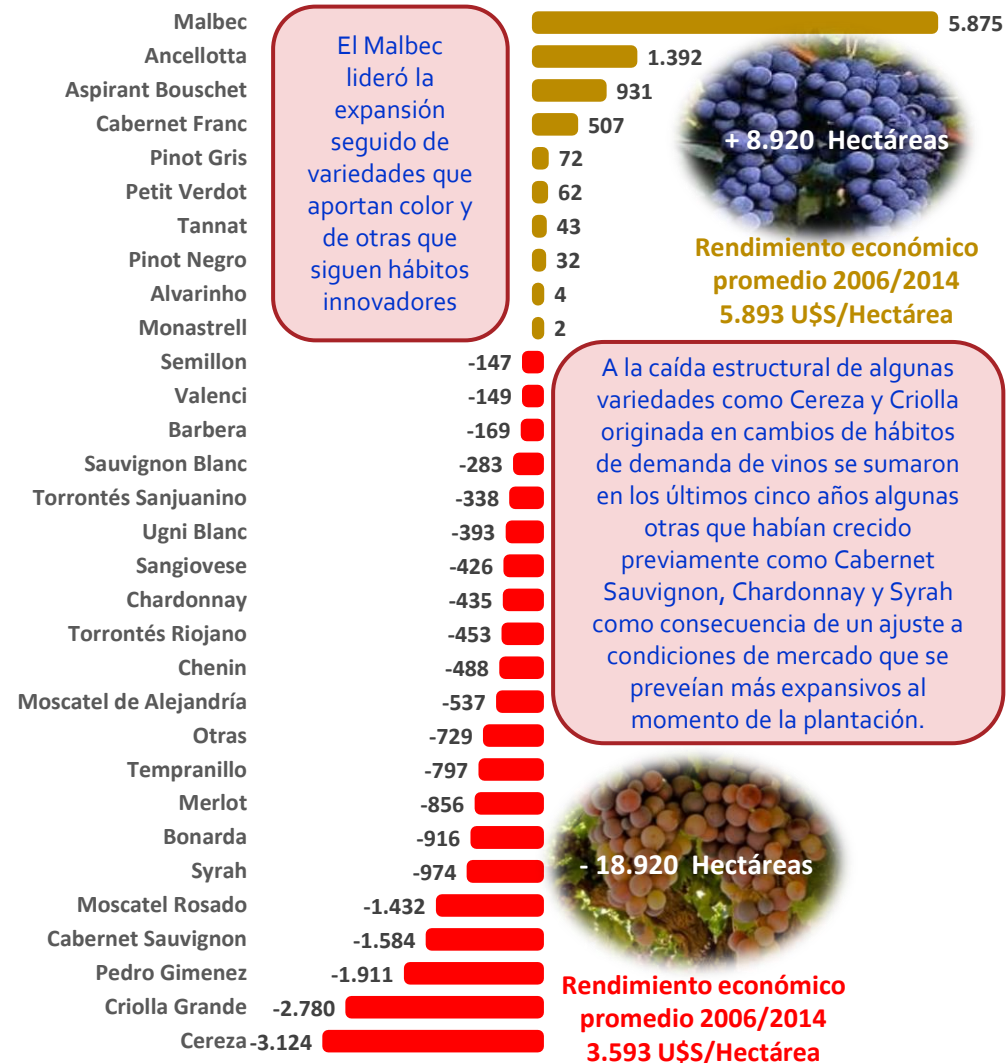
Fuente: Área del Vino



El análisis demuestra que segmentado por variedades demuestra que aunque entre 2014 y 2019 la superficie plantada cayó en 10 mil hectáreas, un grupo de variedades creció lo que demuestra incentivos diferenciales por variedad y que la tendencia de los inversores está cada vez más enfocada

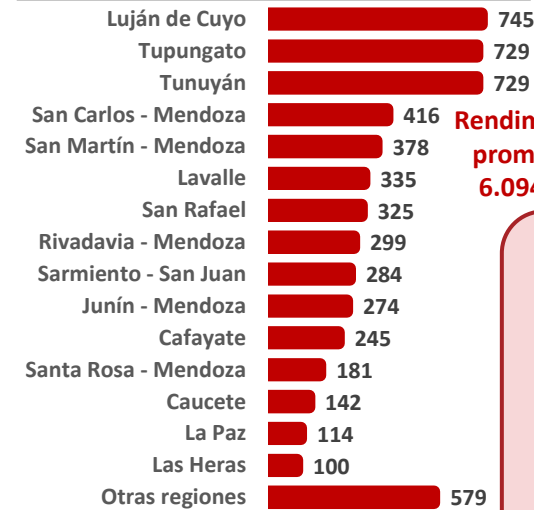
Cambio en el total de superficie implantada 2014/2019

Fuente: Área del Vino



Expansión superficie de Malbec

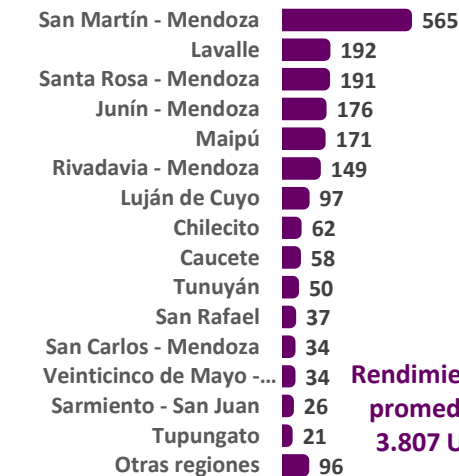
2014/2019 - Hectáreas



Rendimiento económico promedio 2006/2014
6.094 U\$S/Hectárea

Expansión superficie Ancellotta

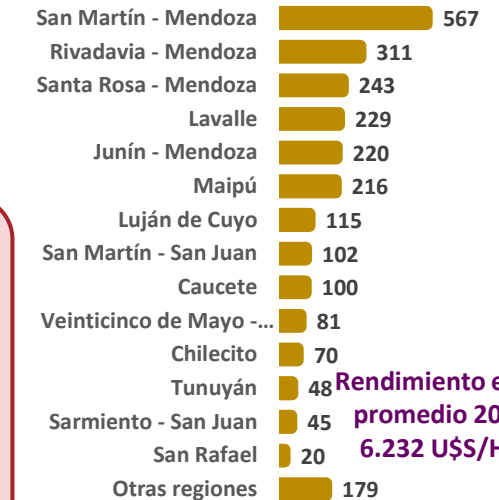
2014/2019 - Hectáreas



Rendimiento económico promedio 2006/2014
3.807 U\$S/Hectárea

Expansión superficie Aspirant

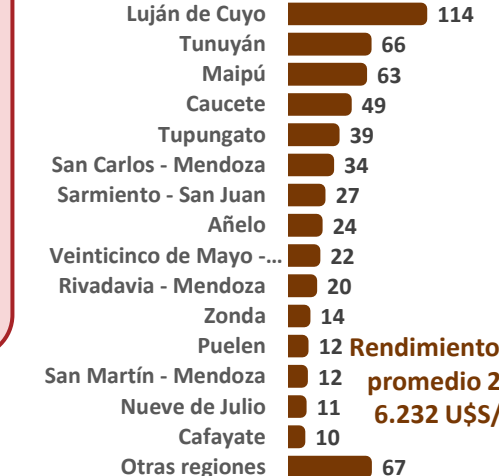
Bouchet 2014/2019 - Hectáreas



Rendimiento económico promedio 2006/2014
6.232 U\$S/Hectárea

Expansión superficie Cabernet Franc

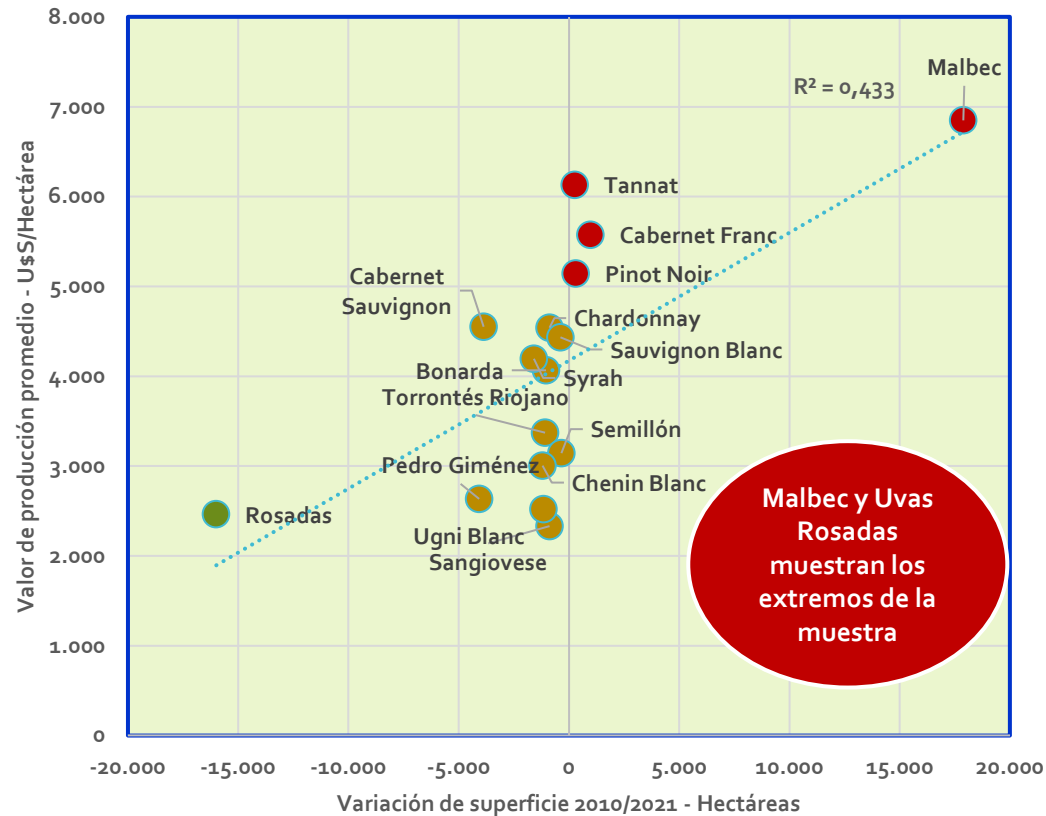
2017/2019 - Hectáreas



Rendimiento económico promedio 2006/2014
6.232 U\$S/Hectárea

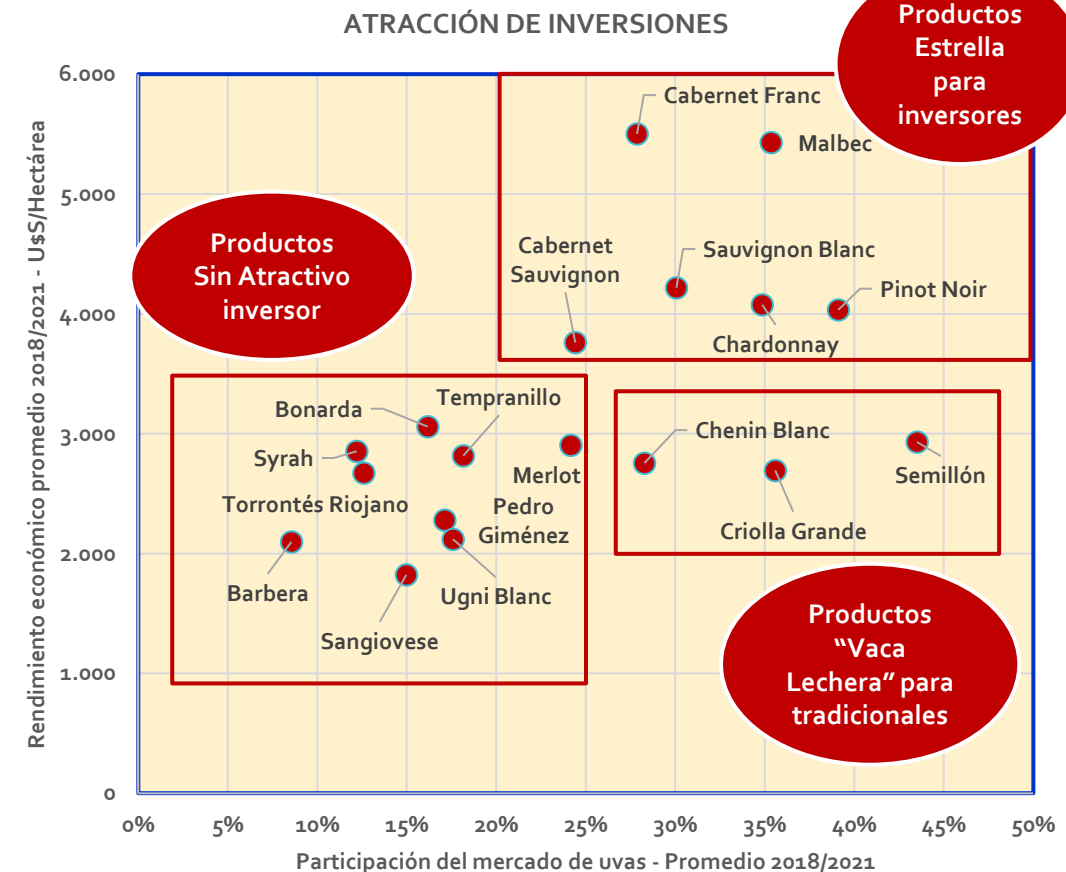
En los últimos años la inversión en nueva superficie ha sido muy selectiva para empresas integradas y también para productores que venden en el mercado de materias primas, se busca mayor rentabilidad y menor riesgo en un país donde la incertidumbre de contexto ralentiza todas las inversiones

LAS VARIEDADES QUE MAS RINDEN AUN AUMENTAN SUPERFICIE



En los últimos cinco años un pequeño conjunto de varietales liderados por el Malbec han expandido la superficie y rinden por encima de los 5.000 dólares la hectárea. Rendimientos económicos menores han mantenido la superficie o han continuado cayendo

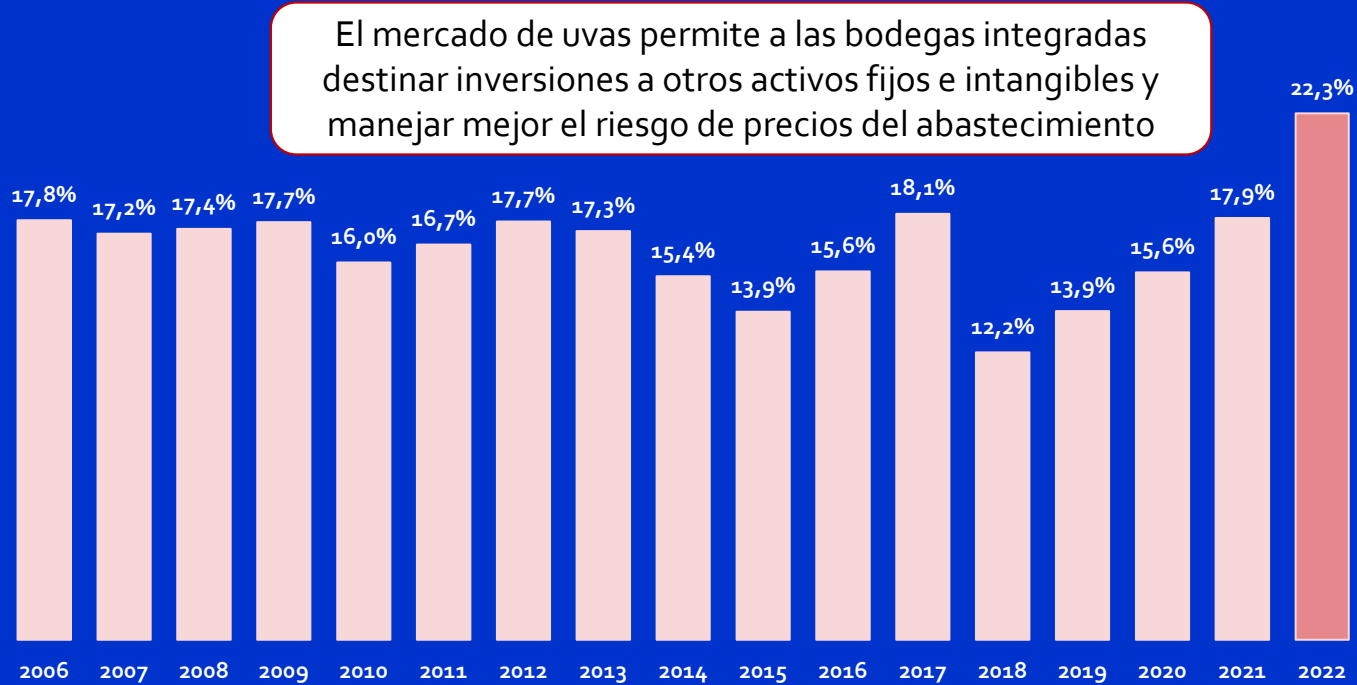
Esta superficie aumentó de la mano de empresas integradas pero estas variedades también atraen inversores que luego venden en el mercado de materias primas siendo además muy eficientes



Continúa el enfoque
varietal guiando las
inversiones en el
mercado de uvas

El mercado de uvas de gamas medias y altas es muy importante en Argentina y atrae inversores que se especializan en tintas y zonas de altura cuya combinación logra rendimientos económicos superiores al promedio

Participación del mercado de uvas en el total producido

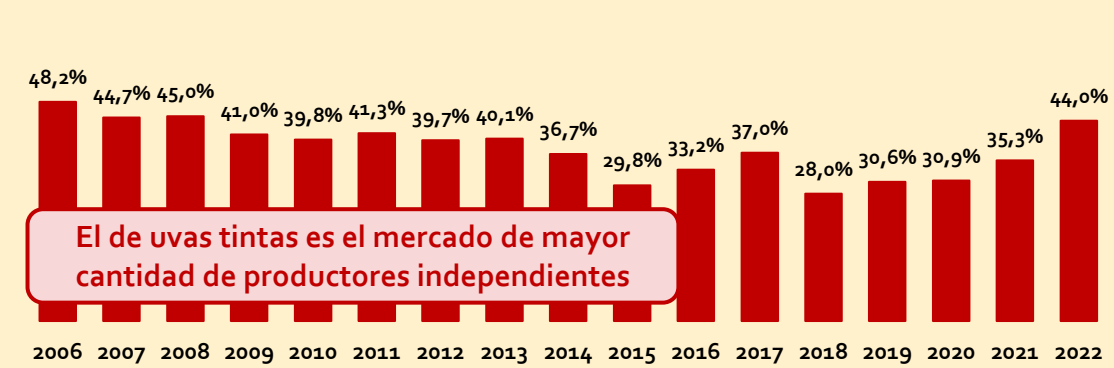


El mercado de materias primas ha crecido en las últimas dos décadas con la llegada de inversores especializados en la producción de materias primas con una fuerte impronta de eficiencia y un trabajo comercial profesional de relacionamiento con empresas elaboradoras de vino. Utilizan tecnología de punta y eligen adecuadamente variedades y regiones para alcanzar el máximo rendimiento económico.

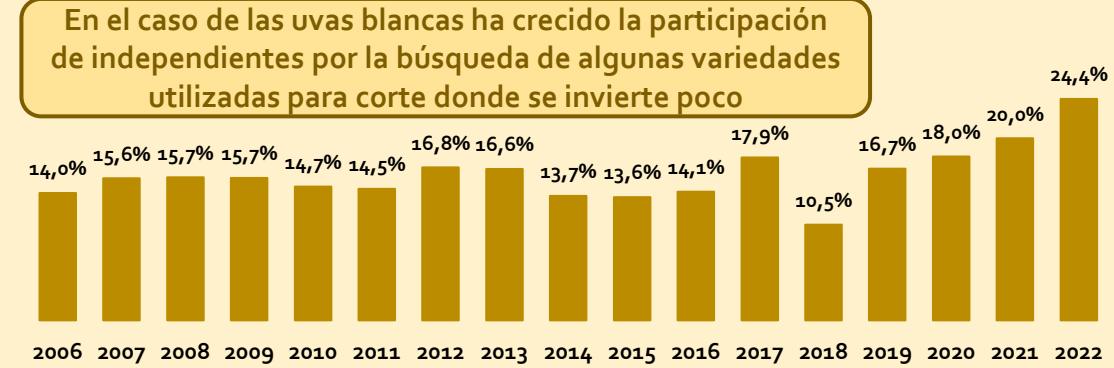
En los próximos años su gran desafío será abastecer mayor proporción de uvas orgánicas certificadas lo que es una exigencia internacional del mercado de vinos.

Como muestra el gráfico la proporción de uvas de terceros alcanzó en 2022 su máximo histórico lo que también tiene relación con el hecho de que esta proporción aumenta en años de escasez.

Participación del mercado de uvas tintas en el total elaborado



Participación del mercado de uvas blancas en el total elaborado

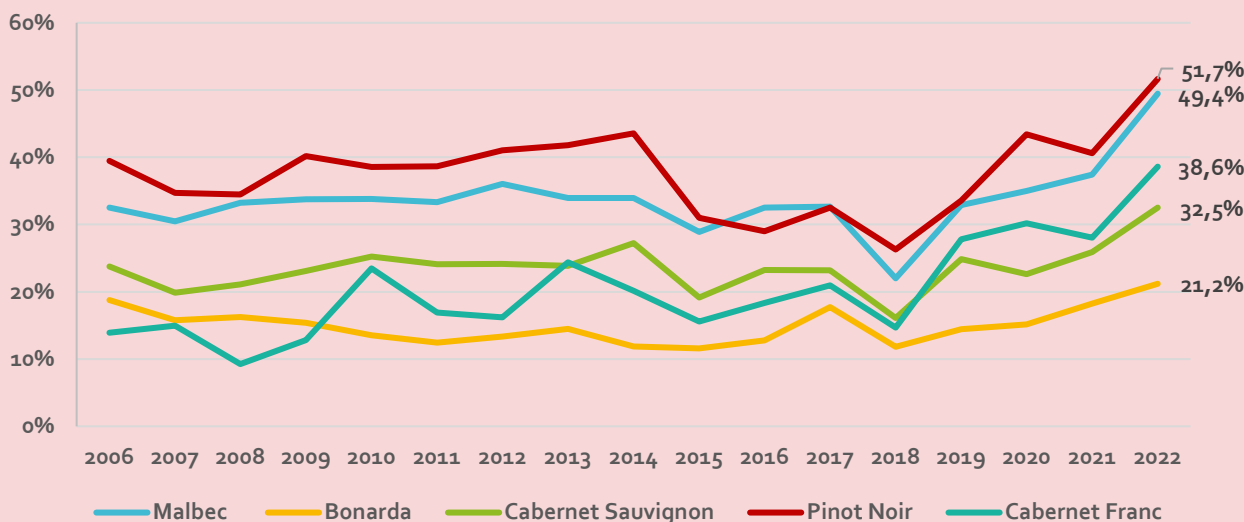


Participación del mercado de uvas rosadas en el total elaborado

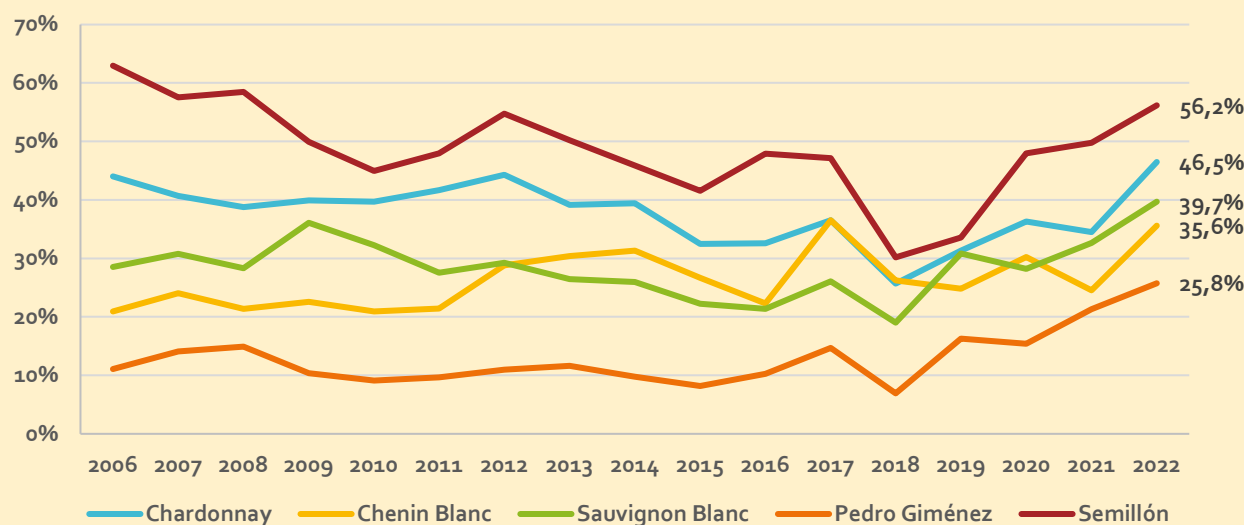


Sólo ciertos varietales sobresalen en el mercado de uvas, algunos de ellos porque han atraído inversores y otros por tener demanda y ser propiedad de antiguos viticultores

Participación de las principales variedades tintas



Participación de las principales variedades blancas

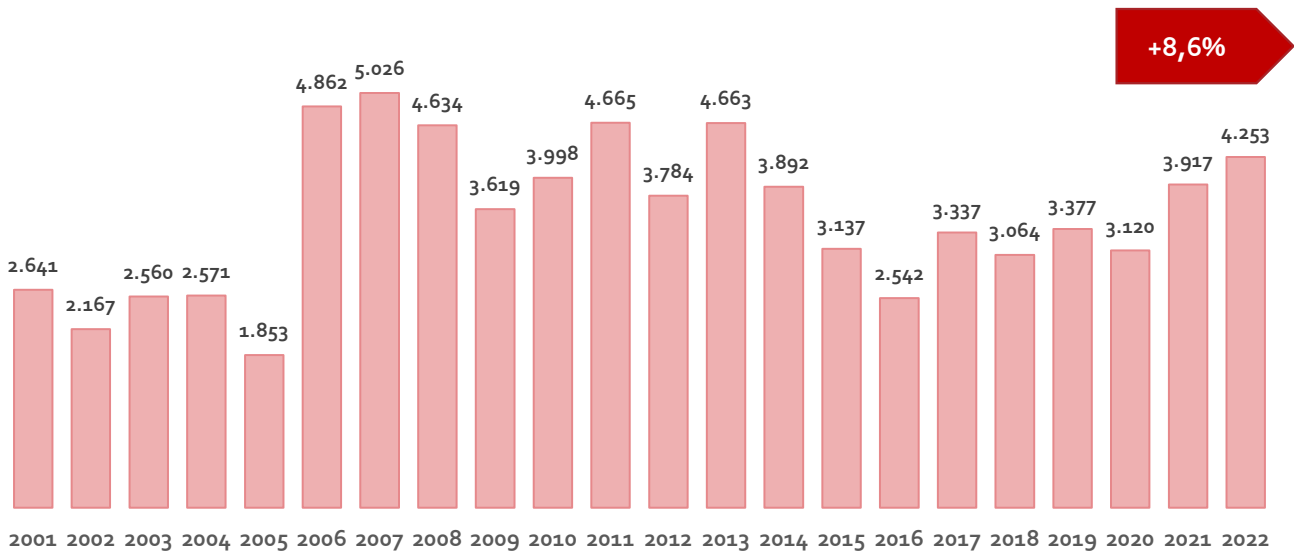


- ❖ Los varietales de mayor participación en el mercado de uvas son el Pinot Noir y el Malbec entre las tintas y el Semillón y el Chardonnay entre las blancas.
- ❖ El Pinot Noir y el Chardonnay son varietales que en los últimos años han vuelto a tener demanda para vinos espumantes como también es el caso del Pedro Giménez y en menor medida por un cambio de preferencias en vinos tranquilos.
- ❖ El caso de mayor expansión es el del Cabernet Franc cuya participación entre uva de terceros y propia ha duplicado la relación. Su buen rendimiento económico ha atraído a inversores de viñedos que participan en el mercado de materias primas.
- ❖ La uva Bonarda, utilizada especialmente para cortes tiene una baja participación relativa por cuanto se trata de antiguos productores y no ha atraído a nuevos inversores.
- ❖ El gran auge de los últimos años de varietales como Chenin, Pedro Giménez y Semillón tiene su explicación en el nuevo auge de los espumantes tanto para mercado externo como doméstico en la franja de precios medios y en general se trata también de productores antiguos como el caso de la Bonarda.

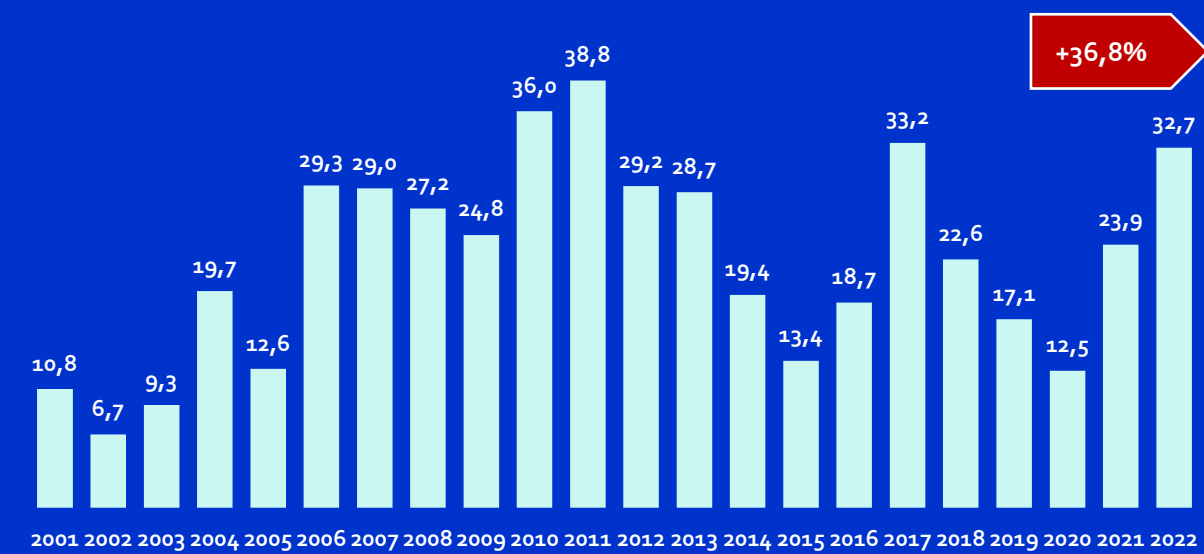
TODO PARECE INDICAR QUE ESTOS MERCADOS DE VARIETALES MANTENDRÁN PARTICIPACIONES ELEVADAS DADO EL BAJO NIVEL DE INVERSIONES QUE SE OBSERVA EN LAS BODEGAS INTEGRADAS DEL SECTOR VITIVINÍCOLA ARGENTINO

El mercado de uvas de 2022 ha mostrado más actividad que en años anteriores, consecuencia de la magra cosecha, y mostró precios más redituables para los productores lo que parece una tendencia que se mantendrá en los próximos años

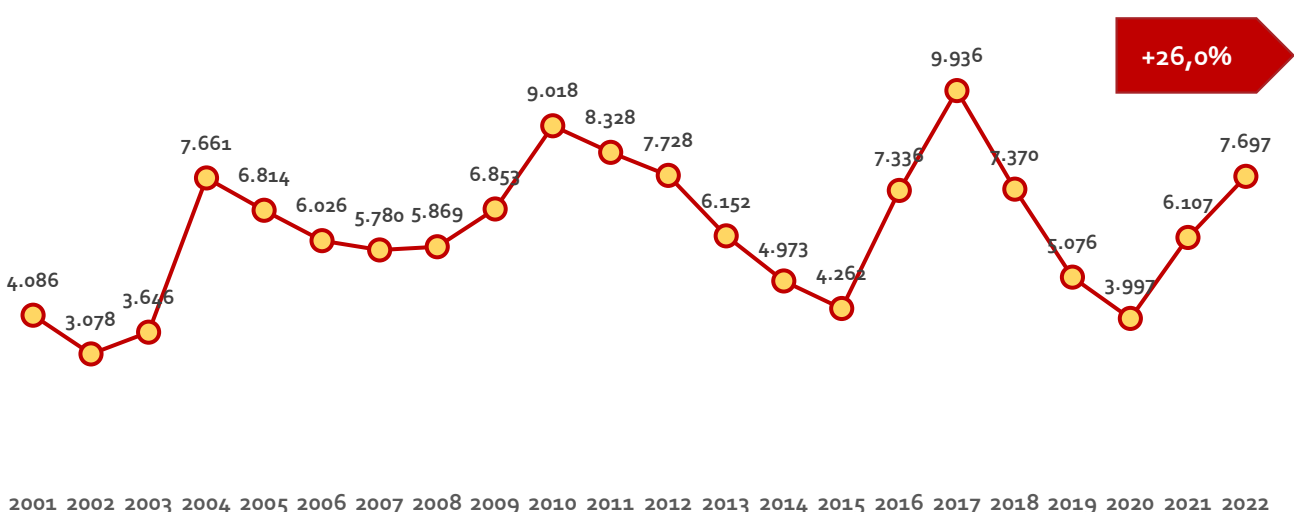
Volumen del mercado de uvas - miles de quintales



Facturación del mercado de uvas - miles MM \$ Junio 2022



Precio promedio de uvas en el mercado de uvas - \$ Junio 2022/Quintal

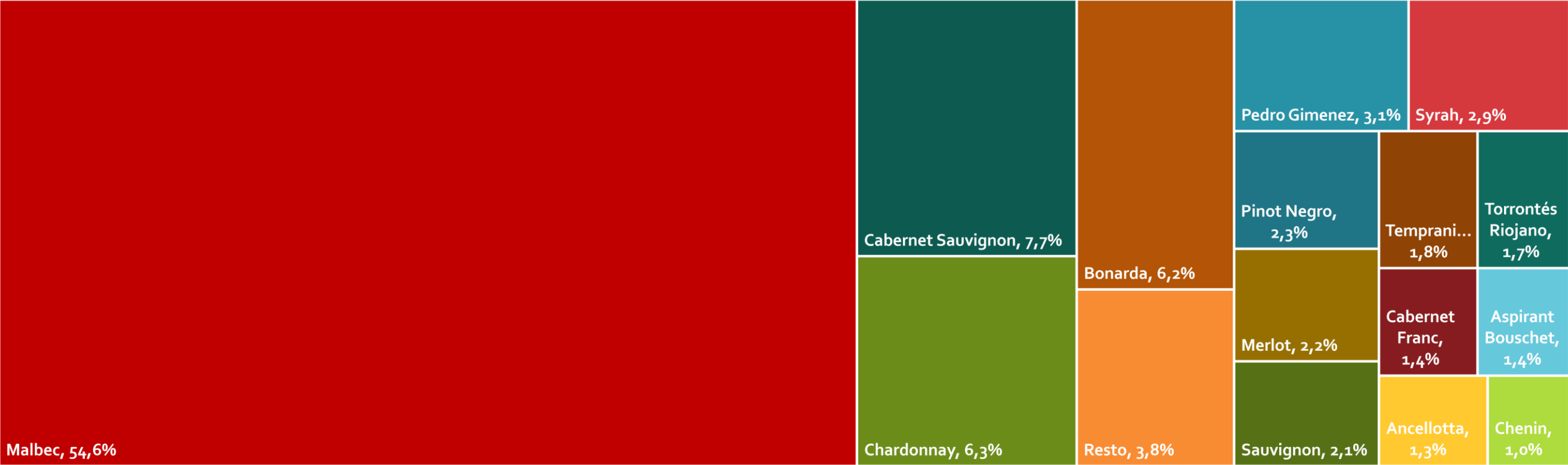


- ❖ El mercado de uvas creció en el último año tanto en volumen como en precio promedio lo que indica que debido a la escasa cosecha tuvo un incremento de demanda por parte de los elaboradores de vino.
- ❖ Aunque no supera ni valores ni volúmenes históricos se encuentra en niveles elevados.
- ❖ En el caso del precio promedio se ubica en moneda constante en niveles históricos altos lo que indica un regreso a la rentabilidad de los productores de uva si este año han tenido buen rendimiento, es decir aquellos que tengan adecuada tecnología de protección climática.

En el mercado de uvas de Argentina el Malbec ocupa por lejos el primer lugar pues ha sido la variedad más atractiva para inversores de viñedos

SUPERVIELLE
División Vinos

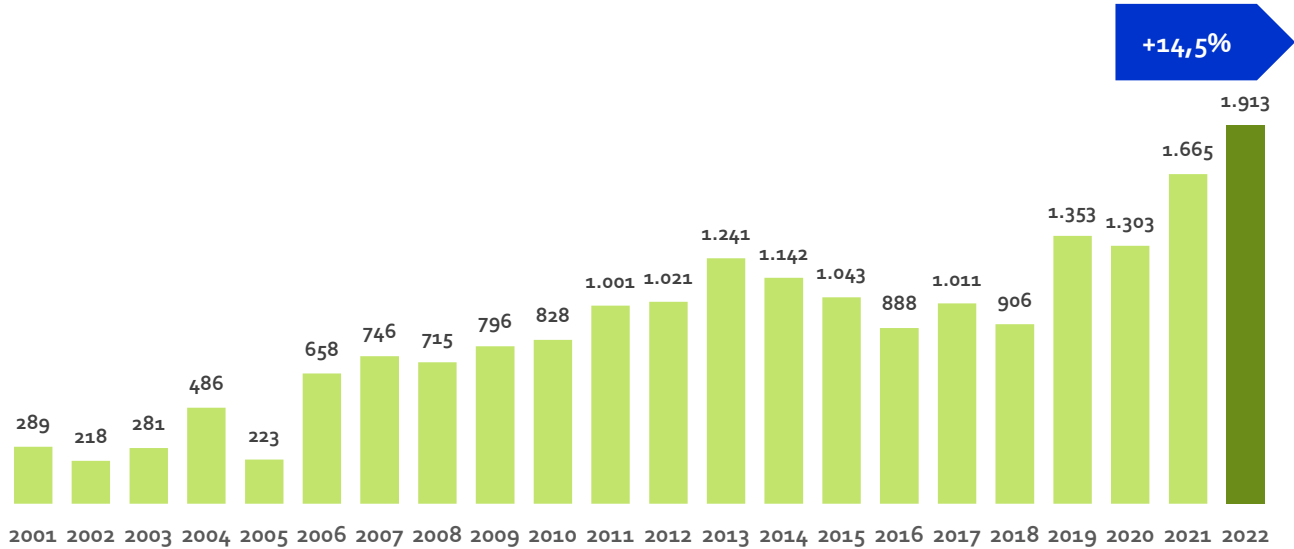
Distribución de la facturación del mercado de uvas 2022



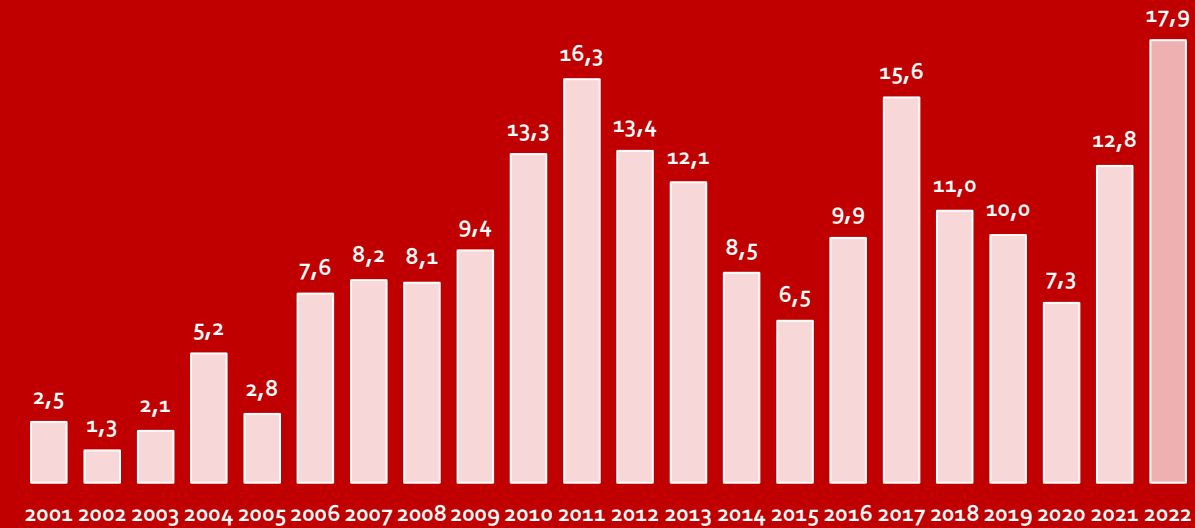
- ❖ El gran actor en el mercado de uvas es por lejos el Malbec que en 2022 superó la mitad de la facturación total.
 - ❖ Este varietal ha sido el de mayor expansión en la vitivinicultura argentina como consecuencia de tres factores clave: su elevada rentabilidad derivada de altos precios, su bajo riesgo tanto por su menor volatilidad de precios como de rendimiento productivo y por último por su menor riesgo de colocación del producto en el mercado. En los últimos años ha seguido incrementando su superficie plantada aunque a un ritmo menor.
 - ❖ Le sigue en importancia el Cabernet Sauvignon que en los últimos años viene mostrando una buena performance exportadora, superando su crecimiento al promedio general e inclusive al Malbec, lo que explica su mayor demanda.
- ❖ El Chardonnay ha crecido hasta ubicarse en el tercer lugar del ranking. La explicación hay que buscarla en el aumento de la demanda de este varietal tanto para vinos tranquilos como espumantes y todo parece indicar que esta performance se mantendrá.
 - ❖ En el caso de Bonarda, mantiene siempre una activa participación en el mercado de uvas porque es muy requerida para blends, especialmente con Malbec.
 - ❖ Por último en el Top 5 aparece la facturación de Pedro Giménez que ha disminuido considerablemente su superficie plantada en los últimos años y es demandado como varietal de corte en vinos blancos tranquilos y en espumantes de precios medios.
 - ❖ Todas las tendencias observadas en 2022 seguramente se mantendrán en los próximos años.

El Malbec alcanzó en 2022 su máximo nivel histórico de volumen y facturación lo que consolida su posición de variedad líder y la de mayor atraktividad del mercado

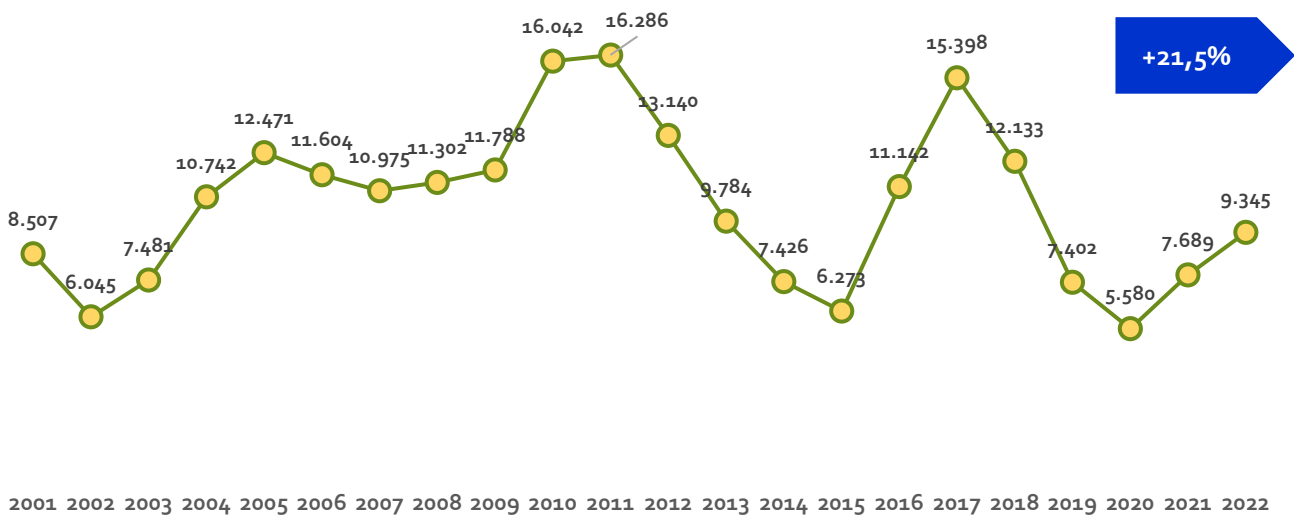
Volumen de Malbec en el mercado de uvas - miles de quintales



Facturación del Malbec en el mercado de uvas - miles MM \$ Junio 2022



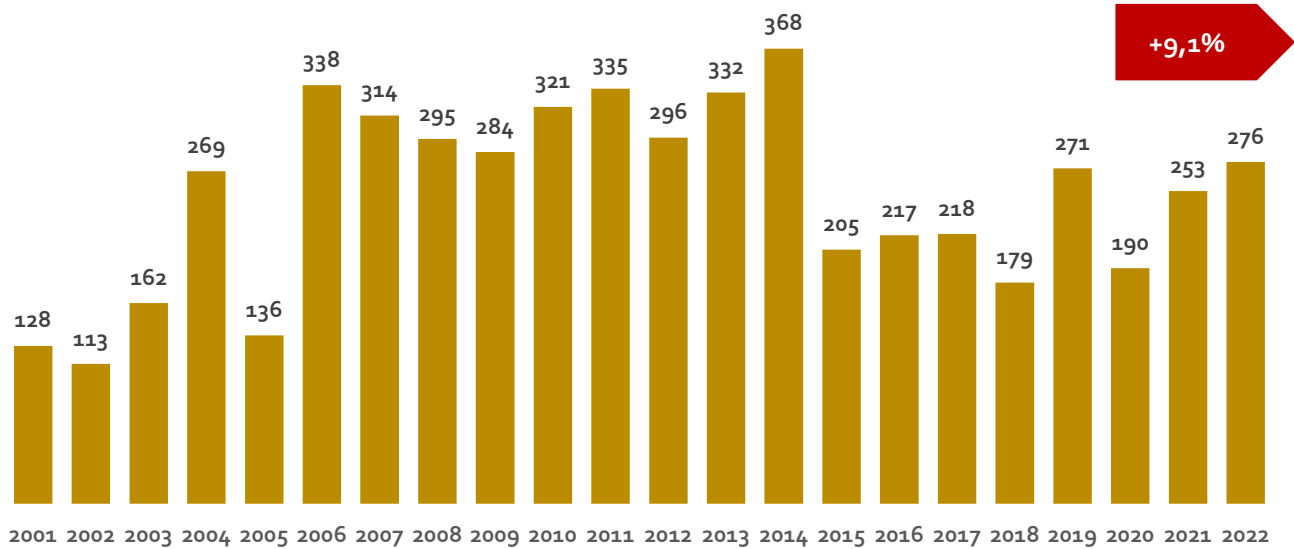
Precio promedio de Malbec en el mercado de uvas - \$ Junio 2022/Quintal



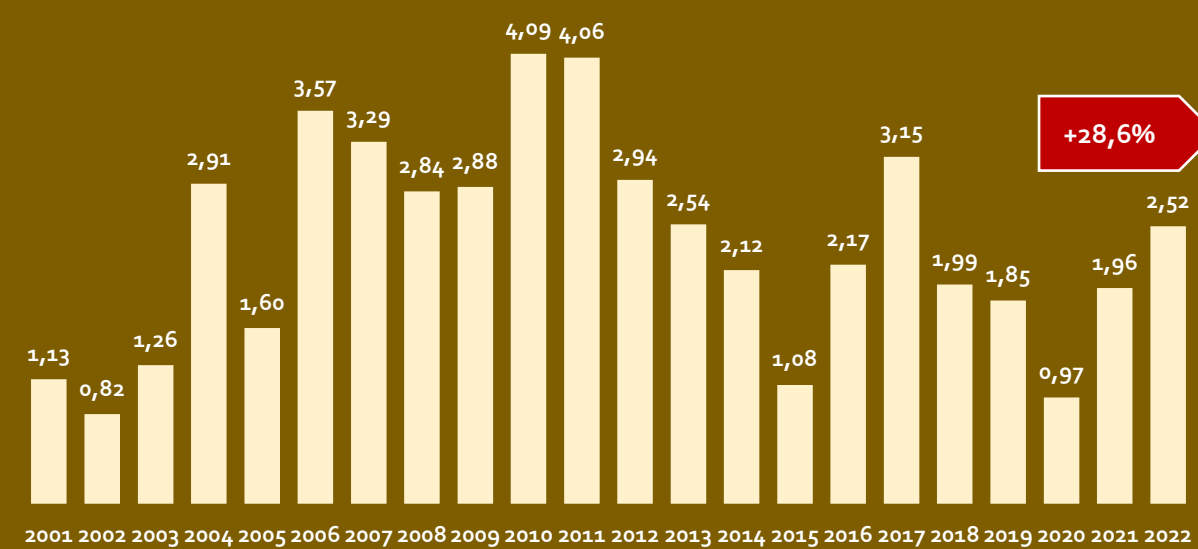
- ❖ Mientras que el Malbec representó el 39% del volumen del mercado de uvas en 2022 su participación fue del 55% en el valor total facturado lo que habla claramente de la rentabilidad relativa de este varietal.
- ❖ Sus incrementos tanto en volumen como en precio superaron el promedio general del mercado lo que muestra que no sólo acompañó el aumento general de demanda sino que la lideró.
- ❖ Así en 2022 la facturación creció casi un 40% en moneda constante y se ubicó en la más alta de las últimas dos décadas.
- ❖ Tanto por condiciones de mercado como de contexto todo parece indicar que esta situación se consolidará en el futuro.

El Cabernet Sauvignon está mostrando un crecimiento auspicioso en el mercado de uvas, parte por la cosecha escasa pero también parece influir la mayor demanda de exportación

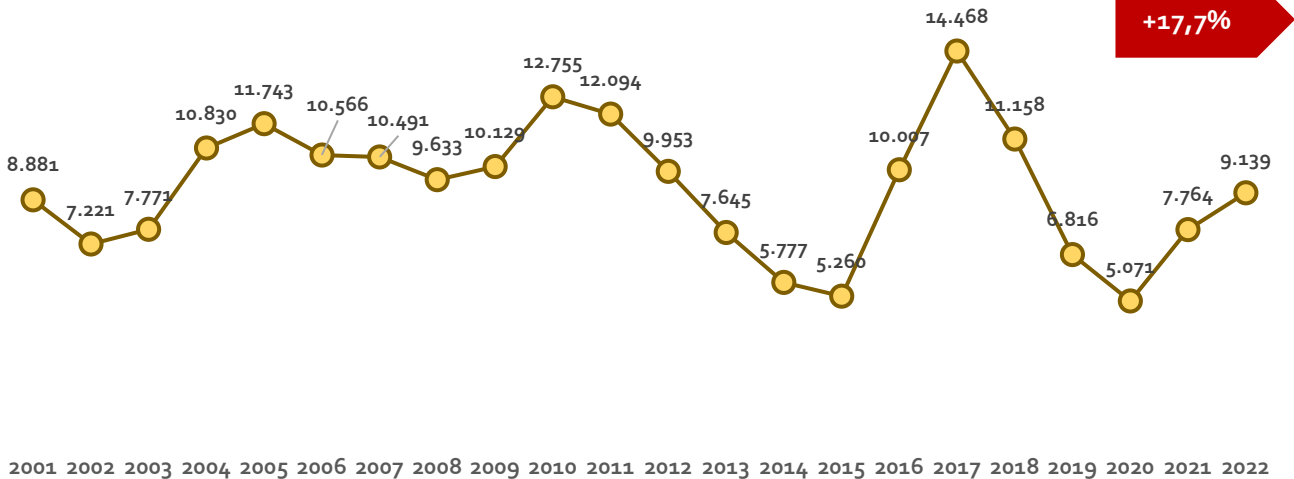
Volumen de Cabernet Sauvignon en el mercado de uvas - miles de quintales



Facturación del Cabernet Sauvignon mercado de uvas – miles MM \$ Jun 22



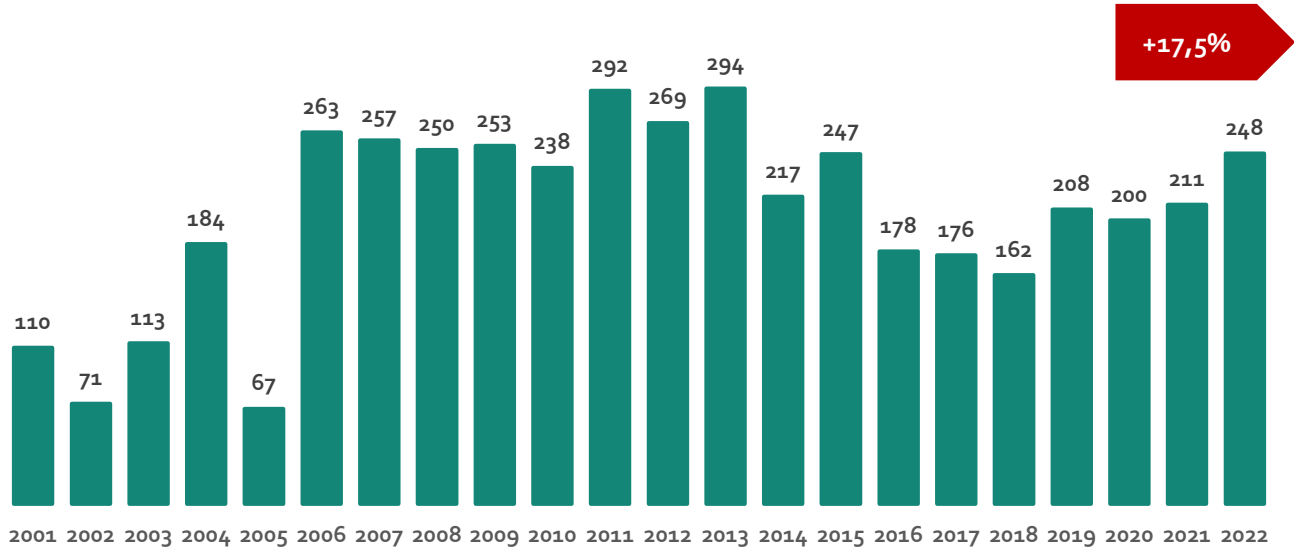
Precio promedio de Cabernet Sauvignon en el mercado de uvas
\$ Junio 2022/Quintal



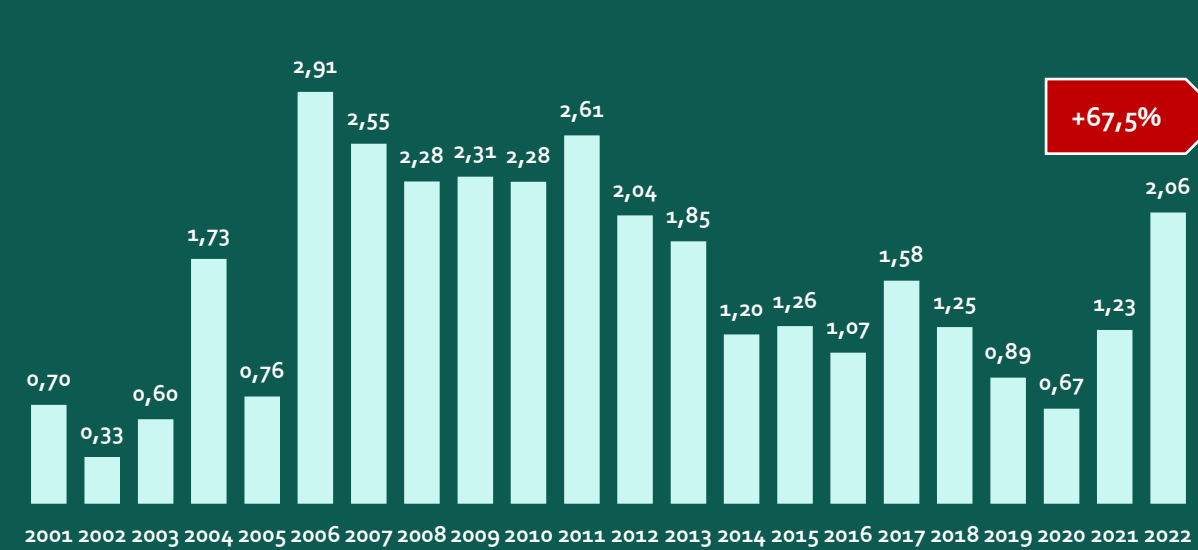
- ❖ El Cabernet Sauvignon fue la variedad estrella en plantación en los '90 antes del boom del Malbec para luego atravesar algunos años de inestabilidad y cierta declinación. En el mercado de uvas los volúmenes que hoy se transan son un tercio más bajos que los que se comercializaban entre 2006 y 2014.
- ❖ Este año ha tenido un aumento significativo tanto en volumen como en precio lo que refleja el aumento generalizado de demanda del mercado de uvas por la escasa cosecha.
- ❖ Con el 29% de aumento en facturación el mercado ha retornado a una mejor posición aunque todavía lejos de la década anterior.
- ❖ El singular crecimiento que está teniendo su exportación puede consolidar lo visto en 2022 en volumen y precios.

El Chardonnay en 2022 tuvo un repunte de consideración en el mercado de uvas que hace pensar en atributos que puede sostener en el mercado de vinos tranquilos y espumantes

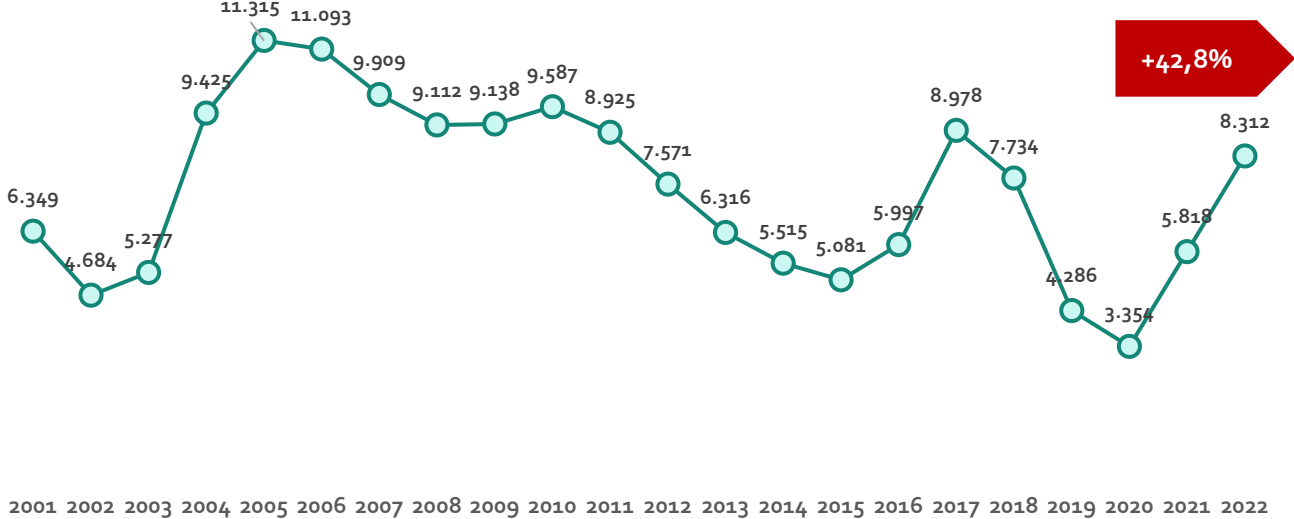
Volumen de Chardonnay en el mercado de uvas - miles de quintales



Facturación del Chardonnay en el mercado de uvas - miles MM \$ Junio 2022



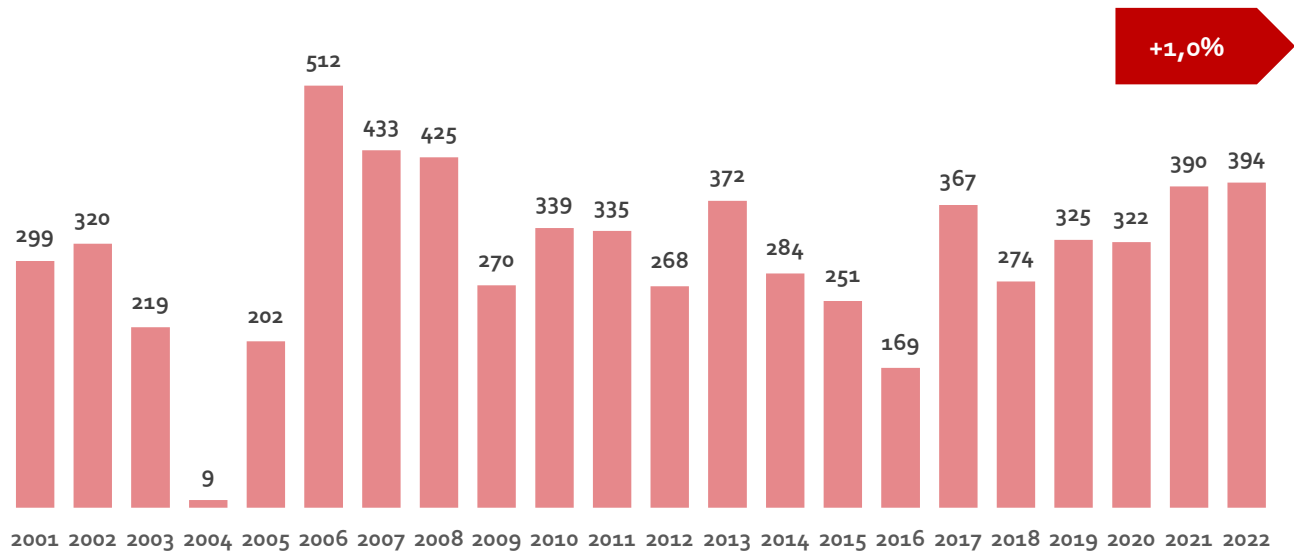
Precio promedio de Chardonnay en el mercado de uvas - \$ Junio 2022/Quintal



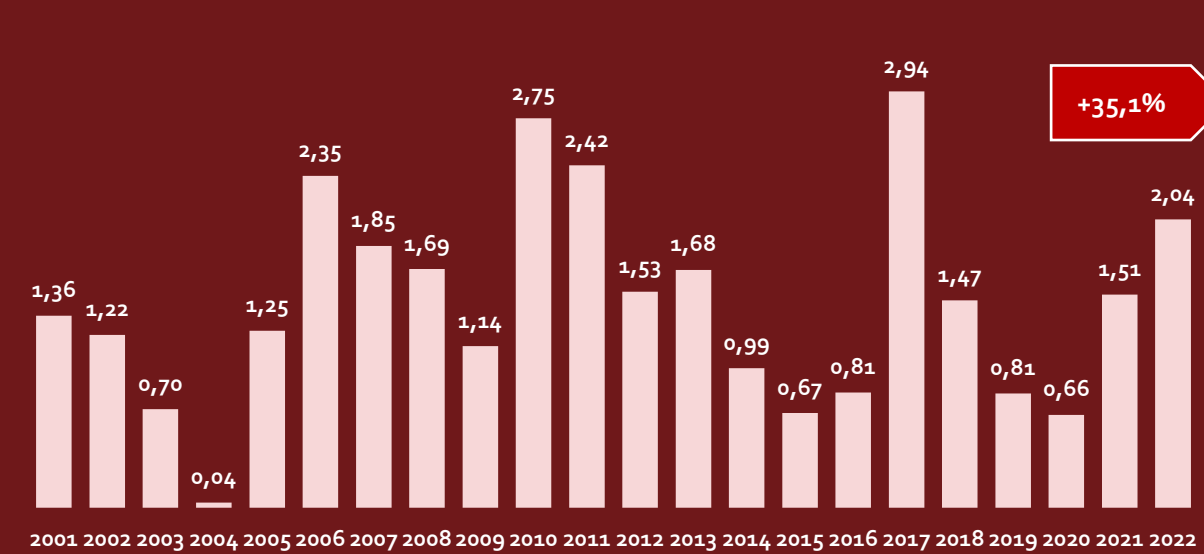
- ❖ Similar fenómeno al del Cabernet Sauvignon en los tempranos '90 para luego declinar frente al auge de los varietales tintos, en especial del Malbec. Desde 2006 mantuvo un buen nivel de volumen en el mercado de uvas para luego declinar.
- ❖ Sin embargo desde 2018 viene mostrando un importante repunte y ha tenido en 2022 un crecimiento muy superior al promedio del mercado lo que muestra que no sólo se trató de una cosecha escasa sino que existen otros atributos que explican un crecimiento de casi el 68% en facturación.
- ❖ La explicación hay que buscarla en el buen posicionamiento que está teniendo en el mercado doméstico de vinos y un nuevo auge de los vinos espumantes. De ser así se puede pensar que esta situación se consolidará en el futuro con buenos precios.

La uva Bonarda ha seguido en 2022 la performance del resto y ha continuado ajustándose a su participación como blend de otras variedades tintas, en especial el Malbec

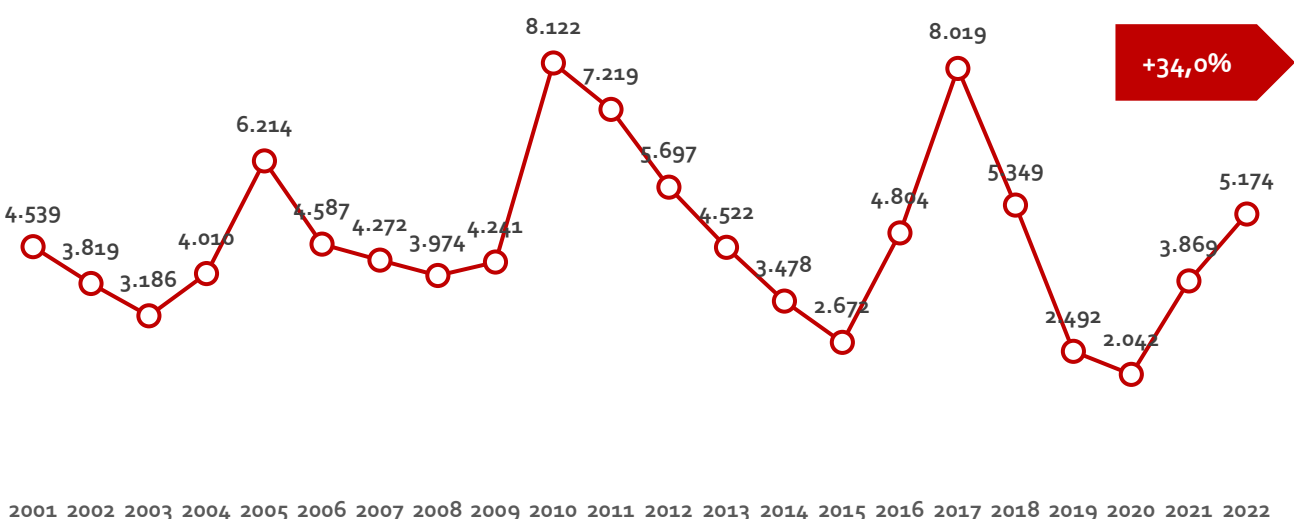
Volumen de Bonarda en el mercado de uvas - miles de quintales



Facturación del Bonarda en el mercado de uvas - miles MM \$ Junio 2022



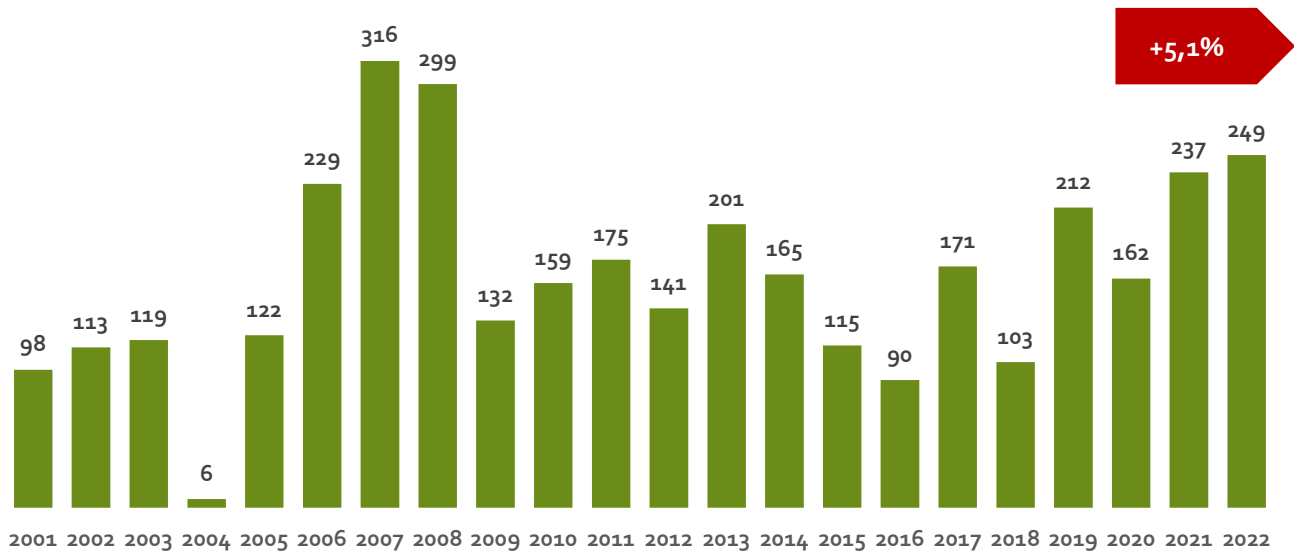
Precio promedio de Bonarda en el mercado de uvas - \$ Junio 2022/Quintal



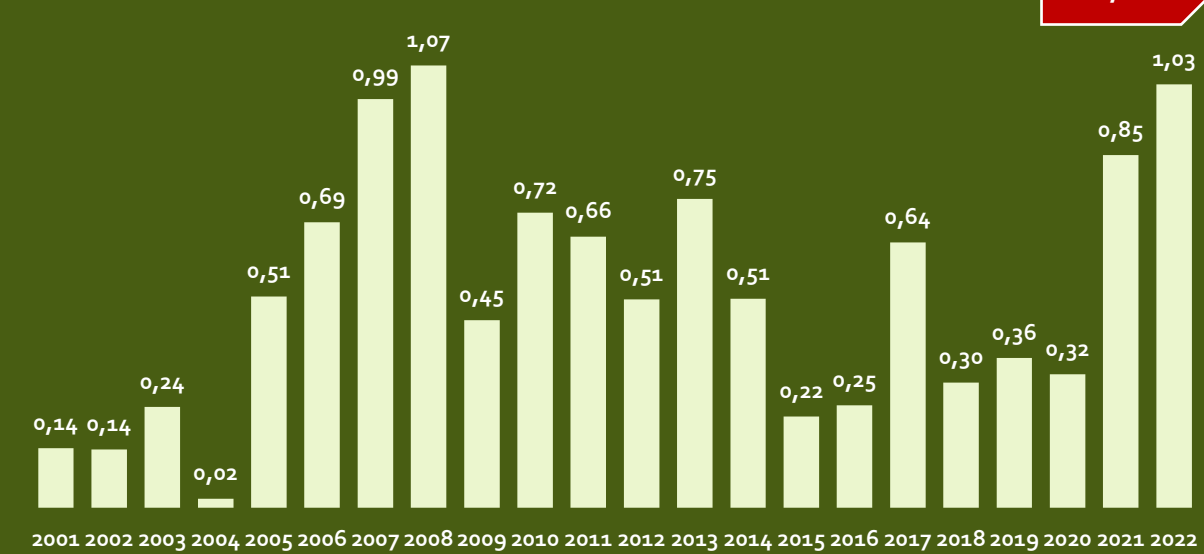
- ❖ La uva Bonarda ha sido desde hace varias décadas un muy buen “partenaire” de la vitivinicultura. Productiva, robusta y de buen color tiene los atributos adecuados para acompañar a otros vinos y en especial al Malbec al que da sus atributos sin invadirlo y le permite así compensar en los vinos de precio medio y algo más la poca productividad de la variedad estrella y su alto precio.
- ❖ Como tal ha mostrado en la última temporada que también tuvo un aumento de su demanda aunque con menos potencia que sus pares en el podio de las principales variedades del Top 5 del mercado de uvas.
- ❖ Todo indica que seguirá siendo valorada, con rentabilidades adecuadas para mantener la superficie plantada y con poca probabilidad de superar esa performance en el mediano plazo.

La uva Pedro Giménez es al Chardonnay lo que la Bonarda al Malbec y el repunte del mercado de los vinos espumantes con sus buenos rendimientos productivos la beneficiará

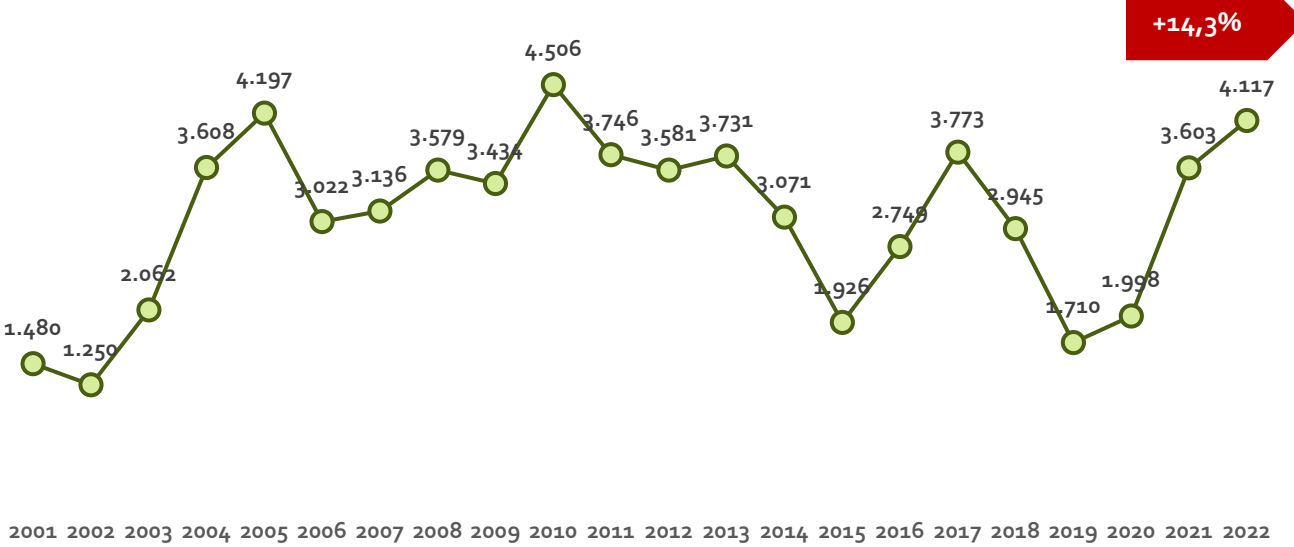
Volumen de Pedro Giménez en el mercado de uvas - miles de quintales



Facturación del Pedro Giménez en el mercado de uvas - miles MM \$ Junio 2022



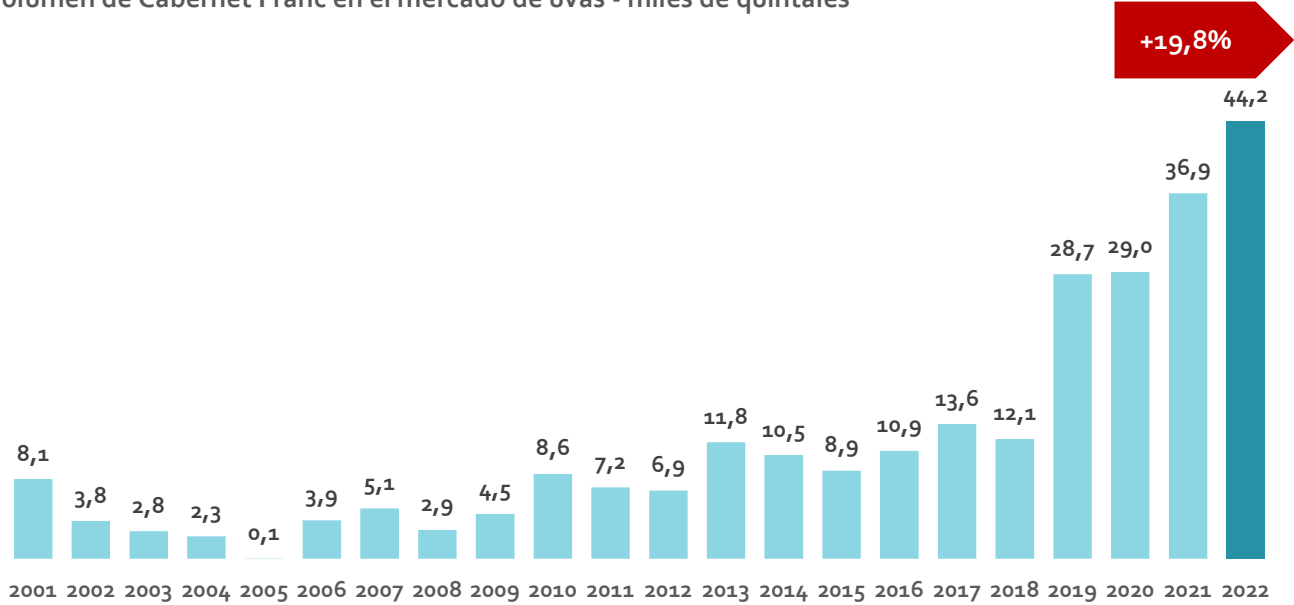
Precio promedio de Pedro Giménez en el mercado de uvas - \$ Junio 2022/Quintal



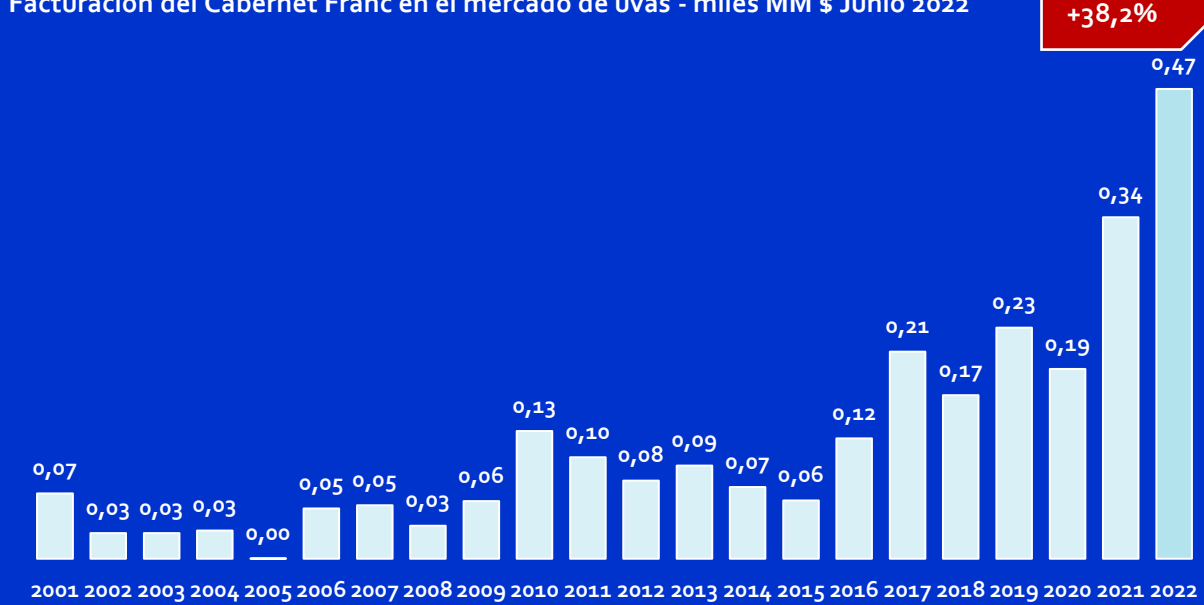
- ❖ De las más de 20 mil hectáreas que la variedad Pedro Giménez tenía en 1990 hoy permanecen algo más de 9,300. Aunque parezca muy importante la caída en realidad no ha descendido tanto como alguna de sus pares en calidad y rendimiento. Es, al igual que la Bonarda en las variedades tintas una uva muy adecuada en los vinos blancos genéricos y acompañando a otros blancos de mayor reputación.
- ❖ Así, en esta temporada ha visto aumentar su demanda en forma algo más suave que otras pero ha logrado una facturación en el mercado de uvas similar a la más alta de las últimas dos décadas.
- ❖ Como compañera del Chardonnay en blancos tranquilos y participando del auge del espumante en precios medios le permite lograr buenas cotizaciones con rendimientos productivos elevados y es posible predecir que esta performance se mantendrá.

El Cabernet Franc, aunque ocupa el 11° lugar en el ranking del mercado de uvas muestra una tasa de expansión que sólo se veía en el Malbec y augura todavía años de expansión

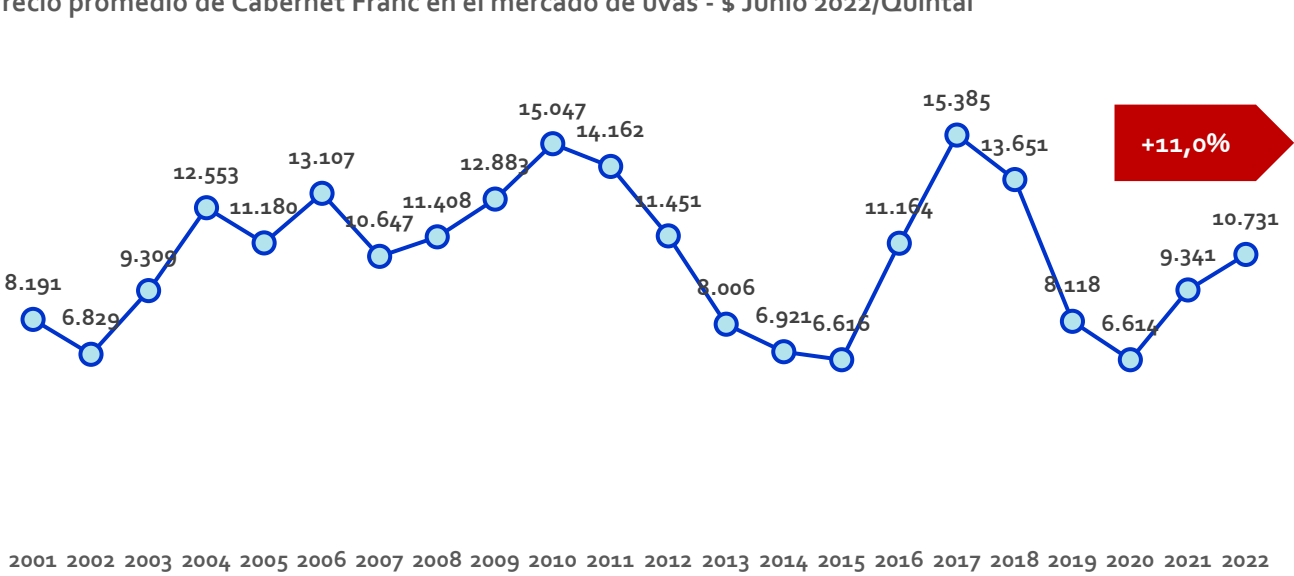
Volumen de Cabernet Franc en el mercado de uvas - miles de quintales



Facturación del Cabernet Franc en el mercado de uvas - miles MM \$ Junio 2022



Precio promedio de Cabernet Franc en el mercado de uvas - \$ Junio 2022/Quintal

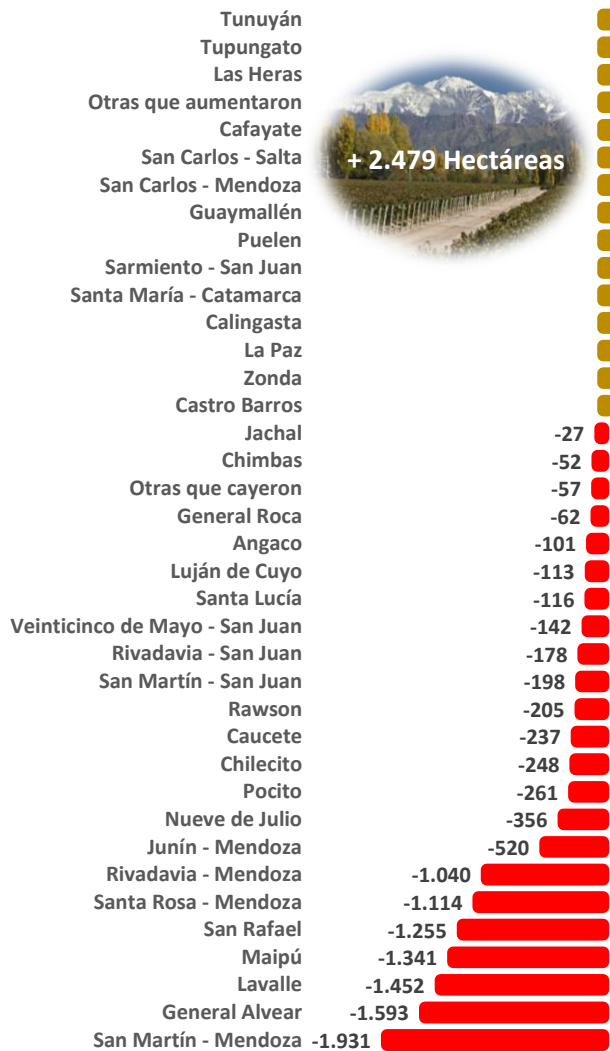


- ❖ El Cabernet Franc es una estrella en ascenso en la vitivinicultura argentina. Como el Malbec, una variedad muy antigua francesa, padre genético del Cabernet Sauvignon, se ha transformado en la última década en una innovación de alta performance entre los vinos argentinos.
- ❖ Con apenas 76 hectáreas plantadas en 1990 en la actualidad ya hay casi 1,600 y es de las pocas, además del Malbec, que sigue atrayendo inversores.
- ❖ El comportamiento de 2022 es así una mezcla del aumento de demanda general por la magra cosecha con el boom que está teniendo este vino, en especial en las generaciones más jóvenes lo cual le da una perspectiva de continuidad a esta performance.

Los inversores
continúan con sus
preferencias por
ciertas regiones

Como mostraba el estudio realizado en 2021 continuó el enfoque regional en la búsqueda de las zonas más apropiadas en calidad de uvas adaptados al consumo y rendimiento económico para la inversión

Cambio en el total de la superficie plantada
2014/2019 - Hectáreas



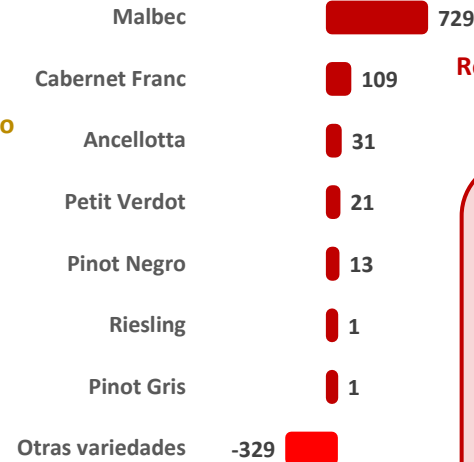
Rendimiento económico promedio 2006/2014
4.717 U\$S/Hectárea

En los últimos cinco años la superficie disminuyó en 10 mil hectáreas con una gran caída de casi 12,6 mil hectáreas por falta de rendimiento económico en 23 de las regiones.

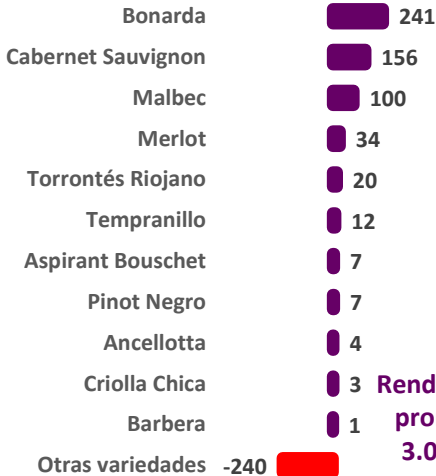


Rendimiento económico promedio 2006/2014
3.691 U\$S/Hectárea

Expansión superficie Tunuyán
2014/2019 - Hectáreas



Expansión superficie Las Heras
2014/2019 - Hectáreas



Rendimiento económico promedio 2006/2014
6.869 U\$S/Hectárea

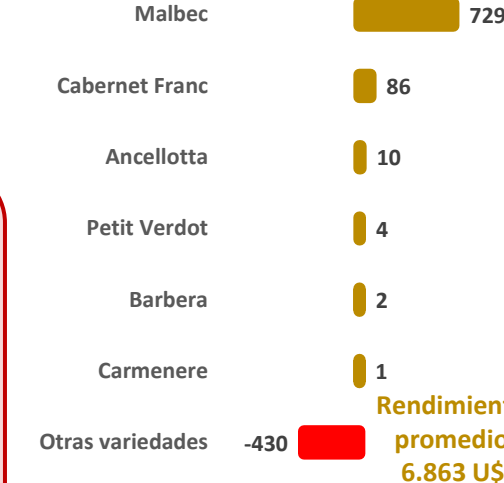
Del total de 95 departamentos o regiones en las que se produce uva para vinificar en Argentina una gran proporción de ellas ha tenido en los últimos años un fuerte proceso de reconversión y el incremento se concentró en un conjunto de 15 de ellas, liderando el cambio Tunuyán y Tupungato en el Valle de Uco.

Como puede observarse en las regiones de altura (Tunuyán, Tupungato, San Carlos y Cafayate) la expansión se concentró en Malbec y le siguieron variedades ya sea que entregan color tinto a los blends o algunas que siguen tendencias modernas en hábitos de consumo.

En el caso de Las Heras, entre las más importantes en expansión se puede ver que hay reconversión hacia Bonarda, lo cual muestra su contribución a los blends.

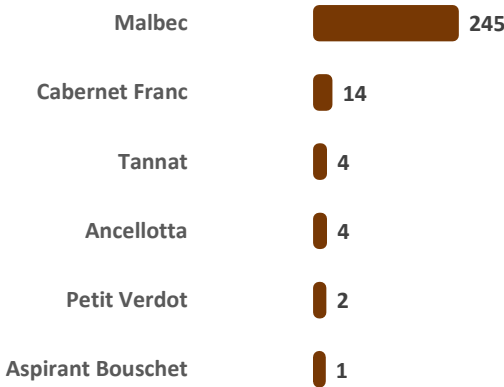
Rendimiento económico promedio 2006/2014
3.009 U\$S/Hectárea

Expansión superficie Tupungato
2014/2019 - Hectáreas



Rendimiento económico promedio 2006/2014
6.863 U\$S/Hectárea

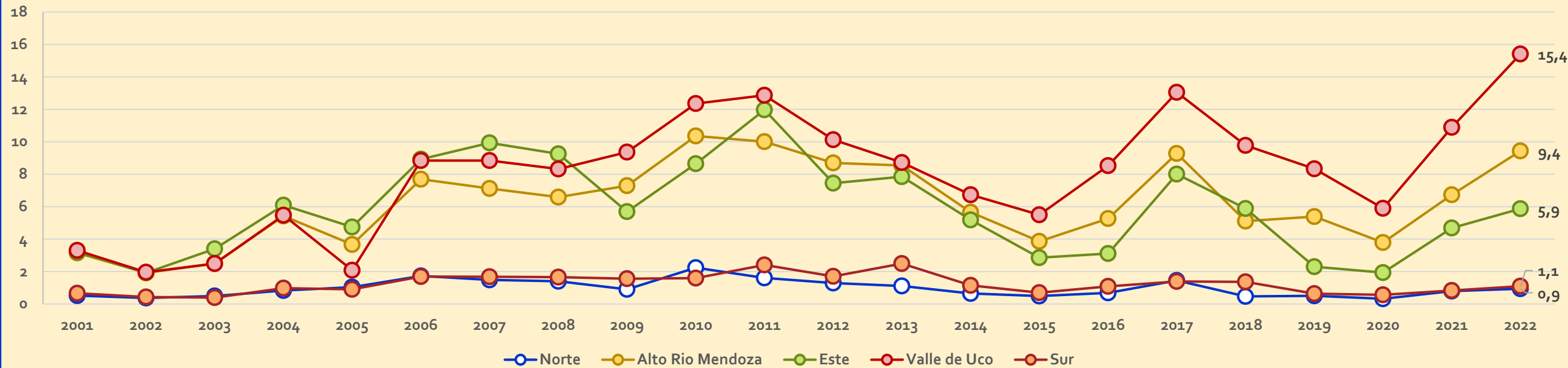
Expansión superficie Cafayate
2014/2019 - Hectáreas



Rendimiento económico promedio 2006/2014
5.894 U\$S/Hectárea

La facturación del mercado de uvas según las regiones de Mendoza y su evolución muestra con claridad el fenómeno estructural y con la escasez de uvas de la actual temporada se consolida

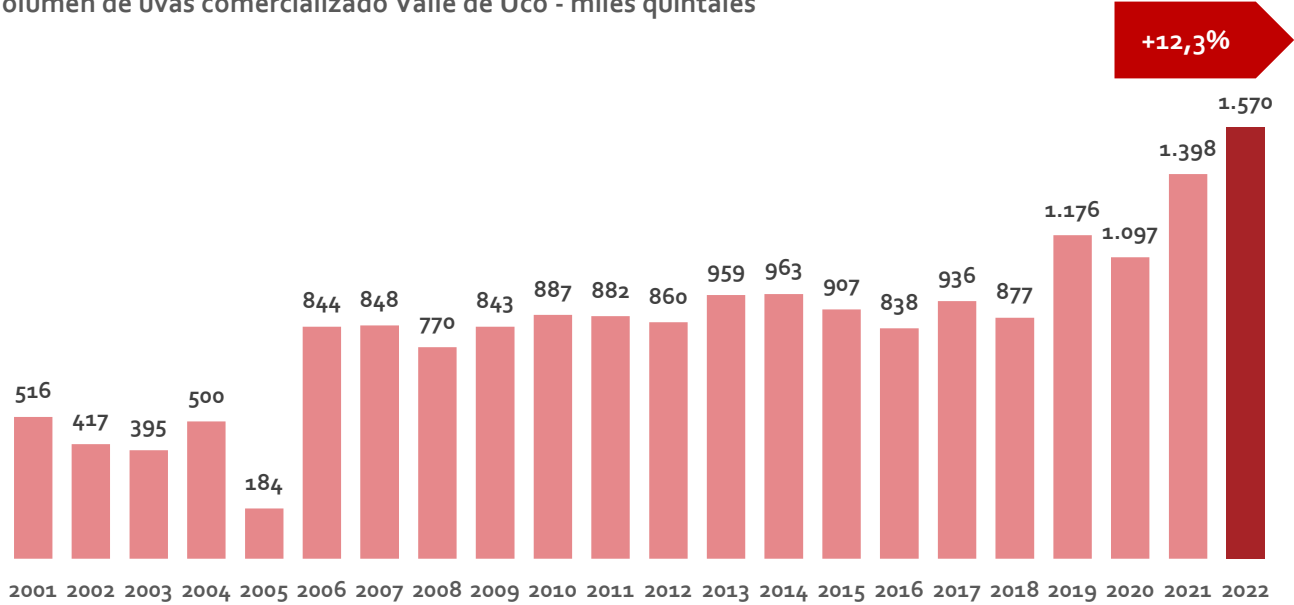
Facturación del mercado de uvas por región en Mendoza - miles MM \$ Junio 2022



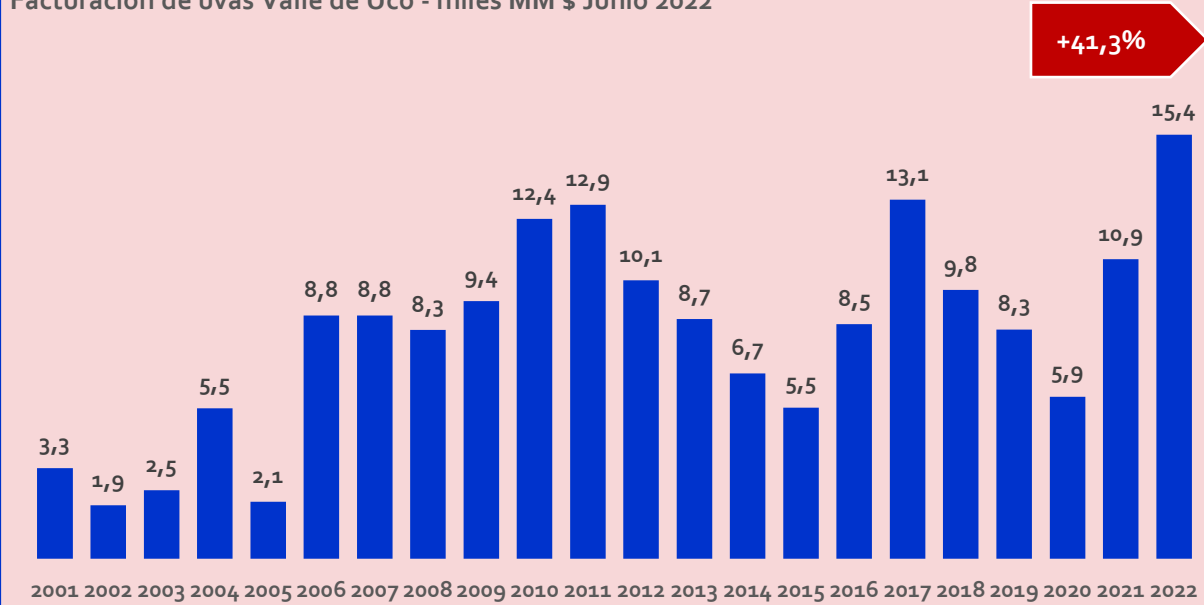
- ❖ El mercado de uvas de Mendoza es el más importante en el país lo que está asociado al tamaño relativo del sector en la vitivinicultura argentina.
- ❖ Como tal ha atraído inversiones tanto de bodegas integradas como de productores que venden su uva en el mercado de materias primas.
- ❖ Estos productores se han instalado en las regiones donde el rendimiento económico ha sido más elevado con plantaciones de viñedos de las variedades más adecuadas y de mayor potencial de mercado, con tecnologías de riego, clones adecuados y protección climática de sus cultivos lo que le asegura un óptimo rendimiento económico.
- ❖ La curva muestra adecuadamente esta realidad. La zona del Valle de Uco pasó en las últimas dos décadas de comercializar 500 mil quintales a casi 1,6 millones de quintales en 2022 mientras que su facturación se multiplicó desde 3,300 millones de pesos a 15,400 millones en moneda constante, es decir cinco veces. Y en 2022 alcanzó su máximo nivel histórico.
- ❖ Le sigue en importancia la zona alta del Río Mendoza (Luján y Maipú) que tuvo en 2022 una participación del 29% en facturación y volumen, siendo la zona productora de vinos de alta gama más histórica del país.
- ❖ A diferencia de éstas, la zona Este ocupa el tercer lugar pero alcanzó su facturación histórica máxima en 2011 para luego declinar hasta la actualidad, lo que demuestra su bajo nivel de atraktividad inversora reservándose la provisión de uvas para gamas medias y en especial de productores más antiguos.
- ❖ Por último, dos regiones completan la provincia con una participación baja y de cierta declinación y que tienen aportes de uvas similares a la zona Este.

El boom del Malbec a nivel nacional en materia de inversiones es equivalente al que ha tenido el Valle de Uco como región siendo en sí misma una innovación exitosa de la vitivinicultura argentina

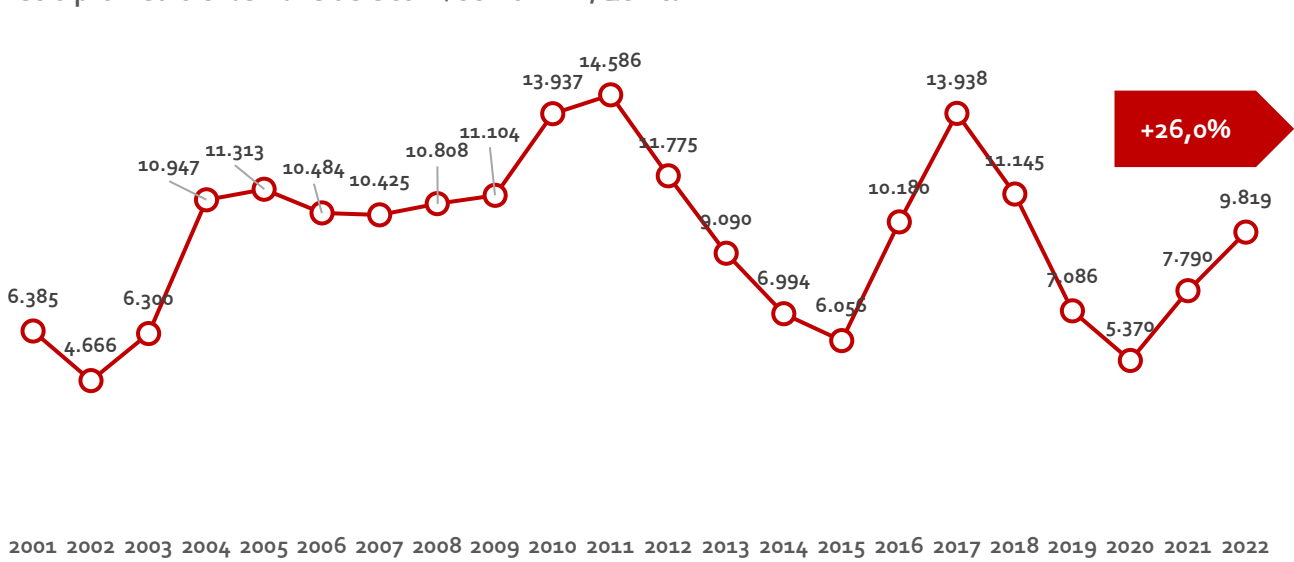
Volumen de uvas comercializado Valle de Uco - miles quintales



Facturación de uvas Valle de Uco - miles MM \$ Junio 2022



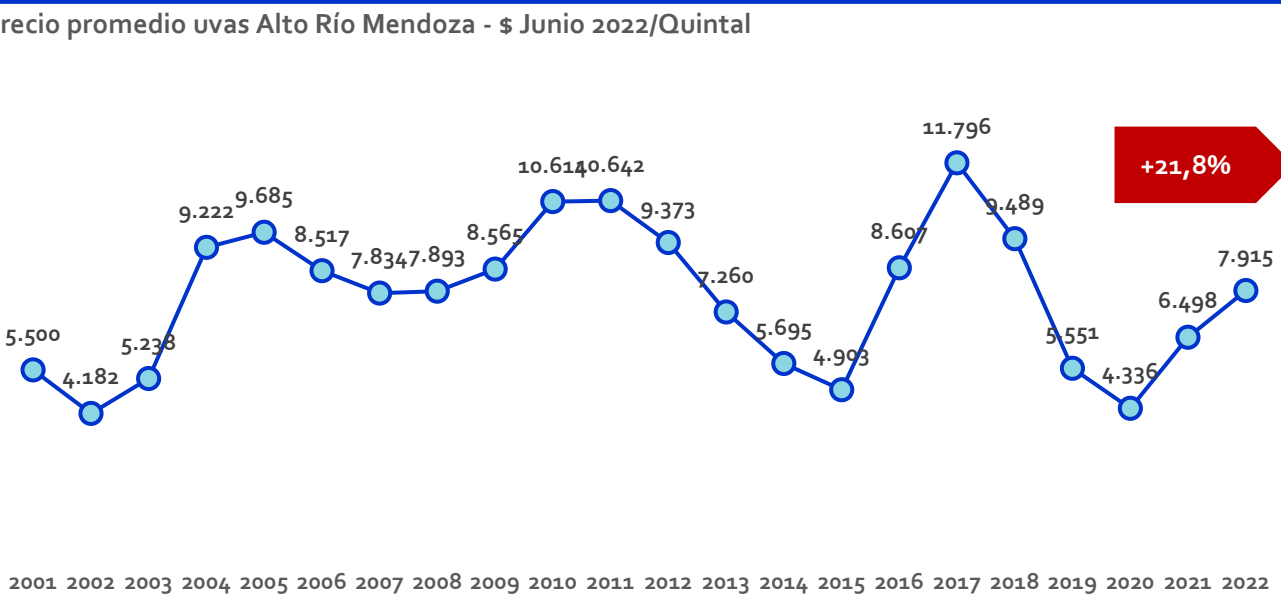
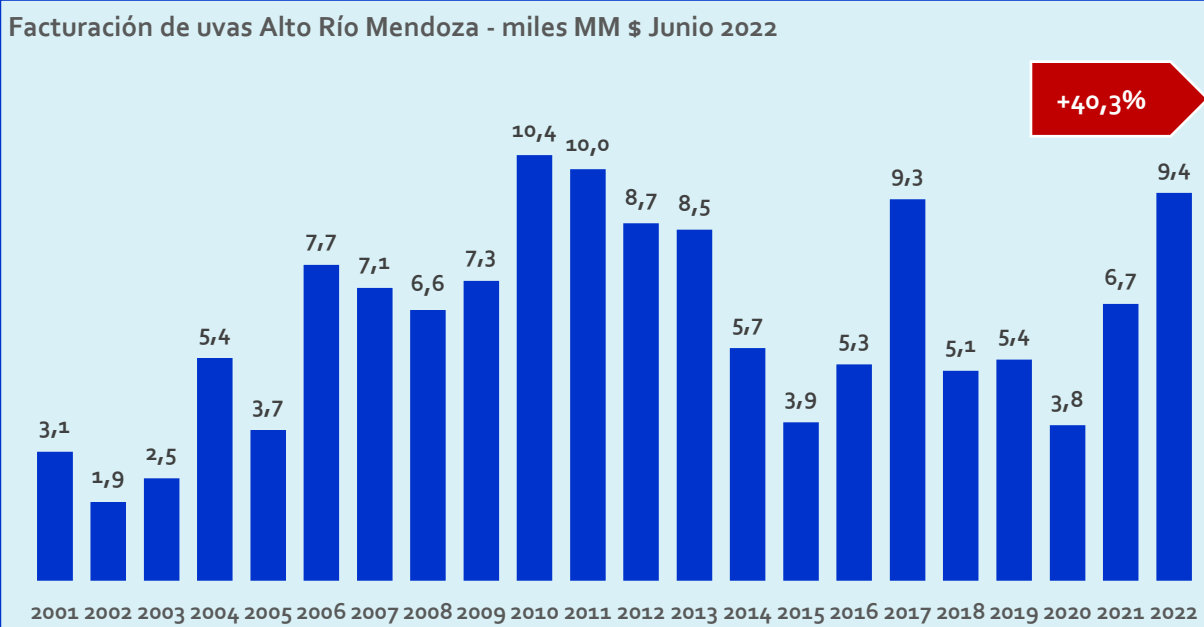
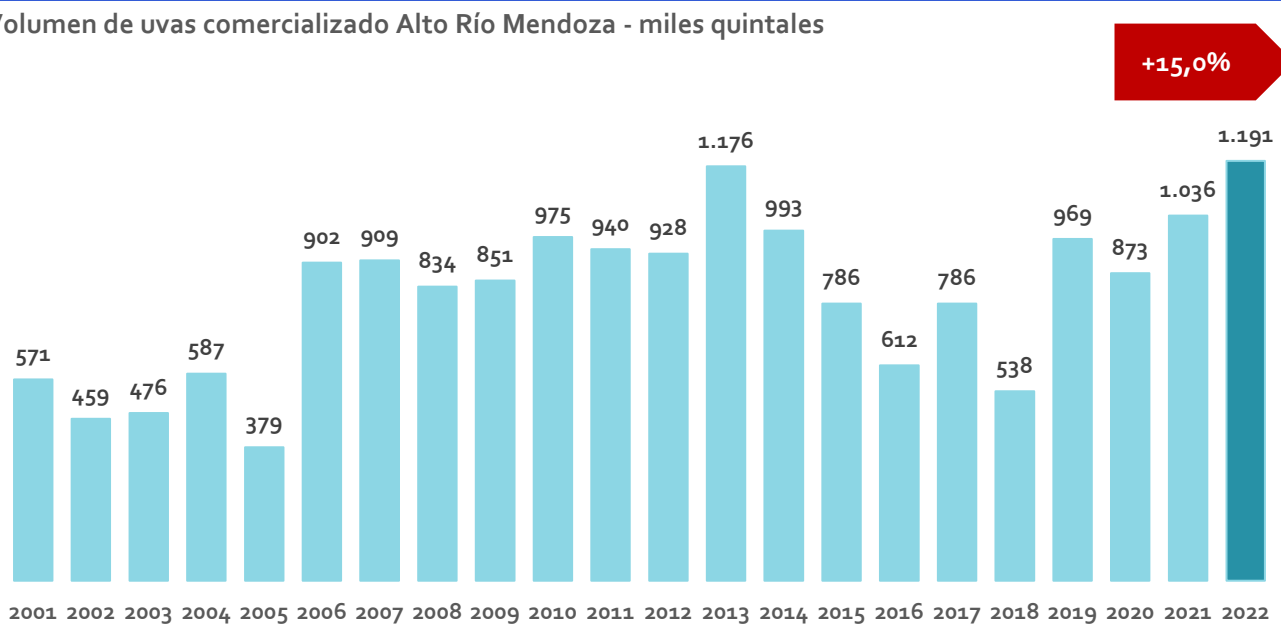
Precio promedio uvas Valle de Uco - \$ Junio 2022/Quintal



- ❖ El Valle de Uco en Mendoza ha sido la región de mayor atraktividad inversora de las últimas dos décadas no sólo de viñedos sino de importantes bodegas de capital nacional e internacional.
- ❖ El crecimiento del mercado de uvas ha seguido la misma trayectoria y en 2022 alcanzó su máximo nivel histórico tanto en volumen como en valor aunque los precios promedio estuvieron debajo de niveles alcanzados años atrás.
- ❖ Como el resto del mercado de uvas ha tenido esta temporada un crecimiento de la demanda que aleja los precios de la materia prima del mínimo nivel histórico reciente que ocurrió en 2020 dejando varias propiedades vitícolas por debajo de su punto de equilibrio económico.
- ❖ La posición de 2022 seguramente se consolidará en los próximos años.

La región más tradicional de la vitivinicultura argentina es la situada en la llamada zona alta del Río Mendoza que en 2022 alcanzó su máximo nivel de comercialización de uvas por el aporte de viñedos en las partes más elevadas de Luján de Cuyo

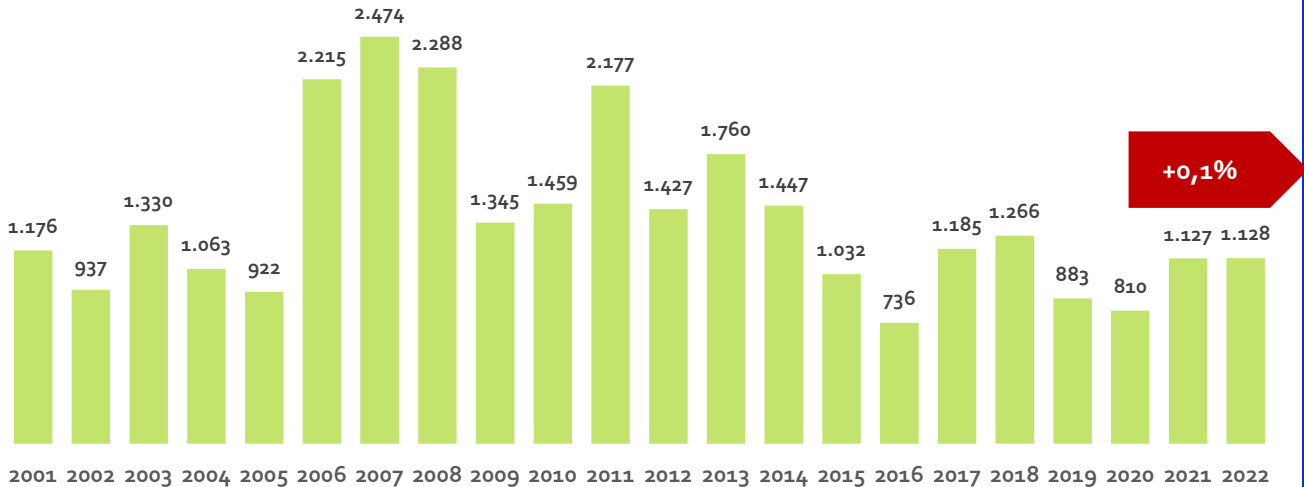
SUPERVIELLE
División Vinos



- ❖ La zona alta del Río Mendoza, es la región más tradicional de la vitivinicultura argentina con las bodegas más antiguas del país. Ha resignado una importante porción de superficie cultivada por el avance de la urbanización. A pesar de ello, su mercado de uvas es en la actualidad el segundo en importancia en facturación gracias a que cuenta con uvas plantadas de precios relativos más elevados que el promedio.
- ❖ En 2022 alcanzó su máximo nivel histórico de volumen comercializado de uvas, no así en facturación pues su precio promedio no tuvo el incremento que mostró en otras regiones.
- ❖ Lo visto en 2022 es posible se proyecte en los próximos años dada la consolidación de la producción en zonas más elevadas de Luján de Cuyo donde se han situado importantes inversores de viñedos.

La zona Este de Mendoza ha sido una tradicional productora de vinos de gamas medias y bajas y ha sufrido el desplazamiento de inversiones vitícolas a otras regiones del país, situación que seguramente se mantendrá con algunas excepciones de uvas para blends

Volumen de uvas comercializado Zona Este - miles quintales



Facturación de uvas Zona Este - miles MM \$ Junio 2022



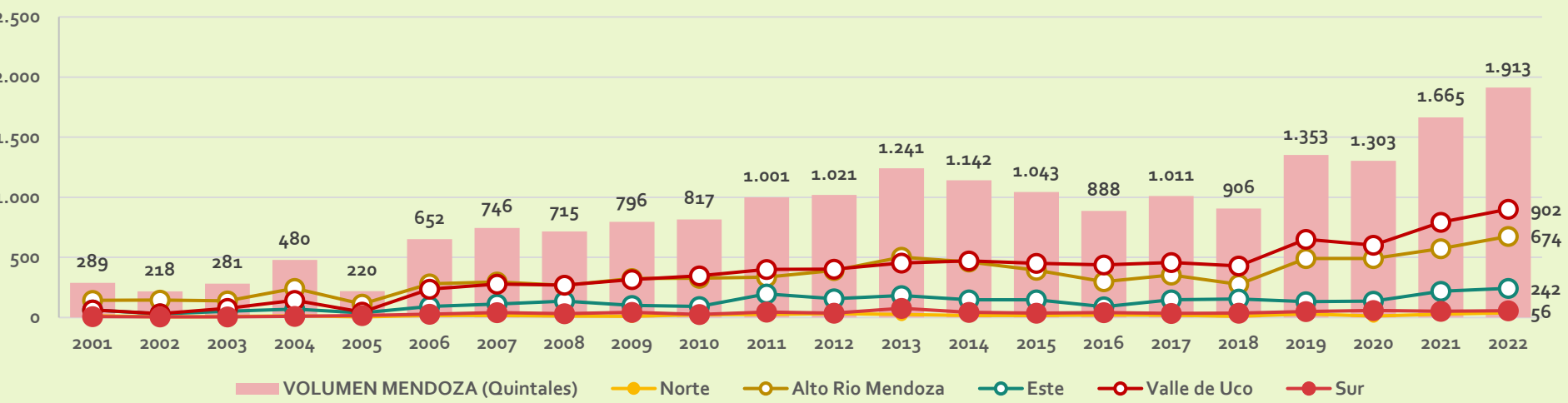
Precio promedio uvas Zona Este - \$ Junio 2022/Quintal



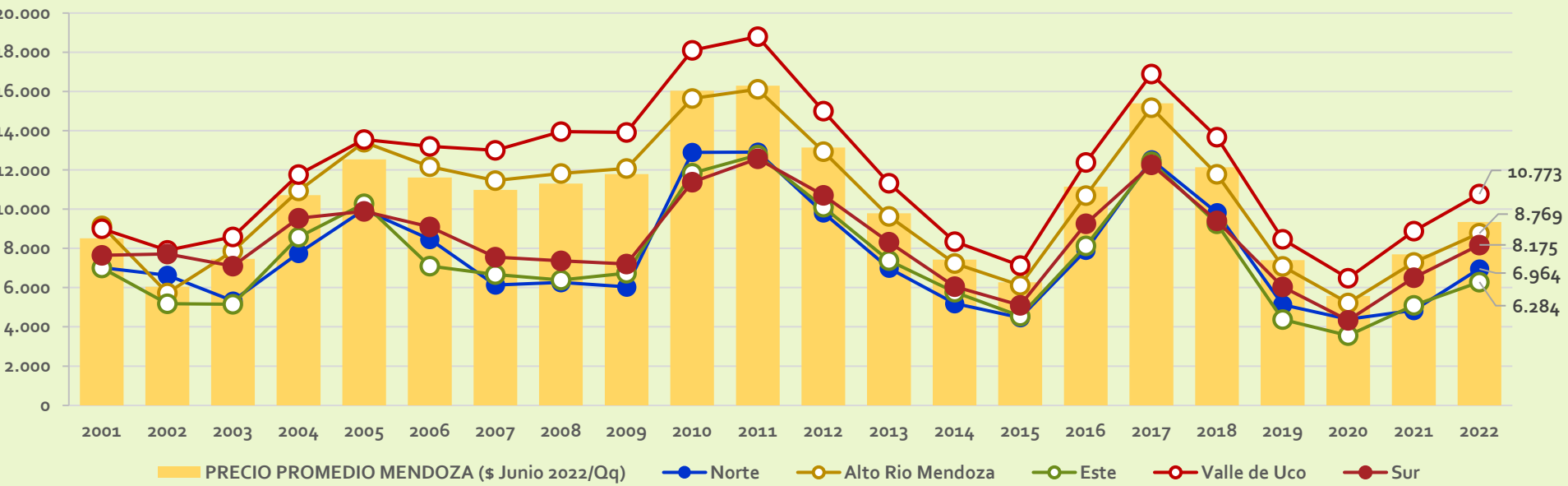
- ❖ La zona Este de Mendoza es la que más ha sufrido la reestructuración de la vitivinicultura argentina pues ha disminuido su superficie total de viñedos de variedades orientados a gamas medias y bajas de precios donde sólo se puede lograr factibilidad económica con muy elevados rendimientos.
- ❖ Tradicionalmente esta zona ha proporcionado materias primas pero con mayor grado de elaboración siendo muy activa en el mercado de vinos a granel. De allí también el bajo desarrollo relativo de su mercado de uvas.
- ❖ En el último año prácticamente no ha crecido en volumen y su expansión ha sido de precios por la escasez relativa de la cosecha.
- ❖ Salvo algunas variedades muy activas como Pedro Giménez, Bonarda o Cot y en zonas cercanas a Maipú el resto no presenta buenas perspectivas de largo plazo para los inversores.

Valle de Uco y Malbec son la combinación más exitosa en materia de inversión vitícola de las últimas dos décadas y por ahora nada indica que esto cambie para los próximos años

Volumen comercializado de Malbec - miles quintales



Precio promedio de Malbec - \$ Junio 2022/quintal



- ❖ El Malbec en el mercado de uvas ocupa más del 56% de la facturación y casi el 39% del volumen siendo así el principal actor del mercado y el que tiene el mayor atractivo inversor en las últimas dos décadas.
- ❖ A su vez las cotizaciones más elevadas las obtiene en el Valle de Uco por lo que esta región participa con el 55% de la facturación provincial y el Malbec de esta zona es el 63% de lo que factura.
- ❖ Claramente aquí se ubica el foco inversor provincial ya que los precios que alcanza este varietal son sustancialmente más elevados que en otras regiones del país.

**ESTA COMBINACIÓN
SEGURAMENTE SE
MANTENDRÁ EN LOS
PRÓXIMOS AÑOS**

Muchas gracias