

Industria vitivinícola argentina: un análisis de su desempeño exportador en el período 2007-2013

Por Dionisio y Baco

Resumen

Este trabajo pretende realizar un estudio del desempeño exportador del sector vitivinícola argentino a partir del análisis de indicadores cuantitativos claves. Para ello se realiza la construcción de índices en base a las consideraciones del International Trade Centre y se los compara a lo largo del período considerado. Los resultados hallados permiten la identificación de factores que afectan la evolución y el potencial del desempeño exportador. Ergo, es factible el reconocimiento de las fortalezas y debilidades subyacentes en la industria considerada, hecho que adquiere vital importancia para la formulación y/o reorientación de políticas en vista del Plan Estratégico Vitivinícola 2020.

I. Introducción

Durante las últimas décadas, en el marco de la creciente importancia de los modelos de crecimiento endógeno, las regiones adquirieron relevancia como territorios de carácter competitivo y como ámbitos específicos en los que los actores pueden construir su propia identidad estratégica para enfrentar el proceso de globalización (Alderete, 2013).

En este sentido, el término “economías regionales” refiere, usualmente, a aquellas regiones argentinas ubicadas fuera del área pampeana. En tales regiones productivas, fue el mercado nacional el principal impulsor de su expansión histórica. El Noreste se encargaba de producir yerba mate, tabaco, algodón en fibra, frutas tropicales y tanino para la curtiembre; el Noroeste proveía de frutas, vinos, azúcar y hortalizas, además de petróleo y gas; la Región Cuyana se especializaba en vinos, frutas, hortalizas y petróleo mientras que la extensa Área Patagónica ofrecía productos de la pesca, lana y una amplia gama de frutas y combustibles líquidos y gaseosas (Rofman, 1999).

Particularmente, la industria vitivinícola argentina ha sido testigo de numerosas transformaciones desde las postrimerías del siglo XX, lo cual ha derivado en un crecimiento importante (principalmente en la última década) en el valor de las exportaciones. No obstante, no se han podido ubicar trabajos de investigación que estudien el desempeño exportador (considerándolo como categoría analítica) del sector vitivinícola en Argentina.

En base a lo comentado en el párrafo anterior, se comprende la necesidad de una indagación acerca del desempeño exportador del sector vitivinícola argentino, como forma de evaluar su inserción externa y, consecuentemente, señalar sus fortalezas y debilidades. Esto adquiere mayor relevancia si se tiene en cuenta el Plan Estratégico Vitivinícola 2020¹, a fines de realizar aportes para la comprensión de la dinámica de la industria, de modo que pueda ser útil para posibles formulaciones y/o reorientaciones de políticas.

Específicamente, el presente trabajo se propone responder la siguiente pregunta:

- ¿Cómo ha sido el desempeño exportador del sector vitivinícola argentino en el período 2007-2013 y qué factores han influido en su evolución?

Metodológicamente, se pretende realizar una labor de diagnóstico del desempeño exportador a partir de la construcción y análisis de los indicadores parciales que conforman el *Trade Performance Index* (TPI), elaborado por el *International Trade Centre*² (ITC). Las principales

¹ Véase: <http://www.integracionvitivinicola.com/documentos/proyecto/pevi.pdf>

² Es menester destacar que el *International Trade Centre* elabora el TPI y sus indicadores parciales para países y para sectores productivos de gran nivel de agregación, por lo que no se ha identificado tal construcción para el sector vitivinícola argentino específicamente.

fuentes de datos están constituidas por el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) y la *Food and Agriculture Organization of the United Nations* (FAO).

A fines de lograr lo comentado anteriormente, durante el desarrollo se procura el cumplimiento de los siguientes objetivos:

Objetivo general:

- Diagnosticar el desempeño exportador del sector vitivinícola argentino en el período 2007-2013.

Objetivos específicos:

- Cuantificar las exportaciones netas y exportaciones por habitante de la industria vitivinícola argentina en el período 2007-2013.
- Determinar la variación porcentual del valor de las exportaciones netas a lo largo del período 2007-2013 y establecer los factores que inciden en su evolución.
- Cuantificar el grado de diversificación de las variedades exportadas y mercados de exportación del sector vitivinícola argentino, en el período 2007-2013.
- Determinar la cuota de mercado del sector vitivinícola argentino y establecer los factores que inciden en su cambio absoluto a lo largo del período 2007-2013.

II. Breve reseña acerca de la evolución del sector vitivinícola argentino

Con el objeto de comprender y tener una visión más completa de la situación reciente del sector vitivinícola argentino, es pertinente señalar algunas cuestiones respecto de su evolución en las últimas décadas. En este aspecto, tal como señalan Bocco et al. (2007), el sector bajo análisis experimentó una profunda reestructuración a partir de la última década del siglo pasado, cuyas “[...] características principales han sido la introducción de innovaciones tecnológicas y organizacionales para la reorientación productiva de la trama, al diversificarse la producción con el desarrollo de los vinos varietales y la elaboración de mostos para exportación; la inserción en el mercado externo tanto de los vinos denominados “finos” como de los vinos básicos o de mesa y el mosto; y el fenómeno de transnacionalización de numerosas bodegas y viñedos como consecuencia de la apertura de la economía argentina y el ingreso de capitales extranjeros en el sector agroalimentario” (Bocco et al.:3). Este proceso se tradujo en cambios en la composición varietal de los viñedos, en un aumento en el número de bodegas elaboradoras y fraccionadoras, y en un incremento de la superficie cultivada. Asimismo, se verificó una creciente orientación exportadora.

El proceso de transformación iniciado en la década de los noventa continuó su curso durante el comienzo del nuevo milenio. En este aspecto, pueden mencionarse la instalación de

nuevas bodegas, el incremento del número de vinotecas, así como también el aumento en la popularidad de los *wine bars*, cursos de cata y revistas especializadas. Por otra parte, los consumidores se han vuelto más exigentes, lo cual ha llevado a una reconversión de los viñedos a través de la implantación de cepas de alta calidad enológica e instalación de tecnologías de última generación, facilitando la elaboración de vinos de mejor calidad (Barraud, 2012).

Por último, como indican Bocco et al. (2007), es menester destacar que la reestructuración del sector vitivinícola debe entenderse como parte de un fenómeno global, caracterizado por el surgimiento de una producción más flexible. En este sentido, se pone de manifiesto un proceso de segmentación del mercado de productos como consecuencia de una demanda que exige productos nuevos y diferenciados.

III. Desempeño exportador: concepto e indicadores. Metodología

De acuerdo a las consideraciones de Beleska-Spasova (2014), el desempeño exportador de una determinada firma refleja un comportamiento específico de la misma en el aprovechamiento de sus recursos y capacidades en un contexto internacional, para un momento dado del tiempo. Asimismo, como bien señala la citada autora, la literatura es diversa en cuanto a acercamientos metodológicos, factores determinantes e indicadores para estudiar el desempeño exportador. Teniendo en cuenta dicha complejidad se ha optado por utilizar, tal como se ha señalado en la introducción, los indicadores parciales que conforman el TPI como forma aproximada de diagnosticar el desempeño exportador del sector vitivinícola.

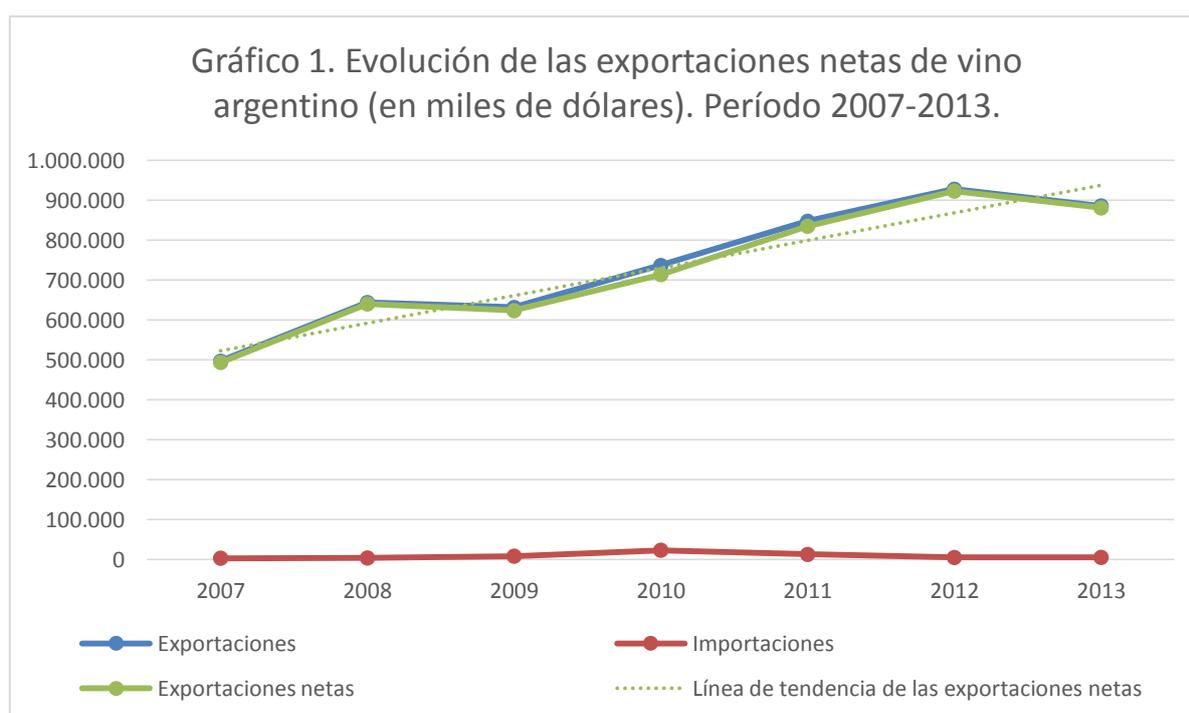
Los indicadores parciales mencionados en el párrafo anterior refieren a las siguientes variables relevantes para el desempeño exportador: valor de las exportaciones netas, nivel de exportaciones per cápita, grado de diversificación/concentración de productos y mercados de exportación, y cuota de mercado mundial. La elección de los indicadores parciales del TPI se justifica por dos razones: por un lado, conforman medidas objetivas susceptibles de cuantificación que pueden ser construidas mediante datos proporcionados periódicamente por organismos oficiales; por otro lado, tales indicadores pueden ser medidos anualmente y compararse a lo largo del tiempo. Asimismo, es menester resaltar que la elección del período de análisis se ha efectuado conforme a la disponibilidad de datos.

Por último, debe destacarse que el ITC elabora el TPI para países y sectores productivos de gran nivel de agregación, y se expresa mediante un ranking construido a partir de la comparación de los indicadores parciales para los distintos países y sectores. La ejecución de semejante tarea para el análisis del sector vitivinícola queda fuera de los objetivos del presente trabajo, por lo que éste se limita solamente al análisis exhaustivo de los indicadores parciales.

IV. Exportaciones netas y exportaciones per cápita de la industria vitivinícola

La relación existente entre el nivel de exportaciones netas y el desempeño exportador resulta casi evidente: conforme aumenta el primero, mejor calificación obtiene el segundo. Tal como señala el ITC (2007), las exportaciones netas constituyen un indicador sencillo pero confiable en lo concerniente a la posición en el mercado mundial de un determinado sector o país.

Como una primera aproximación, es conveniente analizar la evolución de las exportaciones netas en términos de valor, puesto que proporciona información acerca de la entrada o salida neta anual de dólares en concepto de intercambios comerciales de vino con el resto del mundo.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la FAO

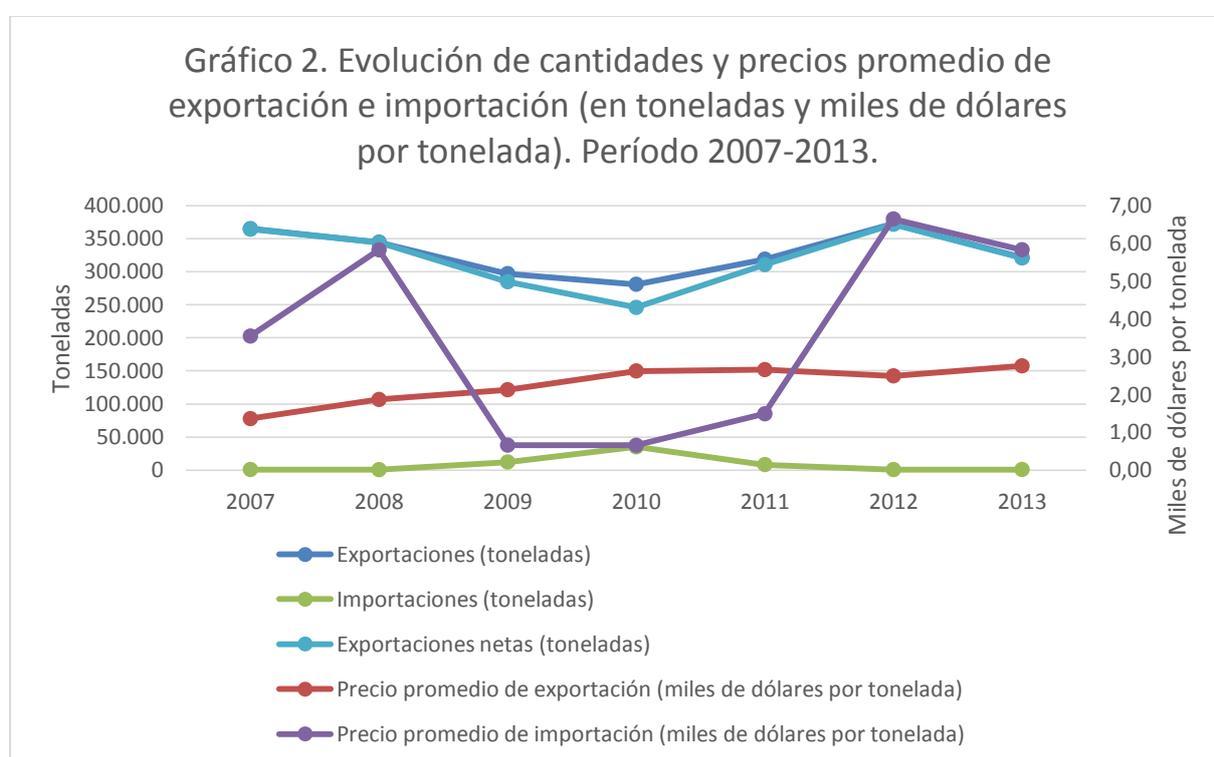
En el gráfico 1, se observa que las exportaciones netas del sector vitivinícola argentino siguen una tendencia alcista en el período bajo análisis. No obstante, existen dos pequeñas mermas en los años 2009 y 2013, siendo más acentuada (en términos absolutos y relativos) la segunda. Para el primer caso, se observa una caída de 16.867 miles de dólares en concepto de exportaciones netas, implicando un retroceso de un 2,63% respecto al año 2008. Siguiendo a Álvarez de Toledo (2014), este hecho se atribuye a dos fenómenos: por un lado, la crisis de las hipotecas *subprime* afectó considerablemente a Estados Unidos y a la UE-

15³, quienes representan aproximadamente el 65% del consumo mundial; por otro lado, en Argentina se produjo una sequía que tuvo repercusiones sobre la producción de uvas. Por otra parte, el año 2013 significó un descenso de 42.228 miles de dólares de exportaciones netas respecto al año anterior, consolidando una contracción del 4,57%.

Considerando el período en su totalidad, entre los años 2007 y 2013 se observa un crecimiento de las exportaciones netas del 78,44%, pasándose de 493.858 miles de dólares a 881.231 miles de dólares. Asimismo, la tasa de crecimiento promedio anual fue del 10,13%.

Por otra parte, debe destacarse la exigua magnitud (tanto en términos absolutos como relativos) de las importaciones de vino, hecho que deriva en la coincidencia casi perfecta de las curvas de exportaciones y exportaciones netas. Además, dicha variable se mantiene durante todo el período sin mayores modificaciones, con un pequeño pico en el año 2010.

Una segunda mirada de las exportaciones netas de vino exige un análisis de la evolución de los precios⁴ y cantidades, tanto de las exportaciones como de las importaciones.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la FAO

³ Refiere a los 12 miembros originales de la Unión Europea (constituida en 1993), más 3 países adicionales que se incorporaron en 1995, a saber: Austria, Finlandia y Suecia.

⁴ Se analizarán los precios *promedio* de exportación (importación), calculados mediante el cociente del valor nominal de las exportaciones (importaciones) y la cantidad exportada (importada). Puesto que las variables nominales están medidas en miles de dólares y las cantidades en toneladas, los precios promedio quedarán expresados en miles de dólares por tonelada.

En primer término, en base al gráfico 2, puede observarse que la curva de exportaciones netas muestra una evolución distinta cuando se la expresa en términos de cantidad. En este sentido, sigue una senda decreciente hasta alcanzar un mínimo en el año 2010 equivalente a 245.959 toneladas. Paralelamente las importaciones presentan su punto más alto (35.036 toneladas) mientras que las exportaciones alcanzan su valor más bajo (280.995 toneladas). Luego, las exportaciones netas retoman su crecimiento hasta el 2013 (alcanzando previamente, en 2012, un máximo de 372.389 toneladas), donde se verifica una nueva caída.

La discrepancia en las sendas de las exportaciones netas al medirlas en cantidad y en valor, permite inferir que la evolución de los precios (tanto de exportación como de importación) ocupa un rol importante. Particularmente, es llamativa la disparidad en el desarrollo de los precios promedio de importación durante el período analizado, hecho que contrasta con el crecimiento relativamente uniforme de los precios promedio de exportación.

Con el objeto de robustecer el análisis de las exportaciones netas del sector vitivinícola, es factible el examen de su evolución en términos porcentuales. Específicamente, se pretende la descomposición de la tasa de crecimiento de las exportaciones netas (medidas en valor). A tales efectos, se establecen las siguientes identidades:

$$VNEN^t = PE^t \cdot CE^t - PI^t \cdot CI^t$$

Donde:

$VNEN^t$ es el valor nominal de las exportaciones netas (medido en miles de dólares), correspondiente al sector vitivinícola argentino en el período t .

PE^t es el precio promedio de exportación (medido en miles de dólares por tonelada), correspondiente al sector vitivinícola argentino en el período t .

PI^t es el precio promedio de importación (medido en miles de dólares por tonelada), correspondiente a las importaciones de vino por parte de Argentina en el período t .

CE^t es la cantidad exportada de vino por Argentina (medida en toneladas) en el período t .

CI^t es la cantidad importada de vino por Argentina (medida en toneladas) en el período t .

Análogamente, para el período n se define:

$$VNEN^n = PE^n \cdot CE^n - PI^n \cdot CI^n$$

Por otra parte, es evidente que $PE^t \cdot CE^t$ es el valor nominal de las exportaciones en el período t (VNE^t) y que $PI^t \cdot CI^t$ es el valor nominal de las importaciones en el período t (VNI^t), lo cual también es válido para el período n . Por consiguiente, la tasa de crecimiento del valor nominal de las exportaciones netas ($\Delta\%VNEN$) entre los períodos t y n viene dada por:

$$\Delta\%VNE = \frac{(VNE^n - VNI^n) - (VNE^t - VNI^t)}{(VNE^t - VNI^t)}$$

Ordenando convenientemente los términos, aplicando distributiva, multiplicando y dividiendo el minuendo por VNE^t y el sustraendo por VNI^t , se obtiene⁵:

$$\Delta\%VNE = \alpha \cdot \Delta\%VNE - \beta \cdot \Delta\%VNI$$

Donde $\Delta\%VNE$ y $\Delta\%VNI$ son las tasas de crecimiento (entre t y n) de los valores nominales de las exportaciones e importaciones respectivamente. Por su parte, α y β son ponderadores que representan la participación del valor nominal de las exportaciones (importaciones) en el valor nominal de las exportaciones netas, en el período t .

En base a lo anterior, puede decirse que la tasa de crecimiento del valor nominal de las exportaciones netas es la suma de un efecto exportación ($\alpha \cdot \Delta\%VNE$) y un efecto importación ($-\beta \cdot \Delta\%VNI$). Asimismo, puesto que en los efectos descritos previamente intervienen valores nominales, puede hacerse una desagregación en términos de precio y cantidad. Ergo, para la tasa de crecimiento del valor nominal de las exportaciones se tiene que:

$$\Delta\%VNE = \frac{PE^n \cdot CE^n - PE^t \cdot CE^t}{PE^t \cdot CE^t}$$

Aplicando distributiva, considerando que $\frac{PE^n}{PE^t} = \Delta\%PE + 1$ y $\frac{CE^n}{CE^t} = \Delta\%CE + 1$, y desarrollando la expresión resultante, se deduce que:

$$\Delta\%VNE = \Delta\%PE + \Delta\%CE + \Delta\%PE \cdot \Delta\%CE$$

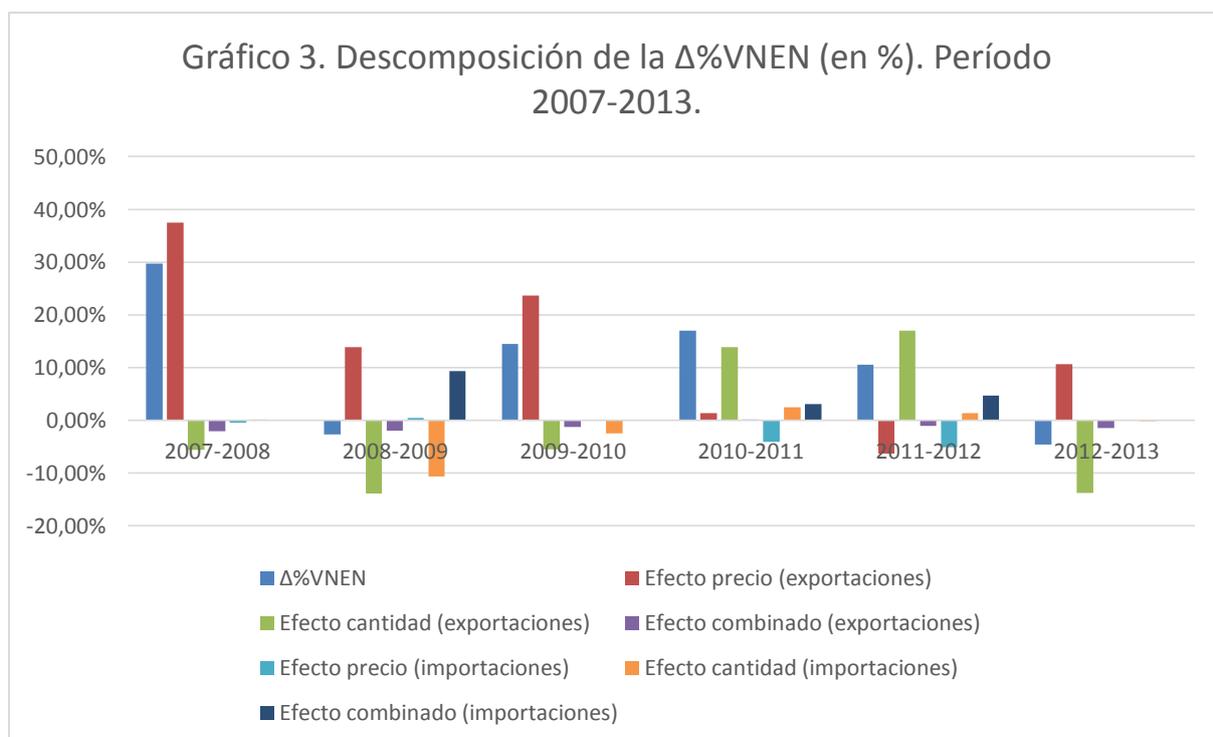
$$\alpha \cdot \Delta\%VNE = \alpha \cdot \Delta\%PE + \alpha \cdot \Delta\%CE + \alpha \cdot \Delta\%PE \cdot \Delta\%CE$$

Es decir, el efecto exportación es la suma de un efecto precio, un efecto cantidad y un efecto combinado⁶. Lo mismo ocurre para el efecto importación, puesto que análogamente puede demostrarse que:

$$-\beta \cdot \Delta\%VNI = -\beta \cdot \Delta\%PI - \beta \cdot \Delta\%CI - \beta \cdot \Delta\%PI \cdot \Delta\%CI$$

⁵ $\frac{(VNE^n - VNE^t) - (VNI^n - VNI^t)}{(VNE^t - VNI^t)} = \frac{(VNE^n - VNE^t)}{(VNE^t - VNI^t)} \cdot \frac{VNE^t}{VNE^t} - \frac{(VNI^n - VNI^t)}{(VNE^t - VNI^t)} \cdot \frac{VNI^t}{VNI^t} = \frac{(VNE^n - VNE^t)}{VNE^t} \cdot \frac{VNE^t}{(VNE^t - VNI^t)} - \frac{(VNI^n - VNI^t)}{VNI^t} \cdot \frac{VNI^t}{(VNE^t - VNI^t)}$

⁶ Nótese que si $\Delta\%PE$ y $\Delta\%CE$ son muy pequeños, el efecto combinado puede ignorarse. Por tal razón, al analizar la tasa de crecimiento de un producto de variables desde el campo continuo (el cual involucra cambios infinitesimales, en oposición al campo discreto utilizado en el presente trabajo, que analiza cambios de cualquier magnitud), se obtiene que es igual a la suma de las tasas de crecimiento de dichas variables. Para un tratamiento de la tasa instantánea de crecimiento, véase Alpha Chiang (2006).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la FAO

El gráfico 3 muestra la descomposición de la tasa de crecimiento del valor nominal de las exportaciones netas de vino: cuando las barras se encuentran por encima del eje de las abscisas, los efectos actúan a favor de una $\Delta\%VNEN$ positiva; mientras que si se ubican por debajo ejercen el efecto contrario⁷. Como puede observarse, la mayor tasa de crecimiento se presenta al inicio del período (29,69%), al comparar los años 2007 y 2008. Dicha variación se explica casi exclusivamente por el efecto precio de las exportaciones (37,52%), contrarrestado parcialmente por el efecto cantidad y combinado de las exportaciones, siendo el resto de los efectos de escasa magnitud. Posteriormente, en 2009, el efecto precio de las exportaciones sigue siendo positivo (aunque de una magnitud mucho menor a la verificada al inicio del período) y es coadyuvado por un efecto combinado de las importaciones, pero es más que neutralizado por los efectos de cantidad en las exportaciones e importaciones (es decir, las exportaciones y las importaciones en cantidad caen y aumentan, respectivamente, en una proporción tal que anulan el efecto positivo de los precios de exportación), por lo que el $VNEN$ presenta una tasa de crecimiento negativa.

En 2010 la tasa de crecimiento del valor nominal de las exportaciones netas retoma su signo positivo, impulsada principalmente por el efecto positivo de los precios de exportación. No

⁷ Si bien, para ciertos fines expositivos, puede ser útil expresar los efectos en valor absoluto, se ha optado por hacerlo con el signo correspondiente (lo cual depende del sentido de la variación porcentual y del signo del ponderador) con el objeto de representar adecuadamente las variaciones en el gráfico y su impacto sobre la tasa de crecimiento. De esta forma, por ejemplo, al hablar de un efecto negativo en los precios de importación, implica considerar un aumento de dichos precios.

obstante, durante el bienio 2011-2012 se observa la preponderancia del efecto positivo en la cantidad de exportación a la hora de la determinación de la $\Delta\%VNEN$, disminuyendo considerablemente la importancia del efecto precio de exportación (que incluso llega a tornarse negativo). Además, se destaca un aumento en los precios de importación (es decir, un efecto negativo atribuible a dichos precios), lo cual contrarresta parcialmente al efecto positivo en los precios de exportación. Finalmente, la caída de las exportaciones netas (en valor) correspondiente al año 2013 se explica fundamentalmente por una caída en la cantidad exportada (efecto cantidad de exportación negativo), con un aumento en los precios de exportación que no logra revertir el resultado.

Del análisis precedente puede concluirse que los efectos que mayor peso han tenido, a lo largo del período, en la determinación de $\Delta\%VNEN$, han sido los correspondientes a precio y cantidad de exportaciones. Debe notarse que dichos efectos han actuado, generalmente, en sentidos contrarios, pero han dado lugar, en la mayoría de los casos, a una $\Delta\%VNEN$ positiva. Por consiguiente, puede inferirse que el *mix* cantidad/precio ha sido satisfactorio. Por el contrario, los efectos correspondientes a las importaciones han tenido incidencias más aisladas.

Para finalizar el apartado, se esboza un breve comentario sobre la evolución de las exportaciones per cápita de vino argentino, dada su importancia a la hora de indicar el flujo neto de divisas (desde una perspectiva del ingreso) asignable a cada habitante. En otros términos, muestra el ingreso neto de cada persona en concepto de transacciones comerciales de vino realizadas con el resto del mundo.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la FAO y del Banco Mundial

Las exportaciones per cápita siguen un sendero alcista durante el período bajo análisis, con la excepción de dos pequeñas mermas en 2009 y 2013. Considerando las puntas, se ha pasado de 12,43 dólares por persona a 20,84 dólares por persona (previo máximo de 22,05 dólares por persona en 2012), implicando un crecimiento del 67,66%. Por otra parte, la tasa de crecimiento promedio anual ha sido del 9%. En términos generales, puede decirse que la evolución de las exportaciones per cápita fue similar a la de las exportaciones netas (en valor).

V. Grado de concentración/diversificación de variedades de vino exportadas

En este apartado se procede a la estimación del grado de diversificación de productos exportados del sector vitivinícola, a partir del uso del Índice de Herfindhal y del Número Equivalente, con el fin de dar cuenta de la estructura de la producción y nivel de desarrollo de la industria (ITC, 2007). Un mayor grado de diversificación conduce a un mejor desempeño exportador, puesto que se limita la dependencia en un pequeño grupo de productos. En términos técnicos, el Índice de Herfindhal para productos exportados (IH_p) se define como:

$$IH_p^t = \sum_{i=1}^n (PV_i^t)^2$$

Donde:

IH_p^t es el Índice de Herfindhal para productos (variedades de vino) exportados en el período t .

PV_i^t es la participación de las exportaciones (en valores nominales) de la variedad de vino i en el total de las exportaciones de vino, en el período t .

El IH_p asume, para un determinado período, un valor entre $\frac{1}{n}$ y 1. En este sentido, un valor más alto indica un mayor grado de concentración en la variedad de productos exportados. De acuerdo a las consideraciones del Departamento de Defensa de Estados Unidos y de la Comisión Federal de Comercio⁸, es factible presentar ciertos valores críticos para el índice en cuestión, estableciéndose, en consecuencia, distintos grados de concentración. Un valor menor a 0,15 da origen a una estructura de exportación “diversificada” en términos de productos; entre 0,15 y 0,25 la estructura es “moderadamente concentrada”; mientras que un índice mayor a 0,25 supone una estructura “altamente concentrada”.

Por otra parte, el Número Equivalente para productos (NE_p) se define, para un determinado período t , como:

⁸ <https://www.justice.gov/atr/horizontal-merger-guidelines-08192010#5c>

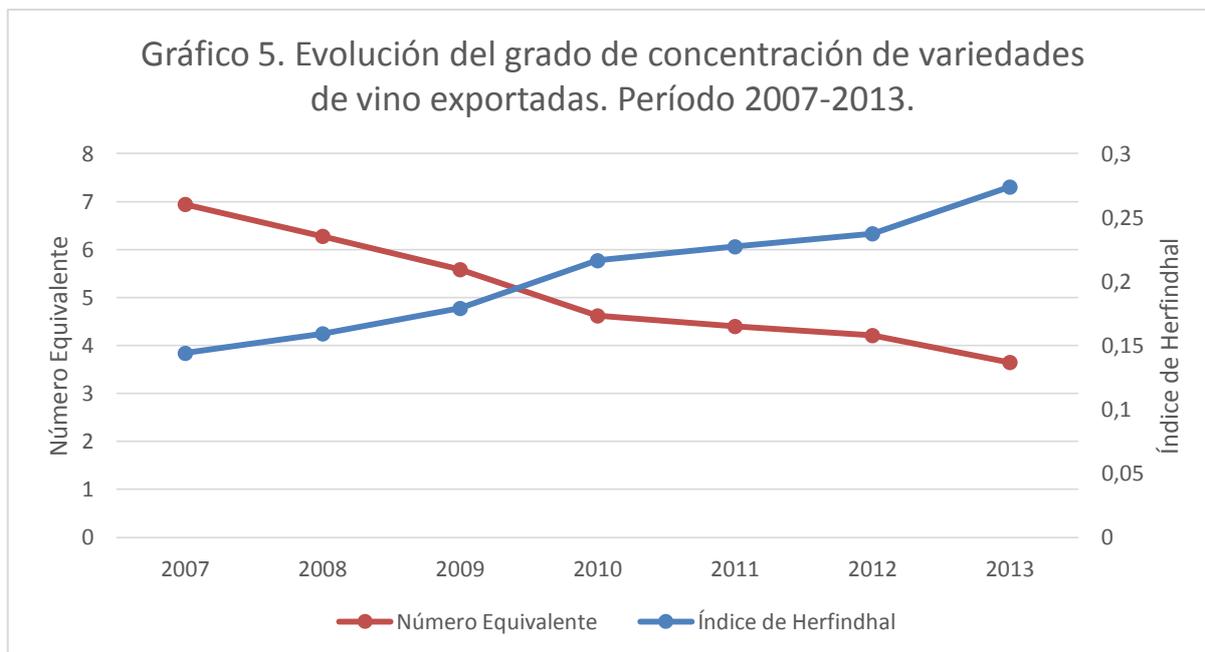
$$NE_p^t = \frac{1}{IH_p^t}$$

Tal como señala el ITC (2007), el indicador anterior representa el número hipotético de productos exportados de igual importancia que conducen al mismo grado de concentración estimado por el Índice de Herfindhal. En otros términos, refiere al número de variedades de vino en las cuales se concentran las exportaciones. Ergo, la utilidad del índice radica en el hecho de que permite distinguir entre dos tipos de productos: aquellos que concentran las exportaciones (por lo que la suma del cuadrado de sus participaciones es aproximadamente igual al valor que asume el IH_p) y aquellos que tienen una participación marginal⁹. Además, como bien indica Romero (2001), cuando un mercado se encuentra perfectamente equidistribuido el NE_p es igual al total de productos observados (lo cual es equivalente a afirmar que la estructura de exportación es más diversificada conforme el Número Equivalente se acerca al total de observaciones).

Los datos necesarios para la construcción del IH_p se han recopilado en base a información correspondiente a las exportaciones en valor de 120 variedades de vinos, utilizando como fuente de datos al INV. En este sentido, cabe destacar que la consideración de los distintos tipos de vino como productos diferentes se debe a dos cuestiones. Por un lado, desde una perspectiva de la demanda, las variedades cuentan con cualidades diferentes por sus distintas combinaciones de cepas, lo cual permite la satisfacción de necesidades particulares según el tipo de consumidor. En este aspecto puede recurrirse al modelo de Lancaster planteado por Meléndez (2012), según el cual los bienes poseen atributos subyacentes que les reportan utilidad a los consumidores, reflejando en los precios implícitos o precios hedónicos las propiedades de tales bienes. Bajo este punto de vista, es factible considerar que los consumidores de vino demandan dicho producto en base a las distintas propiedades de cada variedad, lo cual es equivalente a postular que cada tipo de vino es considerado como un producto diferente por la persona que lo consume. De esta forma el consumidor se ve beneficiado porque se ven ampliadas sus posibilidades de elección.

Por otro lado, lo expresado anteriormente puede complementarse recurriendo a la perspectiva de la producción, dado que los distintos atributos de los vinos considerados se generan a partir de procesos de producción que difieren entre sí. Esto ofrece una razón adicional que justifica la diferenciación.

⁹ En términos matemáticos, la diferencia entre el IH_p y la suma del cuadrado de las participaciones de aquellos productos que concentran en el mercado es igual a la suma del cuadrado de las participaciones de aquellos que tienen una incidencia marginal.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV

A partir del gráfico 5 puede observarse que el valor del IH_p posee una tendencia alcista, hecho que indica que, a lo largo del período de análisis, las exportaciones del sector vitivinícola presentan una concentración progresiva en sus productos. Considerando el período en su totalidad, puede verse que la estructura exportadora del sector vitivinícola experimenta los tres tipos de concentración. De esta forma, en el año 2007, la estructura de productos exportados exhibe el carácter de “diversificada”. A partir del año siguiente y hasta el 2012 inclusive, la misma pasa a ser “moderadamente concentrada”. Finalmente, en el año 2013, dicha estructura asume el carácter de “altamente concentrada”.

Al mismo tiempo, el NE_p permite una evaluación complementaria, indicando que el número hipotético de productos exportados de igual importancia que conducen al grado de concentración estimado por el IH_p ha tenido una tendencia a la baja, alejándose progresivamente del número total de productos exportados. Esto refleja el mayor grado de concentración de las exportaciones en una menor cantidad de productos. Específicamente, entre 2007 y 2013, dicho valor sufre una baja de 6,94 productos a 3,65 productos. Resulta importante destacar el papel que ocupa la variedad Malbec, cuya presencia explica gran parte de la concentración, puesto que sus exportaciones tienden a aumentar su participación a lo largo del período. No obstante, las variedades Cabernet Sauvignon y Chardonnay, así como los vinos sin mención varietal, también ocupan un rol importante.

En base a lo expresado en los párrafos anteriores, se infiere que la alta concentración en las variedades exportadas puede presentar ciertas dificultades a la industria vitivinícola, dada la

posible ocurrencia de shocks negativos en los precios de los vinos que tienen una mayor participación.

VI. Grado de concentración/diversificación de destinos de exportación

De acuerdo a las consideraciones del ITC (2007), la diversificación de los socios comerciales reduce la dependencia en un número pequeño de mercados de exportación y, por lo tanto, la vulnerabilidad a shocks en los países destinatarios de los productos vitivinícolas. Por consiguiente, un mayor grado de diversificación en los destinos de exportación involucra un mejor desempeño exportador. Al igual que en el apartado anterior, se utilizan el Índice de Herfindhal y el Número Equivalente para analizar el grado de concentración/diversificación. Teniendo en cuenta esto, el Índice de Herfindhal para mercados de exportación (IH_M) se define, para un período t , por:

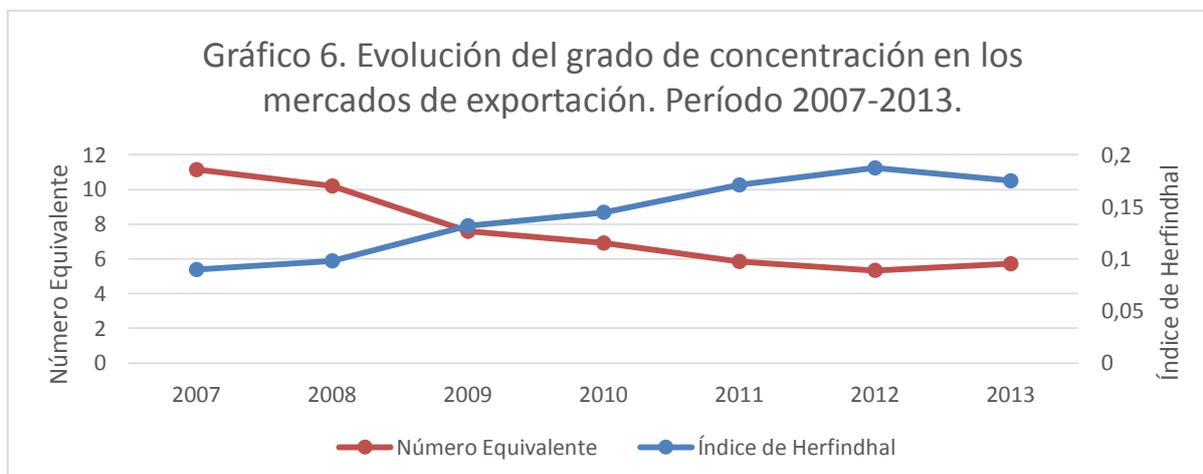
$$IH_M^t = \sum_{i=1}^n (PM_i^t)^2$$

Donde:

IH_M^t es el Índice de Herfindhal para mercados de exportación en el período t .

PM_i^t es la participación de las exportaciones (en valores nominales) al mercado i en el total de las exportaciones de vino, en el período t .

De forma análoga al apartado anterior, el Número Equivalente para mercados de exportación (NE_M) es igual al inverso del (IH_M). En este caso el NE_M representa el número hipotético de mercados de exportación de igual importancia que conducen al mismo grado de concentración estimado por el Índice de Herfindhal. En otras palabras, refiere al número de destinos de exportación en los cuales se concentran las exportaciones del sector vitivinícola.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la FAO

El gráfico 6 muestra que el IH_M sigue un sendero creciente en el período bajo consideración. Teniendo en cuenta los valores críticos del Índice de Herfindhal detallados en el apartado anterior, puede observarse que las exportaciones en términos de mercados de exportación experimentan dos tipos de concentración: desde 2007 hasta 2010 inclusive son “diversificadas”, mientras que su evolución posterior permite calificarlas de “moderadamente concentradas”.

Por otra parte, lo esbozado en el párrafo anterior tiene su correlato en la evolución del NE_M , la cual sigue una tendencia a la baja. Ergo, puede afirmarse que las exportaciones de vino argentino muestran una concentración progresiva en un menor número de mercados. Particularmente, entre puntas, dicho valor se reduce de 11,14 mercados a 5,72 mercados.

Además, se observan ciertas particularidades en la porción de mercado que representan, a lo largo del período, los países que conforman el Número Equivalente. En términos específicos, se comprueba que Estados Unidos se posiciona primero y experimenta un aumento constante en dicha porción, por lo cual absorbe la mayor parte del grado de concentración. Por otro lado, los países que le siguen en grado de importancia (Reino Unido, Canadá, Brasil) presentan, por lo general, una tendencia a estancarse o a disminuir en cuanto a su representación. Por consiguiente, es válido afirmar que el sector vitivinícola argentino muestra una concentración progresiva en menos países, pero, a su vez, con un mayor nivel de representatividad en un solo país (Estados Unidos). Este resultado puede acarrear ciertas dificultades, pues un determinado shock externo que afecte a la economía estadounidense y que incida negativamente sobre sus importaciones de vino puede derivar en una caída importante del desempeño exportador vitivinícola argentino.

VII. Cambio en la cuota de mercado mundial del sector vitivinícola argentino. Descomposición en efectos competitividad, estructural y adaptación

La cuota de mercado mundial (CMM) es el cociente entre el valor nominal de las exportaciones argentinas de vino (VNE) y el valor nominal de las exportaciones mundiales ($VNEM$) de dicho producto. En términos analíticos:

$$CMM = \frac{VNE}{VNEM}$$

El cambio (variación absoluta a lo largo del tiempo) en la CMM , entre el período t y el período r , queda definido por la expresión¹⁰:

¹⁰ Nótese que el cambio en la cuota de mercado mundial está refiriendo a una variación absoluta a lo largo del tiempo, dado que es calculado mediante la diferencia de dicha cuota entre los momentos r y t (no obstante, debe observarse que la unidad de medida del cambio es porcentual, pues se calcula en base a la diferencia absoluta de dos porcentajes).

$$\Delta CMM = \frac{VNE^r}{VNEM^r} - \frac{VNE^t}{VNEM^t}$$

De acuerdo a lo expuesto por el ITC (2007), el estudio de la variación en la *CMM* provee información acerca de la competitividad de la industria analizada. En este sentido, un cambio positivo en la cuota de mercado mundial implica un mejor desempeño exportador, mientras que una variación negativa conlleva un efecto opuesto.

La variación en la cuota de mercado mundial puede descomponerse en la suma de tres efectos¹¹: efecto competitividad (*EC*), efecto estructural (*EE*) y efecto adaptación (*EA*).

El efecto competitividad se define por la siguiente expresión:

$$EC = \sum_{j=1}^n \left(\frac{VNE_j^r}{VNI_j^r} - \frac{VNE_j^t}{VNI_j^t} \right) \cdot \frac{VNI_j^t}{VNIM^t}$$

Donde:

VNE_j^r y VNE_j^t son los valores nominales de las exportaciones argentinas de vino hacia el país j , en los períodos r y t respectivamente.

VNI_j^r y VNI_j^t son los valores nominales de las importaciones de vino del país j , en los períodos r y t respectivamente

$VNIM^t$ es el valor nominal de las importaciones mundiales de vino, en el período t .

Tal como puede observarse el efecto competitividad es la sumatoria de un producto, donde el primer factor de cada sumando es la variación de la participación de las exportaciones argentinas de vino al país j en las importaciones de tal producto correspondientes a dicho país (entre los períodos t y r); mientras que el segundo factor representa la participación de las importaciones de vino del país j en las importaciones mundiales de dicho producto (en el período t). Luego, cada sumando se corresponde con cada uno de los n países importadores de vino considerados. El efecto competitividad representa la ganancia o pérdida hipotética en la cuota de mercado mundial, que se verificaría si los cambios obedeciesen únicamente a variaciones en las participaciones del vino argentino en los mercados importadores, independientemente de la estructura de exportaciones del sector. El efecto total es positivo si los sumandos positivos predominan sobre los negativos.

¹¹ Dada la disponibilidad de información para la realización del presente trabajo, el análisis de los efectos se efectúa considerando al sector del vino "como un todo", es decir no se desagregan las exportaciones en las distintas variedades de dicho producto. En consecuencia, las fórmulas correspondientes a los diferentes efectos representan un caso especial de las desarrolladas por el ITC, dado que estas últimas consideran una desagregación de las exportaciones tanto en término de países destino (sí considerados en la presente sección) como de variedades de producto.

Por otra parte, el efecto estructural está definido por:

$$EE = \sum_{j=1}^n \frac{VNE_j^t}{VNI_j^t} \cdot \left(\frac{VNI_j^r}{VNIM^r} - \frac{VNI_j^t}{VNIM^t} \right)$$

El efecto estructural es la sumatoria de un producto, donde el primer factor de cada sumando representa la participación de las exportaciones argentinas de vino al país j en las importaciones de tal producto correspondientes a dicho país (en el período t); mientras que el segundo factor representa la variación en la participación de las importaciones de vino del país j en las importaciones mundiales de dicho producto (entre los períodos t y r). Nuevamente, cada sumando se corresponde con cada uno de los n países importadores de vino considerados. El efecto estructural representa la ganancia o pérdida hipotética en la cuota de mercado mundial, que se verificaría si los cambios obedeciesen únicamente al dinamismo de los mercados de importación, independientemente de cualquier variación en las participaciones del vino argentino en dichos mercados. Tal efecto es positivo si Argentina se encuentra bien posicionada en los mercados dinámicos de importación al inicio del período considerado.

Por último, el efecto adaptación se define por:

$$EA = \sum_{j=1}^n \left(\frac{VNE_j^r}{VNI_j^r} - \frac{VNE_j^t}{VNI_j^t} \right) \cdot \left(\frac{VNI_j^r}{VNIM^r} - \frac{VNI_j^t}{VNIM^t} \right)$$

Ergo, el efecto adaptación es la sumatoria de un producto, donde el primer factor de cada sumando corresponde a la variación de la participación de las exportaciones argentinas de vino al país j en las importaciones de tal producto correspondientes a dicho país (entre los períodos t y r); mientras que el segundo factor representa la variación en la participación de las importaciones de vino del país j en las importaciones mundiales de dicho producto (entre los períodos t y r). Al igual que en los efectos anteriores, cada sumando se corresponde con cada uno de los n países importadores de vino considerados. Concretamente, el efecto adaptación mide la habilidad del sector vitivinícola argentino de ajustar sus exportaciones a cambios en la demanda mundial. En este sentido, tal efecto es positivo si la participación de vino argentino aumenta en mercados importadores crecientes y/o disminuye en mercados de importación declinantes. En caso contrario el efecto es negativo.

Por otra parte, puede demostrarse que cada efecto referido en los párrafos anteriores es igual a la sumatoria de los efectos generados por cada uno de los países destino. Esto es:

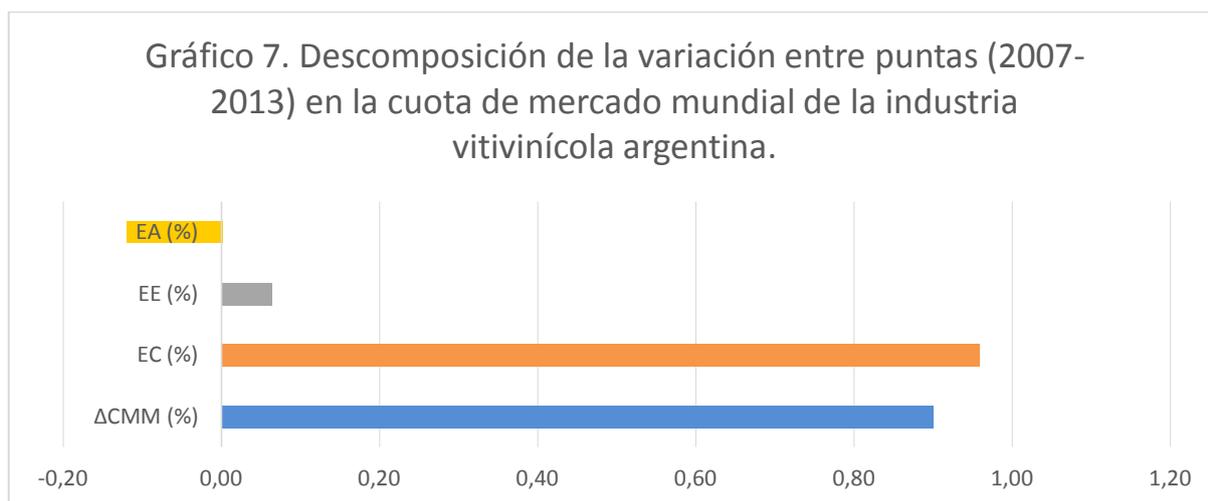
$$EC = \sum_{j=1}^n EC_j \quad ; \quad EE = \sum_{j=1}^n EE_j \quad ; \quad EA = \sum_{j=1}^n EA_j$$

Donde EC_j , EE_j y EA_j representan los efectos competitividad, estructural y adaptación respectivamente, atribuibles al país j . Asimismo, pueden agruparse convenientemente para dar origen al “efecto total” de cada país, definido como la suma de los EC , EE y EA correspondientes:

$$ET_j = EC_j + EE_j + EA_j$$

A su vez:

$$\Delta CMM = \sum_{j=1}^n ET_j$$



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la FAO

El gráfico 7 muestra la descomposición de la variación absoluta en la cuota de mercado mundial del sector vitivinícola argentino, considerando el período de análisis en su totalidad. Dicho cambio arroja un valor aproximado del 0,90%, como resultado del pasaje de una cuota de mercado del 1,92% en 2007 hacia una cuota del 2,81% en 2013. Como puede observarse, la mayor parte de la variación absoluta es explicada por el efecto competitividad (que presenta una magnitud del 0,96%), lo cual indica que gran parte de la ganancia en la cuota de mercado obedece a variaciones en las participaciones del vino argentino en los mercados importadores. En este sentido, la positividad del efecto refleja el hecho de que las variaciones positivas predominan sobre las negativas. Específicamente, es dominante el efecto competitividad atribuible a Estados Unidos, seguido por Canadá y Reino Unido.

El efecto estructural asume un valor positivo de una magnitud del 0,06%, lo cual actúa a favor de una variación positiva en la cuota de mercado mundial. Esto significa que, en términos generales, la industria vitivinícola argentina se ha integrado con mercados importadores cuya participación relativa en las importaciones mundiales ha aumentado. En este sentido, se destacan los efectos de carácter estructural positivos atribuibles a China (Continental),

Brasil y Rusia. No obstante, a diferencia de lo hallado en el análisis del efecto competitividad, Estados Unidos es el socio comercial que más impacto negativo tiene sobre el efecto estructural total, debido a la disminución en su participación relativa en las importaciones mundiales de vino.

Es llamativo el sentido en que actúa el efecto adaptación. Tal como puede verse, su valor es negativo y de una magnitud del 0,12%, lo cual reduce el valor alcanzable por la variación en la cuota de mercado mundial. Este fenómeno refleja una cierta incapacidad de adaptación del sector vitivinícola argentino en lo referente a cambios en la demanda mundial. En otros términos, a lo largo del período, la participación de vino argentino disminuye en mercados importadores crecientes y/o aumenta en mercados de importación declinantes. Particularmente, el principal país respecto al cual Argentina muestra un efecto adaptación negativo es Estados Unidos. Esto se debe a que, a lo largo del período considerado y tal como se destacó en el párrafo anterior, Estados Unidos ha disminuido su participación relativa en las importaciones mundiales de vino (país declinante), mientras que Argentina ha aumentado su grado de concentración con dicho país. Asimismo, se destaca la importancia negativa de China (RAE de Hong Kong), Rusia y Reino Unido.

Considerando lo expuesto en los párrafos anteriores debe resaltarse que, si bien Estados Unidos presenta los mayores valores negativos en los efectos estructural y adaptación, el efecto competitividad positivo asignable a dicho país los neutraliza completamente e incluso lo posiciona como el socio comercial con mayor magnitud en el efecto total.

VIII. Conclusiones

Mediante el análisis de los indicadores parciales del TPI, se comprende la forma en que ha ido mutando la industria vitivinícola a lo largo del período bajo consideración, permitiendo adquirir información relevante para corroborar su situación actual y posibilitando una planificación futura de políticas a fines de corregir posibles desaciertos. Esto es particularmente útil en el contexto del Plan Estratégico Vitivinícola 2020, a través del cual se pretende lograr un mejor posicionamiento de los vinos argentinos en los mercados externos. Teniendo en cuenta el análisis efectuado, es menester explicitar las fortalezas y debilidades identificadas, a saber:

-Fortalezas:

- Capacidad de obtener una tendencia alcista en las exportaciones netas de vino (en valor) a lo largo del período, a pesar de los cambios en sentidos contrarios verificados en las cantidades y precios promedios de exportación.

- Existencia de un efecto competitividad positivo, lo cual evidencia la capacidad de la industria vitivinícola de aumentar su grado de participación en los mercados importadores, independientemente de la estructura de exportaciones del sector
- Existencia de un efecto estructural positivo, lo cual pone de manifiesto el aumento en la integración con mercados que están aumentando su participación relativa de importaciones de vinos a nivel mundial, actuando a favor del desempeño exportador.

-Debilidades:

- Creciente grado de concentración de variedades de vino exportadas, lo cual puede plantear un problema debido a los efectos adversos que pueden acaecer en el valor de las exportaciones de vino ante un shock negativo en los precios de dichos productos.
- Creciente grado de concentración en mercados de exportación (especialmente en Estados Unidos), por los factibles perjuicios en el valor de las exportaciones de la industria vitivinícola, en caso de que se presenten problemas de carácter político y/o económico (no obstante, dicho país es el que explica en mayor parte la variación positiva experimentada por la cuota de mercado mundial).
- Incapacidad de adaptación del sector vitivinícola argentino en lo referente a cambios en la demanda mundial, provocando perjuicios en el nivel potencial de desempeño exportador (a pesar de esto, tal efecto es más que neutralizado por los efectos competitividad y estructural).

Fuentes

- Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), <http://www.inv.gov.ar/> [consultada el 20/05/2016].
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), <http://www.fao.org/home/es/> [consultada el 20/05/2016].
- Banco Mundial (BM), <http://www.bancomundial.org/> [consultada el 20/05/2016].
- Departamento de Justicia de los Estados Unidos, <https://www.justice.gov/> [consultada el 20/05/2016].

Bibliografía

- Alderete, M. V. (2013). "La influencia del clúster vitivinícola en el desarrollo local: el caso de Mendoza (Argentina) y Serra Gaucha (Brasil)". *Revista de Economía*, [Revista Electrónica], agosto, v.39, n°2; <http://revistas.ufpr.br/economia/article/view/28759/22512> [consultada el 20/05/2016].

- Álvarez de Toledo, B. (2014). *Evolución del Sector Vitivinícola, Situación de las PYMEs y Perspectivas*. Disponible en internet en PDF, http://www.alimentosargentinos.gob.ar/HomeAlimentos/AyB/bebidas/Informes/Vino_03_2014.pdf [consultada el 20/05/2016].
- Barraud, E. (2012). *Evolución del sector vitivinícola en años recientes: bodegas boutique* [Trabajo final de grado]. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Cuyo. Disponible en internet en PDF, http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/4906/barrud-evolucionsectorvitivinicola.pdf [consultada el 20/05/2016].
- Beleska-Spasova, E. (2014). "Determinants and measures of export performance – comprehensive literature review". *Journal of Contemporary Economic and Business Issues*, v.1, n°1; <http://www.eccf.ukim.edu.mk/ArticleContents/JCEBI/05%20Elena%20Beleska-Spasova.pdf> [consultada el 20/05/2016].
- Bocco, A., Dubbini, D., Rotondo, S. & Yoguel G. (2007). *Reconversión y empleo en la industria del vino. Estructura productiva y dinámica del empleo en el complejo vitivinícola: un análisis del sector bodeguero nacional*. Disponible en internet en PDF, http://www.trabajo.gob.ar/left/estadisticas/descargas/oede/sector_bodeguero.pdf [consultada el 20/05/2016].
- Chiang, A. C. & Wainwright K. (2006). Capítulo 10: "Funciones exponenciales y logarítmicas", en *Métodos fundamentales de economía matemática*. McGraw-Hill, México.
- International Trade Centre. (2007). *The Trade Performance Index: Technical Notes*. Disponible en internet en PDF, http://legacy.intracen.org/appli1/TradeCom/Documents/TPI_Notes.pdf [consultada el 20/05/2016].
- Meléndez, L. V. (2012). *Diferenciación de productos* [Publicación de Cátedra]. Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Universidad Nacional "Pedro Ruiz Gallo". Disponible en internet en PDF, <http://web.ua.es/es/giecryal/documentos/diferenciacion-productos.pdf> [consultada el 20/05/2016].
- Rofman, A. B. (1999). "Economías regionales – Modernización productiva y exclusión social en las economías regionales". *Realidad Económica*, n°162; <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=285> [consultada el 20/05/2016].
- Romero, Í. (2001). "El poder de mercado y la concentración bancaria -Ensayo para el caso de Guatemala-". *Notas Monetarias*, [Revista Electrónica], enero, n°24;

<http://www.banguat.gob.gt/inveco/notas/articulos/envolver.asp?karchivo=2401&kdisc=si>
[consultada el 20/05/2016].

Anexo

Tabla 1. Cantidades, precios promedio y valores nominales de exportación e importación (en toneladas, miles de dólares por tonelada y miles de dólares) de vino argentino. Período 2007-2013

Año	CE	PE	VNE	CI	PI	VNI	VNEN
2007	365.067	1,36	496.840	841	3,55	2.982	493.858
2008	344.670	1,87	644.010	608	5,83	3.543	640.467
2009	297.062	2,13	631.675	12.249	0,66	8.075	623.600
2010	280.995	2,62	736.977	35.036	0,66	22.959	714.018
2011	318.929	2,66	847.810	8.302	1,49	12.364	835.446
2012	372.389	2,49	928.197	713	6,65	4.738	923.459
2013	321.514	2,76	886.292	868	5,83	5.061	881.231

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la FAO

Tabla 2.1. Variación porcentual del valor nominal de las exportaciones netas de vino argentino. Período 2007-2013

Período	Δ%VNEN
2007-2008	29,69%
2008-2009	-2,63%
2009-2010	14,50%
2010-2011	17,01%
2011-2012	10,53%
2012-2013	-4,57%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la FAO

Tabla 2.2. Descomposición del efecto exportación. Período 2007-2013

Período	Efecto precio	Efecto cantidad	Efecto combinado	Efecto exportación
2007-2008	37,52%	-5,62%	-2,10%	29,80%
2008-2009	13,88%	-13,89%	-1,92%	-1,93%
2009-2010	23,64%	-5,48%	-1,28%	16,89%
2010-2011	1,40%	13,93%	0,19%	15,52%
2011-2012	-6,33%	17,01%	-1,06%	9,62%
2012-2013	10,65%	-13,73%	-1,45%	-4,54%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la FAO

Tabla 2.3. Descomposición del efecto importación. Período 2007-2013

Período	Efecto precio	Efecto cantidad	Efecto combinado	Efecto importación
2007-2008	-0,39%	0,17%	0,11%	-0,11%
2008-2009	0,49%	-10,59%	9,39%	-0,71%
2009-2010	0,01%	-2,41%	0,01%	-2,39%
2010-2011	-4,09%	2,45%	3,12%	1,48%
2011-2012	-5,12%	1,35%	4,68%	0,91%
2012-2013	0,06%	-0,11%	0,01%	-0,03%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la FAO

Tabla 3. Exportaciones per cápita de vino argentino (en dólares por persona). Período 2007-2013

Año	Exportaciones per cápita
2007	12,43
2008	15,95
2009	15,48
2010	17,83
2011	20,35
2012	22,05
2013	20,84

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la FAO y BM

Tabla 4. Índice de Herfindhal y Número Equivalente para variedades exportadas de vino argentino. Período 2007-2013

Año	Índice de Herfindhal	Número Equivalente
2007	0,14	6,94
2008	0,16	6,28
2009	0,18	5,58
2010	0,22	4,62
2011	0,23	4,40
2012	0,24	4,21
2013	0,27	3,65

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV

Tabla 5. Representatividad de los productos que conforman el Número Equivalente en el Índice de Herfindhal (en porcentaje). Período 2007-2013

Variedad/Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Malbec	59,37	62,21	79,10	85,93	86,90	88,12	90,27	93,63
Sin mención varietal	23,87	25,35	8,54	5,68	6,70	6,38	4,03	1,23
Cabernet Sauvignon	9,02	6,74	7,08	4,77	3,57	3,00	3,87	3,46
Chardonnay	3,74	2,59	2,19	1,80	1,10	0,78	0,85	PM
Syrah	1,30	0,69	0,46	PM	PM	PM	PM	PM
Merlot	0,61	PM						
Syrah-Malbec	0,35	PM	0,89	0,33	PM	PM	PM	PM
Espumoso	PM	0,48	PM	PM	PM	PM	PM	PM
Total	98,25	98,06	98,26	98,51	98,27	98,28	99,02	98,32

Nota: PM=Participación Marginal

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV

Tabla 6. Índice de Herfindhal y Número Equivalente para mercados de exportación de vino argentino. Período 2007-2013

Año	Índice de Herfindhal	Número Equivalente
2007	0,09	11,14
2008	0,10	10,20
2009	0,13	7,59
2010	0,14	6,91
2011	0,17	5,85
2012	0,19	5,34
2013	0,17	5,72

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la FAO

Tabla 7. Representatividad de los mercados que conforman el Número Equivalente en el Índice de Herfindhal (en porcentaje). Período 2007-2013

País/Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Estados Unidos	60,78	67,20	75,86	77,71	84,60	87,66	86,28
Reino Unido	8,99	5,89	3,48	2,58	1,93	1,66	2,60
Canadá	7,67	7,90	10,49	9,70	5,84	5,22	5,32

Brasil	6,81	4,32	3,26	4,12	3,79	2,19	2,09
Federación de Rusia	5,05	4,74	PM	PM	PM	PM	PM
Países Bajos	3,20	3,20	2,22	1,99	1,24	0,82	0,90
Dinamarca	1,76	1,22	0,53	0,43	PM	PM	PM
Paraguay	1,39	1,17	0,97	1,15	0,45	PM	PM
México	0,64	PM	PM	PM	PM	PM	PM
Alemania	0,60	0,49	PM	PM	PM	PM	PM
Japón	0,56	0,76	0,48	PM	PM	PM	0,60
Total	97,45	96,89	97,30	97,69	97,84	97,56	97,79

Nota: PM=Participación Marginal

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la FAO

Tabla 8. Descomposición del cambio en la cuota de mercado mundial del sector vitivinícola argentino y desagregación por destinos de exportación. Período 2007-2013

País/Efecto	Competitividad	Estructural	Adaptación	Total
Estados Unidos de América	0,79251%	-0,05436%	-0,08121%	0,65694%
Canadá	0,09881%	0,01582%	0,00926%	0,12389%
China, Continental	0,00242%	0,04472%	0,00921%	0,05635%
México	0,01165%	0,00868%	0,00237%	0,02270%
Suecia	0,02045%	0,00115%	0,00069%	0,02229%
Suiza	0,02044%	0,00005%	0,00004%	0,02053%
España	0,03008%	-0,00277%	-0,01000%	0,01730%
Japón	0,01701%	-0,00045%	-0,00023%	0,01633%
Brasil	-0,02281%	0,04374%	-0,00717%	0,01376%
Perú	-0,00172%	0,01380%	-0,00082%	0,01126%
China, Taiwán provincia de	0,00000%	0,00000%	0,00916%	0,00916%
Bélgica	0,01856%	-0,00642%	-0,00517%	0,00697%
Países Bajos	0,01922%	-0,01082%	-0,00193%	0,00648%
Colombia	-0,00155%	0,00835%	-0,00057%	0,00623%
Federación de Rusia	-0,01947%	0,03862%	-0,01322%	0,00593%
Australia	0,00285%	0,00159%	0,00137%	0,00581%
Uruguay	-0,00232%	0,00808%	-0,00145%	0,00432%
Ucrania	0,00255%	0,00003%	0,00088%	0,00346%
Costa Rica	0,00255%	0,00054%	0,00034%	0,00343%
Alemania	0,00388%	-0,00073%	-0,00007%	0,00309%
Bolivia (Estado Plurinacional de)	-0,00005%	0,00267%	-0,00004%	0,00258%
Singapur	0,00152%	0,00035%	0,00008%	0,00195%
Francia	0,00407%	-0,00207%	-0,00030%	0,00170%

Bermudas	0,00002%	0,00000%	0,00137%	0,00139%
Jamaica	0,00137%	-0,00004%	-0,00006%	0,00127%
Islandia	0,00341%	-0,00066%	-0,00152%	0,00123%
Nicaragua	0,00083%	0,00016%	0,00020%	0,00118%
Qatar	0,00080%	0,00000%	0,00034%	0,00114%
República de Corea	0,00205%	-0,00079%	-0,00019%	0,00107%
Luxemburgo	0,00109%	0,00000%	-0,00005%	0,00103%
Lituania	-0,00075%	0,00514%	-0,00340%	0,00100%
Antigua y Barbuda	0,00000%	0,00000%	0,00098%	0,00098%
Irlanda	0,00834%	-0,00471%	-0,00275%	0,00088%
Austria	0,00098%	-0,00013%	-0,00007%	0,00078%
Kazajstán	0,00072%	0,00001%	0,00002%	0,00075%
Maldivas	0,00072%	0,00000%	-0,00007%	0,00065%
Tailandia	-0,00015%	0,00078%	-0,00012%	0,00050%
Barbados	0,00043%	0,00003%	0,00003%	0,00049%
Rumania	0,00041%	0,00001%	0,00001%	0,00042%
Eslovaquia	0,00017%	0,00014%	0,00009%	0,00039%
Panamá	0,00001%	0,00036%	0,00001%	0,00037%
Belice	0,00021%	0,00002%	0,00009%	0,00032%
Filipinas	0,00000%	0,00026%	0,00000%	0,00026%
Polinesia Francesa	0,00057%	-0,00017%	-0,00016%	0,00023%
Sudáfrica	0,00018%	0,00001%	0,00002%	0,00022%
Turquía	-0,00007%	0,00037%	-0,00010%	0,00020%
Groenlandia	0,00000%	0,00000%	0,00020%	0,00020%
Fiji	0,00020%	0,00000%	0,00000%	0,00020%
Armenia	0,00006%	0,00008%	0,00005%	0,00019%
Camboya	0,00000%	0,00000%	0,00019%	0,00019%
Hungría	0,00014%	0,00003%	0,00002%	0,00019%
Kenya	0,00009%	0,00000%	0,00006%	0,00015%
Malasia	-0,00050%	0,00082%	-0,00020%	0,00012%
Azerbaiyán	0,00010%	0,00000%	0,00000%	0,00009%
Bahrein	0,00013%	-0,00002%	-0,00006%	0,00005%
Togo	0,00005%	0,00000%	-0,00001%	0,00004%
Níger	0,00004%	0,00000%	0,00000%	0,00004%
la ex República Yugoslava de Macedonia	0,00000%	0,00000%	0,00003%	0,00003%
Bosnia y Herzegovina	0,00008%	-0,00001%	-0,00004%	0,00003%
Nueva Caledonia	0,00002%	0,00000%	0,00000%	0,00002%
Jordania	0,00000%	0,00000%	0,00001%	0,00002%
Madagascar	0,00001%	0,00000%	0,00001%	0,00002%
Sri Lanka	0,00000%	0,00000%	0,00002%	0,00002%
Senegal	0,00002%	0,00000%	0,00000%	0,00001%
Benin	0,00001%	0,00000%	0,00000%	0,00001%
Brunei Darussalam	0,00000%	0,00000%	0,00001%	0,00001%

Nepal	0,00000%	0,00000%	0,00001%	0,00001%
Pakistán	0,00001%	0,00000%	0,00000%	0,00001%
República de Moldova	0,00001%	0,00000%	0,00000%	0,00001%
Indonesia	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Rwanda	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Albania	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Argelia	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Bangladesh	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Botswana	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Burkina Faso	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Burundi	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Cabo Verde	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Congo	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Cuba	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Egipto	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Etiopía	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Gambia	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Georgia	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Islas Salomón	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Kirguistán	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Malawi	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Malí	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Mauritania	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Montserrat	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Namibia	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Omán	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
República Árabe Siria	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
República Centroafricana	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
República Democrática del Congo	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Santo Tomé y Príncipe	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Seychelles	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Swazilandia	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Tonga	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Túnez	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Vanuatu	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Zambia	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Zimbabwe	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Montenegro	0,00000%	0,00000%	0,00000%	0,00000%
Dominica	-0,00001%	-0,00001%	0,00001%	-0,00001%
San Vicente y las Granadinas	-0,00001%	-0,00001%	0,00001%	-0,00001%
Guyana	-0,00001%	0,00001%	-0,00001%	-0,00001%
Saint Kitts y Nevis	-0,00001%	-0,00001%	0,00001%	-0,00001%
Líbano	-0,00003%	0,00004%	-0,00002%	-0,00001%

Marruecos	-0,00001%	0,00000%	0,00000%	-0,00001%
Letonia	-0,00118%	0,00189%	-0,00075%	-0,00004%
India	-0,00016%	0,00013%	-0,00002%	-0,00004%
Camerún	-0,00006%	-0,00006%	0,00006%	-0,00006%
Estonia	-0,00079%	0,00085%	-0,00014%	-0,00008%
Mauricio	-0,00007%	-0,00001%	0,00000%	-0,00009%
República Unida de Tanzania	-0,00010%	0,00003%	-0,00003%	-0,00010%
Uganda	-0,00010%	0,00002%	-0,00002%	-0,00010%
Chipre	-0,00011%	0,00001%	0,00000%	-0,00010%
Eslovenia	-0,00019%	0,00002%	-0,00001%	-0,00018%
Nueva Zelanda	0,00025%	-0,00042%	-0,00005%	-0,00022%
Guatemala	-0,00055%	0,00044%	-0,00011%	-0,00023%
Mongolia	-0,00029%	-0,00029%	0,00029%	-0,00029%
Nigeria	-0,00029%	-0,00029%	0,00029%	-0,00029%
Malta	-0,00029%	-0,00001%	0,00000%	-0,00029%
Serbia	-0,00021%	-0,00015%	0,00007%	-0,00029%
Portugal	-0,00049%	0,00043%	-0,00024%	-0,00030%
China, RAE de Macao	-0,00032%	-0,00032%	0,00032%	-0,00032%
Trinidad y Tabago	-0,00047%	-0,00047%	0,00047%	-0,00047%
Grecia	-0,00030%	-0,00035%	0,00010%	-0,00055%
Croacia	-0,00056%	-0,00028%	0,00023%	-0,00061%
Santa Lucía	-0,00065%	-0,00065%	0,00065%	-0,00065%
China, RAE de Hong Kong	-0,00440%	0,01698%	-0,01329%	-0,00071%
El Salvador	-0,00065%	-0,00011%	0,00004%	-0,00072%
Honduras	-0,00079%	-0,00079%	0,00079%	-0,00079%
Belarús	-0,00109%	0,00045%	-0,00022%	-0,00086%
Côte d'Ivoire	-0,00097%	0,00044%	-0,00042%	-0,00096%
Aruba	-0,00097%	-0,00097%	0,00097%	-0,00097%
Bahamas	-0,00084%	-0,00025%	0,00012%	-0,00097%
Ecuador	0,00289%	-0,00322%	-0,00083%	-0,00116%
Bulgaria	-0,00086%	-0,00081%	0,00050%	-0,00116%
Chile	-0,00351%	0,00317%	-0,00082%	-0,00116%
Israel	-0,00202%	0,00083%	-0,00042%	-0,00161%
Emiratos Árabes Unidos	-0,00274%	-0,00274%	0,00274%	-0,00274%
Ghana	-0,00263%	-0,00129%	0,00077%	-0,00315%
República Checa	-0,00437%	0,00137%	-0,00090%	-0,00390%
Venezuela (República Bolivariana de)	0,00813%	-0,00957%	-0,00350%	-0,00494%
Italia	-0,00409%	-0,00228%	0,00125%	-0,00512%
Polonia	-0,00718%	0,00206%	-0,00107%	-0,00620%
Finlandia	-0,00540%	-0,00215%	0,00035%	-0,00719%
Noruega	-0,01352%	0,00263%	-0,00144%	-0,01233%
Reino Unido	0,04637%	-0,05086%	-0,01106%	-0,01555%
Paraguay	-0,03196%	0,01493%	-0,00704%	-0,02407%

Dinamarca	-0,02727%	-0,01730%	0,00551%	-0,03907%
Total	0,95756%	0,06330%	-0,12070%	0,90016%

Nota: Los destinos de exportación están ubicados en orden decreciente de acuerdo al valor del efecto total correspondiente.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la FAO