

21 de febrero 2021

INFORME ESPECIAL

LA “CRISIS” VITIVINÍCOLA Y LA CAÍDA DEL SALARIO



Partido Revolucionario de los Trabajadores

www.prtarg.com.ar

La “crisis” vitivinícola y la caída del salario.

Los trabajadores y trabajadoras conocemos bien la excusa que los empresarios colocan para negar aumentos salariales: supuestamente, siempre están en crisis. El Estado Argentino suele acompañar esas excusas con información estadística como argumento. Pero cuando se habla de crisis hay que saber diferenciar, porque una cosa es la crisis del bolsillo del asalariado, otra la del pequeño y mediano productor, y una muy distinta la de los grandes grupos económicos que dirigen los resortes de la producción nacional. El objetivo de este trabajo es presentar un panorama general de tendencia en los principales sectores: viña, bodega y la clase obrera vitivinícola. Sirva acaso como un pequeño aporte a la lucha que han iniciado las y los vitivinícolas por mejorar sus condiciones de vida, tan solo un argumento más para su lucha y para todos aquellos que se ven oprimidos por las grandes empresas del sector. A lo largo del trabajo puntualizamos algunos datos sobre la provincia de Mendoza, por tratarse del principal productor y exportador de uva, mosto y vino. Todos los datos están elaborados en base a las cifras oficiales del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) salvo se indique lo contrario.

A su vez, convocamos a los trabajadores y trabajadoras vitivinícolas a enviarnos más información respecto a las condiciones laborales e información sobre la producción. La mejor “base estadística” de denuncia es aquella que las y los trabajadores perciben a diario, en las extenuantes jornadas laborales, como parte de la lucha es la denuncia de tales condiciones.

Al margen de ello, todo aporte, punto de vista o comentario al respecto será más que bienvenido.

I] LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES

Si analizamos la producción de uva del 2002 al 2019 (últimos datos disponibles) observamos una oscilación con años de excelente cosecha y otros con un volúmenes algo menores. El promedio de estos años es de 25.275.939 quintales y la mediana de 25.965.010. La mejor cosecha del período, en términos de volumen, fue la del 2007 con 30.925.095 quintales. En general la producción se mantiene constante durante largos períodos, no obstante el promedio viene disminuyendo. Este es uno de los elementos que los empresarios toman para decir que “están en crisis”.

Ahora debemos preguntarnos ¿qué sucede con los viñedos? Efectivamente, cada año desaparecen más y más: entre 1990 y 2019 quebraron 12.734 productores. Sin embargo, la superficie de vid aumentó de 210.371 ha a 215.169 ha y el tamaño medio del viñedo pasó de 5,8 ha a 9,1 ha. **Es decir que por un lado quiebran muchos productores, pero por el otro aumenta la superficie implantada y la concentración de la tierra.** En Mendoza este proceso de concentración económica fue también muy importante: en el mismo período de tiempo quebraron 4.816 productores (-24% del total provincial en 1990) y la superficie de tierra implantada aumentó 4.781 ha y el tamaño medio de los viñedos pasó de 7,3 a 9,9 ha (+35,62%).

	Año	Superficie de viñedos (ha)	Cantidad de viñedos	% de viñedos respecto a 1990	Tamaño medio	Incremento del tamaño medio de la hacienda
Total país	1990	210.371	36.402	-35,0%	5,8	56,9%
	2019	215.169	23.668		9,1	
Mendoza	1990	146.709	20.118	-23,9%	7,3	35,6%
	2019	151.490	15.302		9,9	

Cuadro 1: Cantidad, superficie y tamaño medio de los viñedos.

Fuente: elaboración propia en base a datos del INV.

Entonces, ya sabemos que en viña hubo un proceso de concentración económica, ahora debemos preguntarnos lo obvio ¿Quiénes fueron los productores que más crecieron? Para ello recurrimos al número de viñedos discriminado por tamaño de superficie. El siguiente gráfico sintetiza la cantidad de viñedos publicados en el informe anual de superficie 2001 y 2019 respectivamente.

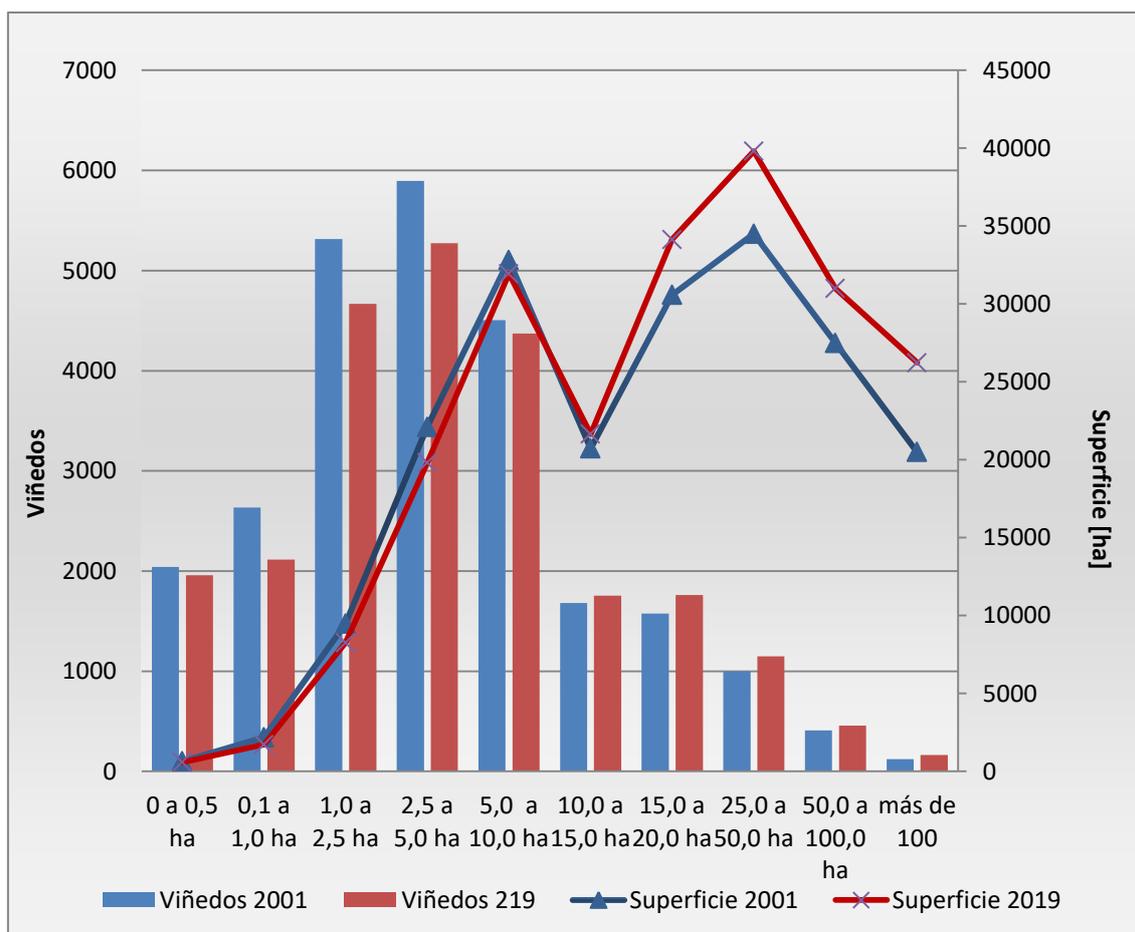


Gráfico 1: Cantidad de viñedos y superficie implantada discriminada por tamaño de la explotación.
Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV.

Se puede observar una clara tendencia a la desaparición de pequeños viñedos, de menos de 10,0 ha, mientras aumenta levemente el número de aquellos mayores a 10 ha, así como el volumen total de la superficie ocupada por éstos. Dicho en otras palabras, quiebran los pequeños y aumenta la superficie de los grandes productores. En el período estudiado, aquellos mayores a 10 ha pasaron de ocupar el 66,5% al 71,0% de la superficie y se incorporaron a este segmento 498 viñedos nuevos. Sin embargo, para los viñedos menores a 10 ha no solo cayó la participación en la superficie implantada, sino que además se registraron 4.011 desapariciones¹.

O sea que en realidad no existe tal crisis vitivinícola en el sector de viña: lo que hay es un proceso de concentración económica, donde los pequeños y medianos productores sucumben frente a los grandes, quienes cada vez acaparan más tierras. Una verdadera lástima que no se informe el uso de mano de obra asalariada en unos y otros viñedos, puesto que ahí encontraríamos expresado bien clarito que el crecimiento de los grandes se da a costa de la mayor explotación de trabajo asalariado. Tampoco existe información disponible respecto a la propiedad de los viñedos (un gran productor puede explotar varios viñedos de manera

¹ Existe un pequeño error estadístico en este número ya que el recuento de viñedos por superficie de la explotación no coincide con el recuento nacional correspondiente al año 2001, no obstante la deriva es de solo 518 viñas.

La “crisis” vitivinícola y la caída del salario.

simultánea). De todas maneras, estos pequeños y medianos productores en realidad representan una minoría en la producción de vid: pueden ser muchos en número, pero de los 23.668 viñedos registrados en 2019, solo 5.268 poseen más de 10 ha y controlan el 71,0% de la superficie^{2,3}.

II] EL CONSUMO DE VINO

Otro de los argumentos apuntados por las patronales como señal de una supuesta eterna crisis es la caída del consumo de vino en el mercado interno. Y esto efectivamente es así, basta tan solo ver el consumo de vino per cápita:

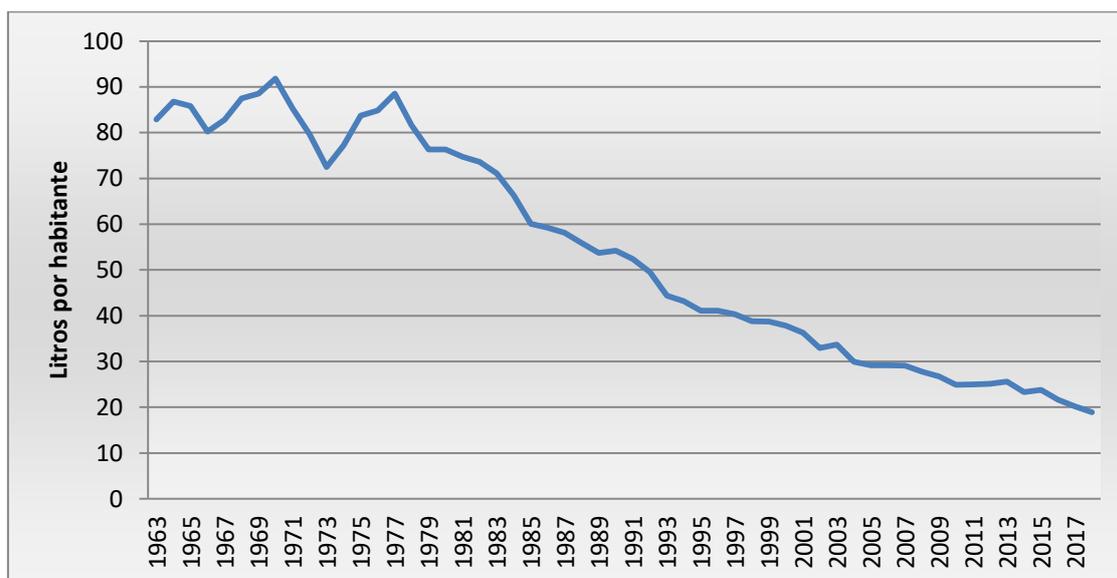


Gráfico 2: Consumo de vino per cápita.

Fuente: OVA.

Los datos son contundentes, desde 1970 la caída del consumo de vino es abrumadora. Ante este dato las cámaras empresariales salen a decir “por la caída del consumo el sector está en crisis”, esta afirmación está tan trillada que aplica para cualquier sector productivo, pero cuando se busca con un poco de detalle el origen de estas tendencias, la realidad suele ser bastante más concreta que el misterioso “mercado interno”. Si tomamos los ya de por sí tergiversados datos de la canasta básica del Gran Buenos Aires publicada del INDEC observamos que el aumento del vino de mesa (que según el INDEC valía 75,18\$ en diciembre del 2020) entre⁴ abril del 2016 y noviembre del 2020 fue del 338,37%, mientras el aumento salarial promedio (público y privado) del mismo período según el mismo organismo fue del 275,52%⁵. Por su parte, si comparamos el aumento en los precios reportado por el

² Dentro de estos últimos, el grupo más concentrado posee más de 50 ha, acapara el 26,60% de la tierra y está compuesto solo por 621 viñedos.

³ En Mendoza el promedio es muy parecido: 70,75% de la tierra en manos de productores con más de 10 ha. La concentración de la tierra se agudiza en algunas zonas, no es motivo de este trabajo estudiar las regiones y departamentos en profundidad.

⁴
⁵ Contemple el lector que estamos considerando los índices salariales y de precios elaborados por el propio Estado, el mismo que oculta sistemáticamente la inflación real, y esto aplica para cualquiera de

Observatorio Vitivinícola Argentino (OVA), el vino sin discriminación de varietal presentó un aumento promedio del 366,09% contra un 180,00% del vino varietal. Cabe aclarar que el vino sin discriminación de varietal comprende el 73,5% de las ventas en el mercado interno. De esto se concluye que el vino de mayor consumo en la mesa del pueblo ha aumentado muy por encima de los salarios (siempre tomando los tergiversados datos patronales, tanto los del OVA como del INDEC). Independientemente de otros factores que disminuyen el consumo per cápita de vino, como el desarrollo del mercado cervecero, lo cierto es que la caída en el consumo diario de los trabajadores tiene una base material objetiva en el aumento de los precios por encima de los aumentos salariales. Lejos de ser una misteriosa fuerza del mercado, la caída del consumo tiene relación directa con las políticas inflacionarias de las mismas empresas que luego lloran lágrimas de cocodrilo.

	Salarios ⁶	Vino Común (canasta básica) ⁷	Sin indicación de varietal ⁸	Con indicación de varietal ⁹
Aumento abril 2016-diciembre 2020	275,52	338,37	366,09	179,95
Volumen que representa en el mercado interno ¹⁰	-	-	73,5%	22,2%

Cuadro 2: Aumento acumulado del precio del vino y del salario.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC y del OVA.

Por si todo esto fuera poco, el vino que no encuentra salida en el mercado interno sale exportado como vino a granel. Este tipo de producto, que no está especialmente preparado para la exportación –por lo general vino a granel sin indicación de varietal- suele ser de una calidad inferior, lo que se verifica por las fuertes fluctuaciones anuales en el volumen de exportación de dicho segmento.

III] DE LA VIÑA A LA BODEGA

Lejos de ser una modificación en la conducta del mercado interno o producto de un supuesto aumento en los costos de producción, en realidad la elaboración de vinos se ha reorientado desde la década de 1990 hacia una producción con mayor valor agregado. En viña esto se observa directamente en los sistemas de conducción utilizados: desde el año 2000 al 2019 la utilización del sistema de espaldera en Mendoza aumentó un 33,9% y representa ya el 57,3% de los sistemas utilizados, seguido por el sistema de parral. El uso de este sistema tiene dos grandes ventajas sobre el tradicional sistema de parral: primero resulta más fácil introducir

los gobiernos involucrados en los datos recabados (Macri y Fernandez) ya que se trata de una política sistemática por ocultar la realidad. Sobre el salario vitivinícola nos referiremos más adelante.

⁶ “Índice de salarios. Números índices y variaciones porcentuales respecto del período anterior y acumuladas, por sector. Octubre 2015-noviembre 2020.” – INDEC.

⁷ “Índice de precios al consumidor. Precios promedio de un conjunto de elementos de la canasta del IPC, según regiones (Junio de 2017-diciembre de 2020) y para el GBA (Abril de 2016-diciembre de 2020)” – INDEC.

⁸ Fuente OVA.

⁹ Fuente OVA.

¹⁰ Fuente INV.

La “crisis” vitivinícola y la caída del salario.

maquinaria para automatizar el proceso productivo que, si bien es viable con el sistema de parral, para el de espaldera resulta menos costoso. Ello implica una sustitución de mano de obra por maquinaria -y a eso le llaman crisis las bodegas y los grandes productores!- lo que implica a su vez un salto en los estándares de calidad. Por otro lado, el sistema de parral se utiliza preferentemente para la producción de vino a granel, mientras que el de espaldera es elegido para la elaboración de vinos finos. El abandono del sistema de parral indica una transformación de la producción que antes era centralmente para vino de mesa hacia el mercado interno, que ahora ha virado hacia la producción de vinos finos para la exportación.

Más elocuente es la integración vertical en la cadena de valor. La estadística permite distinguir tres tipos de ingreso de uva a establecimientos: uva propia, comprada y tercerizada. Del 2005 al 2019 (no tenemos datos anteriores) la uva proveniente de viñedos propios pasó del 32,5% al 37,02% (+5,48%) para el promedio total, y del 37,33% al 43,36% (+6,03%) en Mendoza. Esta integración vertical denota dos cuestiones: primero forma parte del proceso de concentración operado en el sector de viñas, donde los pequeños productores van quebrando y son absorbidos por los grandes. En segundo lugar, la necesidad de un mayor control de los estándares de calidad de la finca para la elaboración de vinos finos requiere una intervención directa de la bodega en el proceso productivo. Por otro lado, el crecimiento de la uva proveniente de fincas propias indica que existe una presión por parte de las bodegas sobre los productores –por el precio de la uva, los estándares y los plazos de producción, etc.- donde irremediablemente los van llevando a la quiebra.

Las fincas quebradas son absorbidas por las bodegas: esto explica por qué por un lado quiebran productores pequeños, aumenta la superficie en posesión de las grandes viñas y por otro lado aumenta la cantidad de uva elaborada en fincas propias. Son las grandes bodegas que hacen quebrar a los pequeños productores y terminan absorbiendo las viñas.

Lo que los empresarios venden como “crisis”, es todo lo contrario: la crisis en todo caso es para el pequeño productor que, presionado por las grandes bodegas, va a la quiebra, y eso se usa como excusa para negarle aumento salarial a los obreros vitivinícolas (tanto de bodega como de viña).

IV] LA EXPORTACIÓN

La caída del consumo en el mercado interno tiene un correlato directo con la reconversión de la producción de vinos de mayor valor agregado para la exportación. En términos de volumen el vino exportado puede sufrir altibajos por períodos cortos, en términos de valor las exportaciones experimentaron una subida espectacular hasta el 2012, donde se estabilizaron.

La “crisis” vitivinícola y la caída del salario.

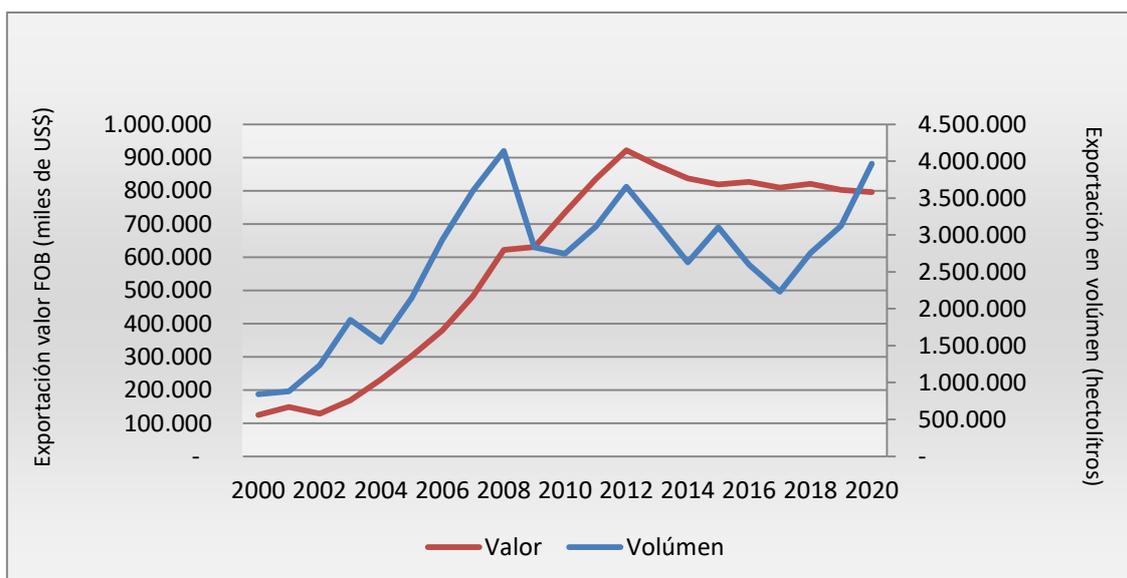


Gráfico 3: Exportaciones argentinas de vino en miles de US\$ FOB (eje primario) y en hectolitros (eje secundario).

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del INV.

El aumento del valor del vino exportado no es materia de discusión en el sector, al contrario, las grandes bodegas alardean y hacen *lobby* sobre este fenómeno. Estos datos grafican claramente que las bodegas exportadoras, lejos de estar en crisis tienen una estabilidad muy grande.

Más interesante resulta el valor del vino exportado por unidad, para ello se divide el valor FOB de las exportaciones por la cantidad de litros de vino exportado:

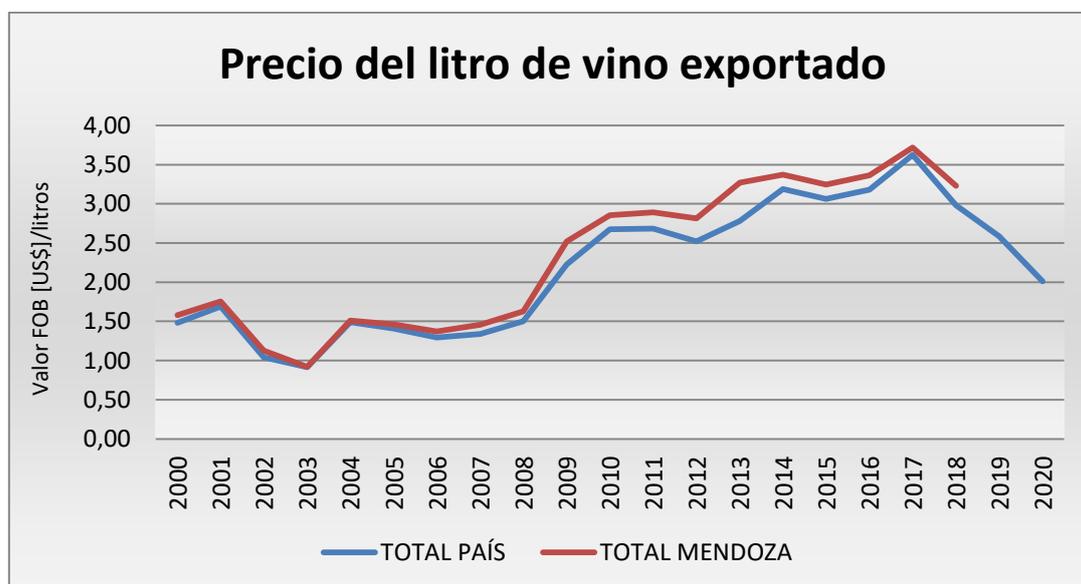


Gráfico 4: Precio del litro de vino exportado expresado como US\$ FOB/litros.

Fuente: elaboración propia en base a los datos del INV.

Hasta el 2017 el valor del litro de vino exportado trepó hasta aumentar su valor un 144,80% con respecto al año 2000, a partir de entonces manifestó un descenso acelerado en donde, sin

embargo, para el año 2020 el valor del litro de vino todavía es un 35,46% más caro que en el año 2000.

Esta caída de precios tiene varias aristas. Antes de continuar con el análisis puntual de las exportaciones argentinas queremos detenernos en las condiciones globales del mercado mundial: si bien el precio del vino exportado empieza a caer desde el 2018 en adelante, el lector debe considerar que la crisis económica de superproducción que está viviendo el mundo *comenzó a fines del año 2017* cuando por ejemplo el Banco Central Europeo salió al rescate de 200 grandes grupos económicos desembolsando 96.620 millones de euros para compra de deuda,¹¹ lo que no impidió que se profundizara la caída en el crecimiento interanual del PIB en una Unión Europea que continuaría su política de endeudamiento estatal para salir al rescate de grandes empresas. Por si no fuera poco la guerra comercial China-EEUU que ya existía en 2018, para el 2019 adquirió una agudeza insostenible, llevando a las bolsas del mundo a una permanente inestabilidad. La caída en el precio de las materias primas también se venía manifestando, no solo en el rubro alimenticio, sino inclusive en minerales como el cobalto, utilizado para la fabricación de baterías. Una crisis de tal magnitud donde, por ejemplo, Glencore tuvo que cerrar la fábrica de cobalto más grande del mundo ubicada en la República Democrática del Congo para forzar un alza en el precio. Como todo en el mercado mundial, no existen mercados “independientes”, “aislados”, y la crisis del cobalto viene directamente atada a la crisis de la industria automotriz que ya se encontraba en las puertas de la superproducción. Para el 2019 la deuda mundial –léase burbuja financiera- superaba ya en un 322% el PBI mundial, lo que suponía un nivel de endeudamiento 40 puntos superior a la previa de la crisis del 2008.¹² Ya en diciembre del 2019 –cuando la pandemia no estaba siquiera anunciada- estalla la crisis del petróleo con una caída en los precios que pasan de US\$ 75 el barril a los US\$ 12 y en algunos mercados llega inclusive a precios negativos.

A todas estas condiciones generales se le suma la caída en el consumo mundial de vino, acentuada en nuestro principal destino de exportación que es Estados Unidos, y una caída también en los precios internacionales. En conjunto, llegamos al año 2020 con un incremento en la producción mundial de vino, una caída abrupta en el consumo, y por lo tanto un descenso internacional en los precios.¹³ Todo este combo, por cierto, no afectó tanto a la Argentina como al resto del mundo: en nuestro país las exportaciones aumentaron un 26,7% en volumen durante 2020 **siendo el país que más incrementó el volumen de exportación, de solo 4 países en el mundo que no vieron disminuir su comercio internacional vínico y convirtiéndose en el 8° exportador de vino fraccionado y el 6° exportador de vino a granel.**¹⁴ Un crecimiento increíble si consideramos además los destinos: las exportaciones a España crecieron un 412,1%, a Reino Unido un 35,8%, a República Checa 139,7%, China 145,8%, etc.

No queremos seguir aburriendo al lector con más datos sobre la crisis internacional y sus ya inevitables manifestaciones desde fines del 2017, sirva este cúmulo de datos para graficar que la caída aparente en el precio del vino argentino de exportación no es “una crisis del sector” ni

¹¹ https://elpais.com/economia/2017/07/08/actualidad/1499536116_769763.html

¹² Fuente: Institute of International Finance.

¹³ Datos de la International Organisation of Wine (OIV).

¹⁴ Ver más información sobre los resultados 2020 en:

https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/inv-minagri-2020_export_vinos_2020.pdf

La “crisis” vitivinícola y la caída del salario.

mucho menos, sino producto de una crisis superior, mundial. Sin embargo, lejos de verse tan afectado el sector vitivinícola –como gustan declarar los bodegueros- en realidad el precio del litro exportado sigue siendo muy superior a períodos anteriores, además en plena crisis internacional la posición de Argentina en el mercado mundial de vinos lejos de empeorar mejoró ostensiblemente.

A eso debemos agregarle necesariamente la devaluación en Argentina, que viene a disminuir los costos de producción (principalmente salario) aumentando exponencialmente los márgenes de ganancia.

Los fabricantes suelen lamentarse en público diciendo que las devaluaciones perjudican la producción y su rentabilidad. En realidad eso es una mentira digna solamente de sinvergüenzas: el único argumento que esgrimen es que tienen un aumento en los costos de los productos importados, dentro de los cuales suelen incluir el *packaging*. La realidad es que prácticamente no existen insumos importados: en nuestro país se fabrican las botellas, los envases de cartón, y la mayoría de los insumos químicos para la producción. La importación de insumos como los toneles de roble resulta absolutamente marginales en el volumen global. Sin embargo, con cada devaluación disminuyen el salario en dólares y aumentan su margen de ganancia con la exportación; en tanto que las bodegas de producción para el mercado interno, ya hemos demostrado como aumentan los precios muy por encima de los salarios, por lo cual, quienes producen para el mercado externo se ven inmediatamente beneficiados por las devaluaciones, y quienes lo hacen para el mercado interno, terminan incrementando los precios por encima de los salarios, por lo tanto, también aprovechan la situación para disminuir costos (siendo el principal costo el salario). Esto cuando no deciden reorientar el vino de mercado interno y enviarlo como vino a granel hacia el exterior.

Si nos detenemos en la modalidad de exportación vemos que históricamente el fraccionado es mayoritario: del 2001 al 2018 concentra un promedio del 68% de las exportaciones en términos de volumen y un 91% en términos de valor. El precio promedio del vino fraccionado aumentó ininterrumpidamente en los últimos 20 años en Argentina¹⁵. Entre el 2000 y el 2018 aumentó un 143,82% pasando de los 1,66 US\$/l a los 4,04 US\$/l.

Por su parte, el vino a granel de baja calidad que se exporta sobre el excedente de la producción para el mercado interno genera un incremento muy significativo en el volumen del total exportado, pero no así del valor ingresado por exportaciones. De esta manera, la relación US\$/l (precio promedio) cae significativamente. El siguiente gráfico muestra la evolución de la relación entre volumen y valor de exportación (precio promedio) para el vino a granel, fraccionado y el promedio general:

¹⁵ No están disponibles los datos 2019 y 2020.

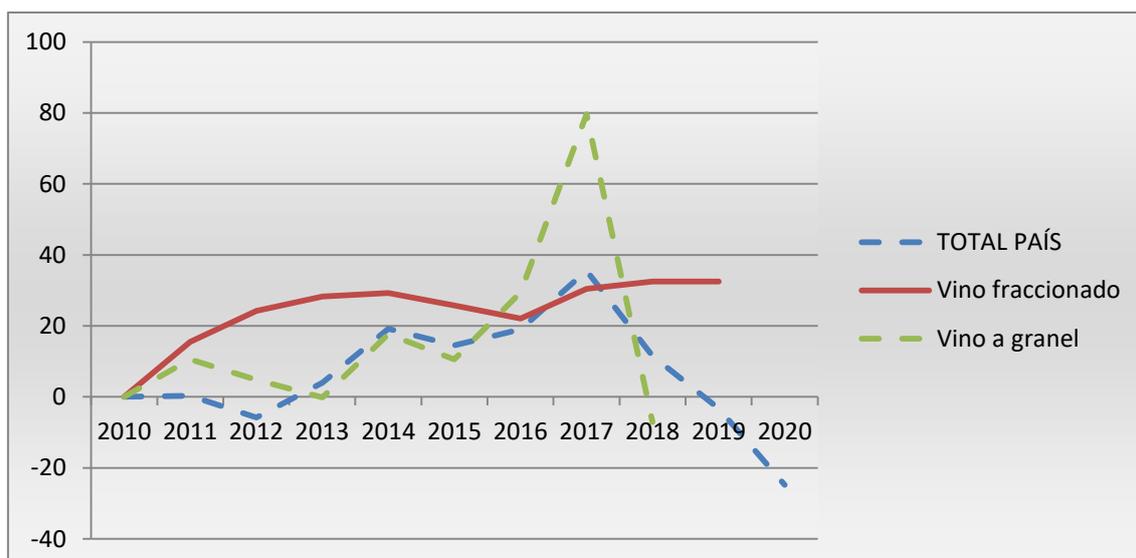


Gráfico 5: Evolución del precio medio del vino exportado, expresado como US\$ FOB/litro.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV.

El precio del vino a granel se mantiene relativamente constante en el tiempo, manifestando una tendencia alcista en el período observado. Por su parte, el precio promedio del vino a granel oscila con grandes altibajos, y el promedio general (fraccionado+granel) repite dicha tendencia. **Sin embargo, el 90% del valor de las exportaciones proviene del vino fraccionado** es decir que el vino a granel se exporta muy barato, por eso es el responsable de la caída general del promedio. De nuevo, motivos para la exportación barata del granel sobran: vinos de menor calidad y disminución forzada del precio para disminuir el pago de aranceles y fraccionar en destino. Por esta razón el precio de referencia que debemos tomar es el de la exportación de vino fraccionado, y no el total general.¹⁶

En cuanto a la distinción de varietal o no varietal se observa un desplazamiento desde la exportación mayoritaria de vinos sin distinción de varietal que en el 2003 representaba un 62,28% en volumen y en el 2018 cayó al 29,06%; en términos de valor sin embargo ya en 2003 la exportación de vinos de varietal significaba el 71,27% de las exportaciones, y para el 2018 el porcentaje ascendió al 88,85%. **De manera tal que, a la actualidad, la exportación de vinos con distinción de varietal concentra el 69,62% del volumen y el 88,85% del valor exportado.** A su vez este tipo de vino se exporta principalmente como embotellado: **en forma embotellada sale el 84% en volumen y 94% en valor del vino varietal.** Esto reafirma la tendencia ya expresada de elaboración de vinos de mayor valor agregado para la exportación.

Así, a medida que avanzamos en la caracterización, los segmentos más importantes no solo son los de mayor valor agregado, además son los menos susceptibles a las oscilaciones del mercado, y mantuvieron un aumento sostenido en su precio internacional.

Si hacemos tanto hincapié en este tipo de información estadística es solo por un motivo: la burguesía festeja cuando los vinos argentinos son galardonados internacionalmente, pero llora diciendo que están "en crisis". La realidad, como vemos, dista mucho de ser esa, al contrario,

¹⁶ Resultaría de mucha utilidad recibir información sobre aquellas grandes bodegas que exporten a granel, para estudiar que acuerdos comerciales o plantas fraccionadoras poseen en países de destino.

La “crisis” vitivinícola y la caída del salario.

en plena crisis internacional, el sector vitivinícola argentino ha sido uno de los grandes ganadores del mercado mundial, escalando posiciones, pasando de ser el 11° exportador mundial a ubicarse en el puesto 8° y sin ver disminuidos los precios de su principal segmento exportado: los vinos fraccionados, que representan más del 90% de los ingresos de exportaciones vínicas.

V] LA SITUACIÓN DE LA CLASE OBRERA.

Hasta ahora nos limitamos a analizar la situación económica del sector, desde el punto de vista del capital. Ahora veremos qué sucede con la situación de los trabajadores y trabajadoras, exclusivamente en lo que se refiere al problema salarial. No trataremos por tanto otros aspectos de la explotación referido a las condiciones laborales, de seguridad e higiene, la intensidad y duración de la jornada laboral, etc. Simplemente compararemos la escala salarial.

Para todos los cálculos tomamos como referencia el salario “operario común” de bodega mensualizados, sin antigüedad, incluyendo bonos no remunerativos, refrigerio, presentismo perfecto y presentismo completo, y habiéndole descontado los aportes patronales (17%) y la famosa “cuota solidaria” obligatoria, que es el 1,5% que va a parar a la caja del sindicato. Cabe destacar que en los últimos años el peso de los montos no remunerativos y premios de presentismo han ido aumentando en forma creciente si se contempla de modo histórico: en enero de 1991 el salario básico correspondía al 87% y en febrero del 2021 constituye solo el 79%, es decir que el peso del básico en el ingreso de los y las obreras es cada vez menor. Si en nuestros cálculos eximimos los presentismos y los bonos en negro, la tendencia a la baja salarial que observaremos a continuación se acentúa de manera notable. Incluimos los presentismos y bonos no remunerativos justamente para no darle excusas a los empresarios y sus medios de comunicación, quienes indudablemente buscarán excusarse en estos “beneficios” del convenio colectivo de trabajo. “Beneficios” que en realidad son cadenas de esclavitud asalariada.

Si analizamos la evolución general del sector, los ingresos del sector vínico¹⁷ aumentaron entre 2010 y 2019 un 991% en pesos, mientras que el salario en el mismo período aumentó un 916%, es decir que **el salario aumentó menos que la facturación del sector durante los últimos cinco años**. Eso se llama pérdida del poder adquisitivo...

Pero como la producción se divide en bodegas que lo hacen para el mercado interno y otras para el mercado externo,¹⁸ el análisis debe ser dividido en tres: 1) salarios vs precios del vino en el mercado interno; 2) salarios vs precios del vino en el mercado externo; 3) pérdida del poder adquisitivo.

¹⁷ Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas (Mendoza).

¹⁸ Ya hemos aclarado que inclusive aquellas bodegas que producen “para el mercado interno” terminan vendiendo sus productos en el mercado externo colocándolos como vinos a granel.

1) SALARIOS Vs PRECIOS DEL VINO EN EL MERCADO INTERNO

Como base de precios tomamos el Índice de Precios al consumidor (IPC) publicado por el INDEC, cuya última serie disponible comienza en abril del 2016 y, como base auxiliar tomamos el precio ponderado de conjunto (contado y financiado) de la Bolsa de Comercio de Mendoza. El aumento acumulado de precios fue del 463% (con un precio de 79,48\$ a enero del 2021) según el IPC y del 545% según los precios ponderados de la Bolsa de Mendoza. Por su parte, el aumento salarial acumuló un 321% lo que significa que, de acuerdo al INDEC, **los precios del vino aumentaron un 142% más que los salarios en los últimos 4 años** y un 224% según la Bolsa de Comercio de Mendoza. Digamoslo de otra manera: en abril del 2016 el salario de bolsillo de un vitivinícola podía comprar 467 botellas de vino de la canasta básica, en febrero del 2021 la misma categoría salarial solo paga 322 botellas, **es decir que la bodega se viene ahorrando 145 botellas por cada obrero u obrera, solamente en el período estudiado**. Este aumento acumulado puede observarse en el siguiente gráfico:

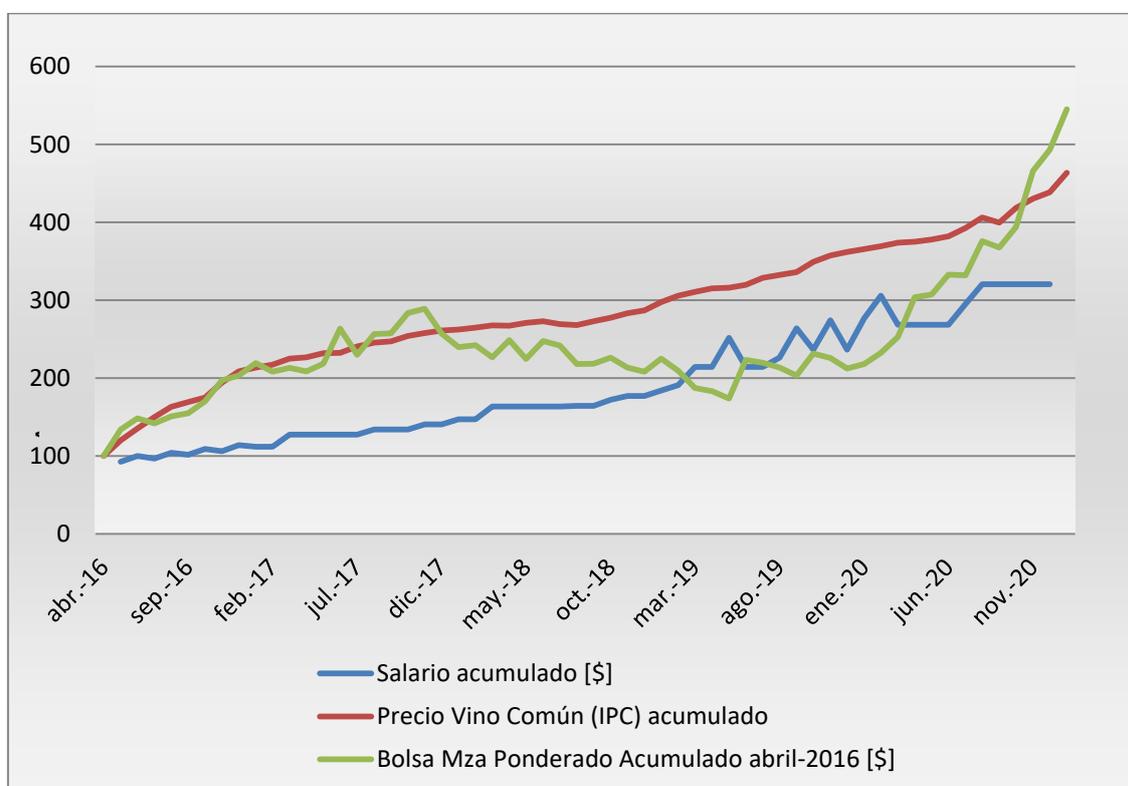


Gráfico 6: Incremento acumulado del precio del vino común según la canasta alimentaria; del precio ponderado de la Bolsa de Comercio de Mendoza; y del salario de bolsillo de un operario común de bodega. Gráfico con base=100 para abril 2016.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV, Bolsa de Comercio de Mendoza y FOEVA.

Si bien durante el 2017 se observó un aumento en el precio del vino, **éste no tuvo impacto en el crecimiento de los salarios**, la famosa teoría del derrame queda sepultada con ejemplos como este. Cuando le va bien a los empresarios... a los trabajadores nos va mal.

La “crisis” vitivinícola y la caída del salario.

Hasta aquí vemos como los salarios se atrasan en función de los precios al mercado interno. No obstante debemos tener en cuenta que el mercado interno es solo uno de los segmentos para la producción vitivinícola, y que el peso del mercado externo es cada vez mayor.

2) SALARIOS Vs PRECIO DEL VINO DE EXPORTACIÓN.

La mejor forma de medir la evolución del vino de exportación es dividir la cantidad de litros exportados por los dólares FOB que ingresan, para obtener el precio por litro exportado, en dólares. Tomamos como referencia el vino fraccionado, de acuerdo a las observaciones realizadas en el apartado III del presente informe. Con respecto a la masa salarial, para pasarla a dólares tomamos como referencia el promedio del precio de compra y venta de dólares diario dado por el Banco Central, y luego lo promediamos para determinar el cambio mensual. **Debe considerar el lector que trabajamos con el dólar oficial, colocándonos así en la peor situación desde el punto de vista de las estadísticas, es decir, en la situación en la cual el salario “no pierde tanto”.** En la realidad, el salario vitivinícola en dólares es mucho menor (menos de la mitad de lo informado aquí), puesto que el dólar “blue”, o bien el dólar “solidario” (muy cercanos entre sí al momento de escribirse este informe) es el que verdaderamente determina el salario en valores internacionales. Pero para no darle excusas a los empresarios, vamos a trabajar todo con el mentiroso dólar oficial. Lamentablemente no contamos con los valores de exportación discriminados según vino fraccionado y a granel para el año 2020.

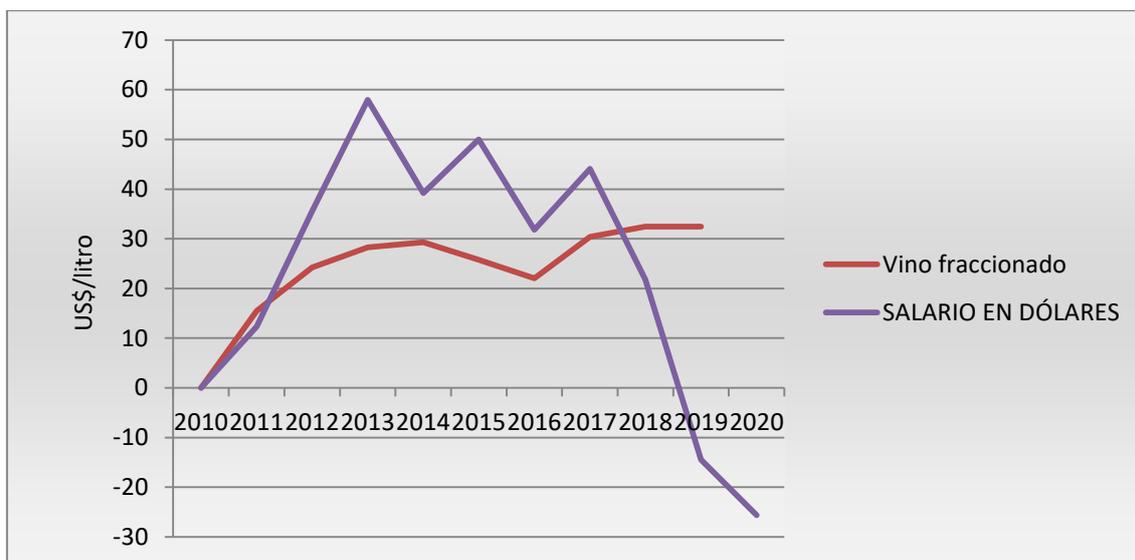


Gráfico 7: Variación del precio del vino fraccionado exportado expresado como US\$ FOB/litro y del salario de bolsillo de la categoría operario común en dólares. Base=0 al 2010.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV, FOEVA y del Banco Central.

En el gráfico anterior se puede observar cómo el salario en dólares cae abismalmente desde el 2013 a la fecha (línea morada), mientras el precio del vino fraccionado aumenta hasta el 2019, última fecha con valores disponibles en los informes del INV. En el período seleccionado los salarios en dólares cayeron un 26% y el precio promedio de las exportaciones de fraccionado aumentaron un 32%. Lejos de “crisis” esto significa que las bodegas exportadoras encontraron una enorme disminución de costos de producción, al tiempo que aumentaba el valor agregado

La “crisis” vitivinícola y la caída del salario.

de la producción. La ganancia acumulada de este sector es enorme. Por su parte, la exportación de vino a granel se da como mecanismo de compensación de la caída del consumo interno y como forma de agotar stock, pero la exportación de vino fraccionado tiene mayor estabilidad en el tiempo: entre el año 2007 y el 2020 ronda los 1.800.000 hl y los 2.000.000 hl, mientras que el vino a granel tiene altibajos tan grandes que puede pasar de los 312.880 hl en 2017 a los 1.933.279 hl en 2020 (+518%). En términos de valor también existe una estabilidad importante: en total el valor FOB de exportaciones ronda los US\$ 835.000.000 desde el 2011, mientras el valor total del fraccionado pivotea en torno a los US\$ 760.000.000 sin grandes variaciones.

De esta manera, cuando las cifras oficiales se concentran exclusivamente en el volumen de exportación y comparan fraccionados con granel, metiendo todo en una misma bolsa, sin considerar tampoco las prácticas de bajos precios para embotellado en destino como forma de evadir impuestos, lo único que hacen es fomentar el verso de la “crisis vitivinícola” para continuar disminuyendo el salario de los trabajadores.

3) SALARIO Vs IPC: CAÍDA DEL PODER ADQUISITIVO.

Algún oportunista podría decir que el problema no es el aumento del vino en particular, sino de los productos que adquieren los trabajadores para su subsistencia. Por eso, a continuación graficamos la caída del poder adquisitivo del salario vitivinícola (contando presentismos, bonos y refrigerio), en función del IPC:

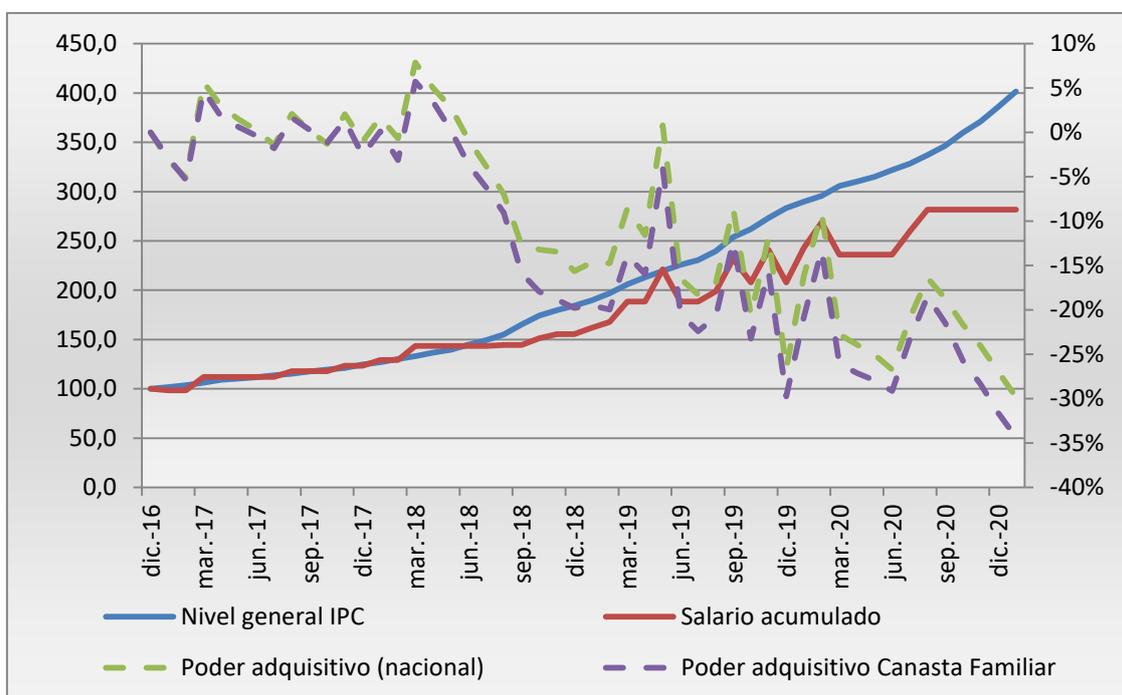


Gráfico 8: Aumento acumulado del IPC y del salario de bolsillo de categoría operario común (eje primario); pérdida del poder adquisitivo respecto al IPC y a la canasta alimentaria del INDEC (eje secundario). Base=100 a diciembre del 2016.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC y FOEVA.

El poder adquisitivo del salario cayó un 30% con respecto a diciembre del 2016 para el índice general de precios. **Si consideramos la canasta familiar del INDEC, la caída en el poder adquisitivo acumula ya un 35% en solo 4 años (línea violeta punteada).** De todas formas, ese número no grafica ni de cerca la situación salarial vitivinícola, ya que en el período indicado, el salario **siempre se ubicó por debajo de la canasta familiar oficial.** Para que el salario inicial supere la línea de pobreza el aumento sobre el sueldo de enero debería haber sido al menos del 120% sobre la base de enero. Pero los obreros y obreras recibieron un aumento en febrero. Bueno, supongamos que en Argentina no existió inflación durante todo febrero¹⁹, en ese caso, el aumento mínimo que un trabajador o trabajadora vitivinícola cabeza de familia debe percibir para no caer bajo la línea de pobreza debe ser, **al menos, del ¡87%! para llevar su sueldo de \$ 30.260 (contando presentismos y refrigerio) al equivalente de la canasta básica de enero (56.458,84\$).**²⁰

Debemos aclarar que la canasta elaborada por el INDEC contiene alimentos de pésima calidad, cuyos precios muchas veces no se reflejan en góndola, y dentro de los bienes necesarios para la subsistencia no contempla aspectos elementales como el alquiler. Muchísimo más aceptable resulta la canasta familiar elaborada por ATE-INDEC, que sitúa el valor de la canasta para enero en \$ 82.085. Para ello, los y las obreras vitivinícolas deben conquistar un aumento salarial del 171%.

VI] RESUMEN DE CONCLUSIONES

Las cámaras empresariales, los medios de comunicación y los gobiernos de turno siempre afirman que el sector vinícola se encuentra en crisis, en el presente trabajo hemos demostrado que:

- En el sector de viña se ha operado un agudo proceso de concentración económica donde han quebrado 12.734 productores (35,0% del total) desde 1990 hasta 2019. Sin embargo aumentó la superficie implantada y el tamaño medio del viñedo, es decir que los grandes productores crecieron a costa de la quiebra de los pequeños.
- Ha habido un avance en la integración vertical del sector vínico, demostrado por el hecho de que la uva ingresada a establecimientos proveniente de viñedos propios aumentó un +5,45% entre 2005 y 2019 en el promedio general, y un +6,03% en Mendoza. En esa provincia, el 43,36% de las uvas ingresadas a bodega ya provienen de plantaciones propias.
- La reconversión del sector operada en los últimos 20 años ha agudizado el proceso de concentración económica. Además de la tendencia al control total de la viña, el aumento en el uso de sistemas de espaldera en detrimento al típico de parral da cuenta de una tendencia también en la automatización de la recolección de uva, lo que implica a su vez despedir trabajadores no por “crisis” sino por bonanza productiva.
- Las exportaciones, aunque fluctúen en términos de volumen, se mantienen constantes en términos de valor. En los últimos 20 años el 90% del valor exportado corresponde a

¹⁹ Al momento de escribirse este informe no se ha dado a conocer la inflación de febrero.

²⁰ Tomamos como referencia la segunda categoría de la Canasta básica total del INDEC, que contempla “Hogar 2: de cuatro integrantes, compuesto por un varón de 35 años, una mujer de 31 años, un hijo de 6 años y una hija de 8 años.”

La “crisis” vitivinícola y la caída del salario.

vino fraccionado, ubicándose como el principal producto de exportación. En ese segmento, lejos de observarse una caída de precios acorde a la crisis internacional, lo que se da es una estabilidad sostenida del precio del vino en dólares.

Queda totalmente desmentida la supuesta crisis vitivinícola. Crisis para los pobres, ganancias para los poderosos. Por su parte, la fiesta del vino argentino la vienen pagando las y los trabajadores. Este breve estudio demuestra que:

- Entre 2010 y 2019 el precio del vino en dólares aumentó un 32% mientras que los salarios disminuyeron un 26%.
- Según la Canasta alimentaria del INDEC, el precio del vino aumentó un 142% por encima de los salarios vitivinícolas, y según la Bolsa de Comercio de Mendoza, el aumento de los precios fue un 224% superior al salario
- Tanto para el mercado interno como para el mercado externo el precio del vino aumenta muy por encima de los salarios, lo que redundará en mayores ganancias para las empresas y más miseria para el pueblo trabajador.
- **Para que las familias vitivinícolas salgan de la línea de pobreza oficial** (establecida por el INDEC, sin contemplar alquiler y con una canasta alimentaria de pésima calidad) **deben percibir un aumento salarial urgente de al menos un 87% aun considerando como parte del salario el refrigerio, que se cobra en negro, y los dos presentismos, es decir, aún a costa de la salud de las y los obreros.**