



CADENA LOGÍSTICA DEL VINO



Contenido

1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA CADENA.....	3
2. SISTEMATIZACIÓN DE INDICADORES CUANTITATIVOS CLAVE.....	9
2.1 ANÁLISIS ORIGEN Y DESTINO	10
2.1.1 MERCADO INTERNO	10
2.1.2 MERCADO EXTERNO.....	12
2.2 COSTO LOGÍSTICO	15
3. ANÁLISIS DE PROSPECTIVA	16
3.1 PERSPECTIVAS SOBRE LA PRODUCCIÓN LOCAL.....	16
3.2 ESCENARIOS DE DERIVABILIDAD.....	16
4. OBSTÁCULOS Y PRINCIPALES DESAFÍOS IDENTIFICADOS	17
4.1 VINCULADOS A LA RED DE INFRAESTRUCTURA.....	17
4.2 VINCULADOS A LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE.....	17
4.3 VINCULADOS A REGULACIONES Y PROCEDIMIENTOS DE COMERCIO EXTERIOR	18
5. BIBLIOGRAFÍA.....	19

1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA CADENA

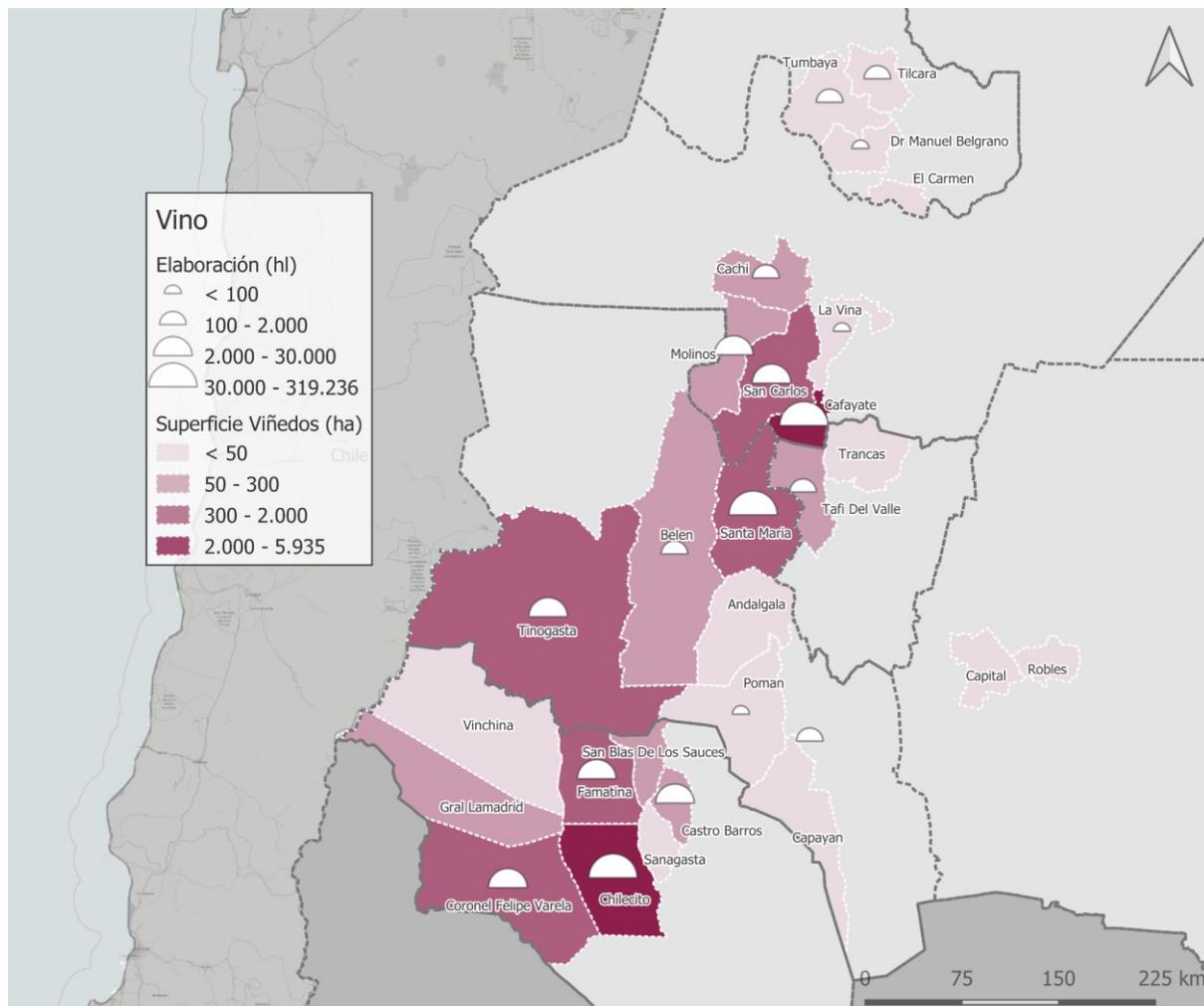
La cadena vitivinícola argentina tiene una fuerte relevancia internacional. En 2019 Argentina se ubicaba en el octavo lugar como productor de uva, el quinto como elaborador de vino, el décimo como exportador y el noveno en consumo per cápita (COVIAR, 2021). Si bien es una producción extendida en varias provincias del país, la uva para vinificar y la elaboración de vino tienen un claro epicentro en Mendoza, que explica el 72,1% y el 78,5%, respectivamente, y, en segundo lugar, en San Juan, con una incidencia del 21,7% y 15,0%, siempre en 2021.

El Norte Grande, por su parte, explica el 5,2% de la producción de uva y el 5,5% de la elaboración de vino, casi exclusivamente localizado en las provincias del NOA. Dentro de ellas, La Rioja es la principal productora, que explica el 3% de la uva para vinificar y el 3,1% de la elaboración de vino. En segundo lugar, aparece Salta, con el 1,5% y el 1,9%, respectivamente y luego Catamarca, con un 0,7% y 0,5%. En Jujuy y Tucumán también hay producción de uva y elaboración de vinos, pero la incidencia de ambas es muy baja y, en conjunto, alcanza al 0,4% del Norte Grande.

A grandes rasgos, la cadena vitivinícola comprende el eslabón primario de producción de uva en viñedos y su industrialización donde se elabora el vino, para su posterior comercialización. En la etapa primaria, donde se encuentran las plantaciones de vid, se realizan las labores de manejo de la canopia y luego se cosecha, denominada vendimia, desde fines de febrero hasta abril (Bevilacqua et al, 2016).

Posteriormente, el eslabón industrial lo constituyen las bodegas, donde se produce el vino con la fermentación de la uva, tras su limpieza y prensado. Existen diferentes técnicas y tecnologías, así como tiempos de estacionamiento, que varían según el producto a elaborar. Por último, se fracciona para su comercialización, mayoritariamente en botellas, pero también en *tetra briks*, damajuana o granel.

Mapa N°1: Distribución geográfica de los viñedos y la elaboración de vino por departamento en la región de Norte grande. 2021.



Fuente: elaboración propia en base a Instituto Nacional de Vitivinicultura.

El sector vitivinícola ha atravesado un proceso de transformación y reconversión productiva desde la década de 1990, caracterizado por: la diferenciación de vinos con vid de mayor calidad enológica en detrimento de las variedades genéricas –en especial hacia el Malbec–, un aumento del tamaño medio de los viñedos, un traspaso hacia sistemas de conducción por espaldera y una mayor orientación hacia el mercado externo.

Tabla N° 1. Cadena Vitivinícola | Principales indicadores productivos y comerciales

Indicador		Valor	Var. % 2021/16	Año	Fuente
Superficie Implantada					
Uva para vinificar (q.m.)		194.513	-5,7%	2021	INV
Provincias de Norte Grande	Part%				
Catamarca	1,3%	2.498	4,5%	2021	INV
Jujuy	0,0%	56	167,1%	2021	INV
La Rioja	3,3%	6.337	-4,1%	2021	INV
Misiones	0,0%	12	17,0%	2021	INV
Salta	1,9%	3.605	11,2%	2021	INV
Tucumán	0,1%	127	15,5%	2021	INV
Total	6,5%	12.623	2,0%	2021	INV
Producción					
Uva para vinificar (q.m.)		21.392.347	25,5%	2021	INV
Provincias de Norte Grande	Part%				
Catamarca	0,7%	148.102	48,1%	2021	INV
Jujuy		1.574	566,9%	2021	INV
La Rioja		644.919	-8,8%	2021	INV
Salta		310.710	46,6%	2021	INV
Tucumán		2.719	205,8%	2021	INV
Total		1.108.024	8,6%	2021	INV
Producción					
Vino (hl)		12.481.553			
Provincias de Norte Grande	Part%				
Catamarca	0,5%	57.654	27,5%	2021	INV
Jujuy	0,0%	1.012	772,8%	2021	INV
La Rioja	3,1%	389.557	1,4%	2021	INV
Salta	1,9%	232.277	59,8%	2021	INV
Tucumán	0,0%	1.853	-11,2%	2021	INV
Total	5,5%	682.353	18,3%	2021	INV
Destino de la producción					
Mercado interno	75,8%	516.900		2021	INV
Exportaciones	24,2%	165.453		2021	INV

Exportaciones					
vino (hl)		4.307.419		2021	INV
Provincias de Norte Grande	Part%				
Catamarca	0,0%	357	17,9%	2021	INV
Jujuy	0,0%	17	-50,2%	2021	INV
La Rioja	1,7%	71.974	-30,7%	2021	INV
Salta	2,2%	93.093	35,6%	2021	INV
Tucumán	0,0%	12	-61,7%	2021	INV
Total	3,8%	165.453	-4,3%	2021	INV

Fuente: elaboración propia en base a Instituto Nacional de Vitivinicultura.

La región de Norte Grande cuenta con varias áreas con condiciones agroecológicas diferenciadas, a saber: Valles Calchaquíes, Valles de Catamarca, Valles de La Rioja y Quebrada de Humahuaca (INV, 2018). Sobre esa base, también ha sido sujeto de las transformaciones productivas descriptas, con mayor intensidad en la provincia de Salta, que posee características más diferenciadas que el resto.

En efecto, La Rioja y Catamarca se caracterizan por una producción de pequeña escala, con una baja superficie media de viñedos, especialmente en esta última, mientras que Salta tiene un tamaño medio mayor, por encima del promedio nacional. A la vez, en las 3 jurisdicciones se observa una elevada concentración económica en términos de superficie cultivada por tamaño de productor, por encima del promedio nacional (CEP, 2021).

Respecto a la antigüedad de los cultivos y variedades, en Salta se registran plantaciones más jóvenes, con un predominio de las realizadas en la década del 2010, mientras que en Catamarca y La Rioja predominan plantaciones más antiguas (CEP, 2021). Respecto a las variedades, mientras a nivel nacional predomina el Malbec, en el Norte Grande sólo Salta muestra también ese liderazgo; en La Rioja tiene más peso el Torrontés Riojano –ubicándose el Malbec en tercer lugar– y en Catamarca prevalece la variedad Cereza –uva genérica de menor calidad enológica–, seguida por el Torrontés. Por último, también se verifican diferencias en la relevancia de los sistemas de conducción de las vides entre estas provincias, donde Salta muestra un mayor peso de la espaldera, mientras que en Catamarca y La Rioja es predominante el sistema tradicional de tipo “parral” (CEP, 2021).

En definitiva, la producción de vid de Salta posee características diferenciadas en comparación con las de La Rioja y Salta, con mayor tamaño de los viñedos, mayor concentración, predominio de variedades de mayor calidad enológica, cultivos más recientes y sistemas de conducción más modernos.

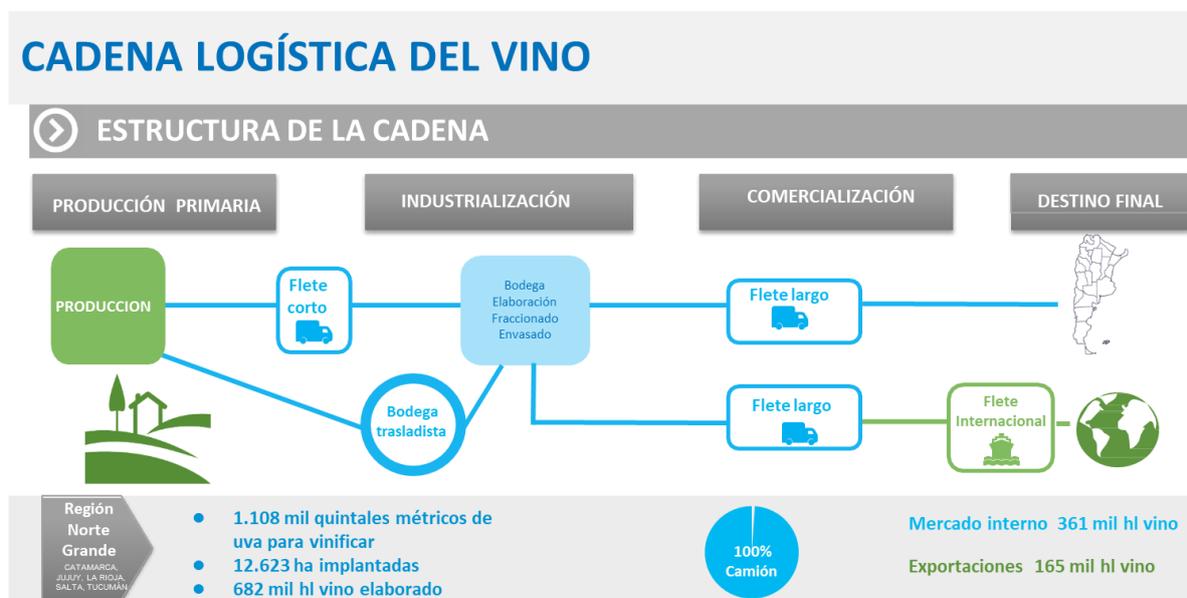
Respecto a las bodegas, se observa una diferenciación similar entre las provincias, localizándose en Salta elaboradores con mayor inserción exportadora, producción de variedades y más desarrollo de la cadena de comercialización, mientras que La Rioja cuenta con empresas de mayor antigüedad y con producción de vino genérico – incluso una proporción menor aún se vende en damajuana–. No obstante, es preciso señalar que tanto en Catamarca como en La Rioja también hay bodegas que producen vinos de gamas más altas.

La operatoria logística de la cadena se apoya exclusivamente en el camión en cada una de las etapas para la producción del Norte Grande. Tanto del campo a las bodegas como luego para su comercialización, ya sea en el mercado interno o externo, a los puertos de salida o directamente a los países limítrofes, la modalidad carretera es la vía de traslado de la producción.

La distancia entre los campos y las bodegas es heterogénea, con fincas en el mismo establecimiento industrial hasta otras cuyos tramos a la bodega pueden llegar a los 90 km. En general, las bodegas compran uvas en su misma provincia, pero en el caso de Catamarca parte de su producción primaria va hacia La Rioja y Salta. Así, estilizadamente las distancias promedio se sitúan entre los 20-40 km. Las unidades para el traslado de cosecha van desde camionetas a camiones, donde la uva se lleva a granel cubierta con lonas o en *bins* plásticos de 400 a 500 kg, en función de cómo se realice la recolección. El transporte es, mayoritariamente, tercerizado y de la zona, de empresas familiares con varios equipos o camioneros particulares que no enfrentan problemas de disponibilidad en época de vendimia.

También para el traslado desde la bodega hacia los distintos destinos de venta, ya sea para el consumo local o hacia mercados externos, se utilizan camiones. Cuando se fracciona en botellas, envase predominante, la mercadería va paletizada en cajas de 6 unidades (en un pallet entran de 100 a 110 cajas). Algunas firmas también venden vino a granel, ya sea una operación intra-firma (con varias bodegas en distintas provincias) o entre distintas empresas, trasladando la mercadería en *flexitanks*. También se verifican casos de bodegas que venden su producción puesta en planta, de modo que la logística de traslado queda en manos del comprador.

Diagrama N°1. Cadena Logística del vino.



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas y Ministerio de Transporte.

En el caso de ventas externas, la consolidación de carga puede ser en fábrica o en la aduana de salida, en función del destino, el volumen de venta y la disponibilidad de contenedores. En el caso de La Rioja, La Riojana Cooperativa Vitivinifrutícola de La Rioja Ltda. –principal empresa de la provincia–, tiene la posibilidad de hacer aduana en fábrica.

Los camiones utilizados son contratados y, dada la topografía de la zona, se requieren unidades con mayor potencia, los viajes demandan mayor tiempo, más allá de los kilómetros a recorrer, todos factores que encarecen el servicio.

Las distancias a recorrer dependen de la estrategia de cada bodega. Algunas de ellas tienen una inserción más regional, en el norte del país; otras dirigen mayoritariamente su producción hacia el Área Metropolitana de Buenos Aires. Para las exportaciones, las principales vías de salida son los puertos de Buenos Aires y la vía terrestre por Mendoza hacia los puertos de Chile.

Cabe señalar que la producción de vinos de la región tiene un predominio hacia el mercado interno, ya que allí se ha destinado el 79% de la producción, en promedio, para los años 2016-2021. La Rioja es, hasta 2020, la principal jurisdicción en términos de volumen exportado, pero Salta tiene, proporcionalmente, un mayor peso de las ventas externas sobre su producción.

2. SISTEMATIZACIÓN DE INDICADORES CUANTITATIVOS CLAVE

En los últimos 10 años, la producción de uva para vinificar ha mostrado una tendencia a la baja, junto a una marcada variabilidad en los volúmenes, llegando a 2021 con el tercer valor más bajo de ese período, aunque superior a 2020. Esta dinámica ha tenido lugar junto a un proceso de reconfiguración del sector, que vivió en simultáneo un ligero aumento tanto de la superficie cultivada como de la cantidad de viñedos. Cabe diferenciar el caso de La Rioja, donde el crecimiento de la superficie aún no le ha alcanzado para recuperar los niveles previos, tras el fuerte retroceso de fines de la década pasada. A la vez, en ella el número de viñedos se ha reducido, en contraste con el resto de las provincias.

Tabla N° 2. Viñedos, producción y superficie implantada de uva para vinificar y elaboración, exportaciones y mercado interno de vino de la región Norte Grande.

Año	Uva para vinificar			Vino		
	Viñedos	Producción	Superficie implantada	Elaboración	Exportaciones	Mercado interno
	Cantidad	quintales métricos	ha	hl	hl	hl
2010	2.768	1.402.588	11.767	795.733	146.224	428.847
2016	2.799	1.020.421	12.375	576.969	172.903	372.558
2017	2.831	1.230.462	12.599	733.851	146.715	332.449
2018	2.867	1.229.974	12.688	780.197	144.439	381.892
2019	2.875	1.182.864	12.508	754.610	144.838	318.709
2020	2.888	963.209	12.770	583.045	148.399	318.092
2021	2.904	1.108.024	12.623	682.353	165.453	361.562

Fuente: elaboración propia en base a Instituto Nacional de Vitivinicultura.

En términos de elaboración de vino, los resultados son similares, con una producción que ha tenido también una tendencia decreciente, alcanzando en 2021 el tercer nivel más bajo desde 2010. Al interior de las provincias, Salta, con altibajos, ha logrado sostener e incrementar su producción, mientras que La Rioja y Catamarca muestran caídas.

Esta trayectoria divergente manifiesta sus características productivas, donde Salta tiene mayor similitud con las provincias de Mendoza y San Juan, en materia de tamaño de los viñedos, variedades implantadas, tipo de conducción, junto a una estrategia

comercial de diferenciación de sus vinos por origen, lo que la ha permitido tener un sendero de mayor impulso al sector (COVIAR, 2021).

Tabla N° 3. Viñedos, producción y superficie implantada de uva para vinificar y elaboración, exportaciones y mercado interno de vino de las provincias de Norte Grande y resto. Promedio 2016-2021.

Provincia	Uva para vinificar			Vino		
	Viñedos	Producción	Superficie implantada	Elaboración	Exportaciones	Mercado interno
	Cantidad	quintales métricos	ha	hl	hl	hl
Catamarca	1.305	131.269	2.472	64.625	288	10.051
Jujuy	24	878	33	516	21	202
La Rioja	1.190	671.343	6.560	386.105	81.717	163.416
Misiones	9	-	11	-	-	-
Salta	279	316.051	3.410	231.217	71.690	171.591
Santiago del Estero	2	-	2	-	-	-
Tucumán	52	2.952	118	3.068	74	1.924
Total Norte Grande	2.861	1.122.492	12.605	685.171	153.791	347.544
Resto del País	21.038	20.061.691	187.646	11.329.212	3.682.152	8.552.563

Fuente: elaboración propia en base a Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Estas características de Salta le han permitido una mejor inserción exportadora. En efecto, con el pico alcanzado en 2021, el 40,1% de su producción estuvo destinada al mercado externo y ha ido reduciendo la brecha en volumen respecto a La Rioja que, si bien tiene mayores exportaciones, la incidencia externa promedia un 21,5%. De todas formas, La Rioja es la principal provincia en términos de viñedos, producción, superficie implantada y elaboración de vinos.

2.1 ANÁLISIS ORIGEN Y DESTINO

La cadena logística del vino tiene dos etapas bien definidas: el traslado de la uva para vinificar hacia las bodegas y del vino elaborado hacia los puntos de comercialización, ya sea local o internacional. Como se mencionó, el camión es la forma en que se realiza el transporte en la región del Norte Grande.

2.1.1 MERCADO INTERNO

Respecto a la distribución geográfica del vino, la matriz de origen y destino de 2016-2018 elaborada por el Ministerio de Transporte de la Nación muestra un sesgo de

comercialización de su producción en la propia región, destinando el 55% de lo elaborado¹. De todas formas, el principal destino de los vinos de la región es Buenos Aires-CABA, que absorbe el 32,3% de la producción.

Pero dada la preeminencia productiva de la región cuyana, sólo la provincia de Formosa es un destino donde el abastecimiento del Norte Grande supera al de otras zonas. Incluso en las provincias elaboradoras de La Rioja, Salta y Catamarca, los principales orígenes de los vinos son Mendoza y San Juan, superando así a la producción local.

Tabla Nº 4. Matriz Origen-Destino del vino. Años 2016-2018. En Tn.

Región Origen - Destino		DESTINO								Total general
		Norte Grande - Total y 3 principales prov.				Fuera Norte Grande - Total y 3 principales prov.				
		Total NG	Formosa	Corrientes	Misiones	Total No NG	Buenos Aires	Córdoba	Santa Fe	
ORIGEN	Norte Grande	31.758	13.621	5.463	4.938	38.757	22.764	4.067	3.927	70.515
	LA RIOJA	23.017	9.329	5.127	3.245	28.087	16.497	2.948	2.846	51.104
	SALTA	6.329	2.854	243	1.368	7.724	4.537	811	783	14.052
	CATAMARCA	2.316	1.432	89	261	2.828	1.661	297	287	5.144
	TUCUMÁN	90	2	3	64	110	65	12	11	201
	Resto	170.434	10.374	21.734	21.559	952.278	479.164	64.757	62.519	1.122.712
	MENDOZA	103.299	6.374	11.935	13.246	586.532	250.241	39.788	38.413	689.832
	SAN JUAN	64.994	3.874	9.460	8.051	354.293	220.597	24.184	23.348	419.286
	NEUQUÉN	1.162	72	134	149	6.596	4.837	448	432	7.758
	RÍO NEGRO	631	39	73	81	3.581	2.620	243	235	4.212
Total general	202.192	23.995	27.197	26.497	991.035	501.928	68.824	66.446	1.193.227	

¹ Cabe señalar que la metodología de imputación es sobre base presunta, sin una efectiva trazabilidad de la producción y teniendo en cuenta que el consumo interno se distribuyó en forma proporcional a la población y segmentando por tipo de vino. "Los datos de exportación e importación surgen de la base procesada por la DNPTCyL en base a información del INDEC. La metodología de asignación para este producto es el de los "productos diferenciados" dado que los consumidores están dispuestos a pagar precios diferentes según las particularidades de cada uno de los productos y es por eso que éstos recorrerán las distancias necesarias hasta llegar a los destinos de consumo interno o exportación" (Ministerio de Transporte de la Nación, 2018: 67).

Fuente: elaboración propia en base al Ministerio de Transporte de la Nación.

El traslado desde la bodega hacia los distintos destinos de venta, ya sea para el consumo local o hacia mercados externos, se realiza en camiones, que en general son contratados. Mayoritariamente, el vino se fracciona en botellas y se transporta paletizada en cajas de 6 unidades, cargando entre 100-110 cajas. Cuando se vende vino a granel, generalmente hacia Mendoza o, en menor medida, Salta, se traslada en flexitank. Como se mencionó, también se verifican casos de bodegas que venden su producción puesta en planta, de modo que la logística de traslado queda en manos del comprador.

2.1.2 MERCADO EXTERNO

En el caso de ventas externas, la consolidación de carga puede ser en fábrica o en la aduana de salida, en función del destino, el volumen de venta y la disponibilidad de contenedores.

Como se señaló en la sección anterior, la producción de vinos de la región tiene un predominio hacia el mercado interno, ya que allí se destina el 78,8% de la producción, en promedio, para los años 2016-2021. A su vez, las exportaciones de la región representan, en el mismo período, el 4,0% del total nacional, guarismo que se encuentra por debajo de la relevancia de su producción, que alcanza el 5,7%.

Tabla N° 5. Exportaciones de vino por provincia. 2016, 2019 y 2021, en hl y porcentaje sobre producción.

		Provincia					
		Catamarca	Jujuy	La Rioja	Salta	Tucumán	Total NG
2016	Exportación (hl)	303	34	103.901	68.634	31	172.903
	Exportación /Producción (%)	0,7%	27,8%	27,0%	47,2%	1,5%	30%
2018	Exportación (hl)	161		79.314	64.925	39	144.439
	Exportación /Producción (%)	0,2%		17,9%	25,4%	1,3%	19,2%
2021	Exportación (hl)	357	17	71.974	93.093	12	165.453
	Exportación /Producción (%)	0,6%	1,7%	18,5%	40,1%	0,6%	24,2%
Promedio 2016 - 2021	Exportación (hl)	288	21	81.717	71.690	74	153.791
	Exportación /Producción (%)	0,4%	4,1%	21,2%	31%	2,4%	21,2%

Fuente: elaboración propia en base a Instituto Nacional de Vitivinicultura.

La Rioja es, hasta 2020, la principal jurisdicción en términos de volumen exportado, pero Salta tiene, proporcionalmente, un mayor peso de las ventas externas sobre su producción. Por su parte, Catamarca muestra una muy baja salida exportadora y no ha logrado a lo largo de los años incrementar el volumen destinado al mercado externo. Así, en función de sus características productivas, Salta ha mostrado un desempeño más virtuoso en términos de inserción comercial externa.

En relación a los destinos de exportación, Europa y Norteamérica son las principales regiones donde colocan la producción². En efecto, Dinamarca, Suecia, Reino Unido y Estados Unidos son los países con mayor relevancia y explican en conjunto entre el 77% y el 81% del volumen exportado. Cabe destacar que la incidencia de los países nórdicos como destino de las exportaciones es una particularidad de la región, ya que considerando la totalidad de las ventas externas argentinas su relevancia es menor. Sí, en cambio, comparte la importancia de EE.UU. y Reino Unido como los principales destinos de las exportaciones.

Tabla N° 6. Exportaciones de vino, por destinos. 2016, 2019 y 2021, en miles de Tn y porcentaje.

2016			2018			2021		
Destino	TN	Part	Destino	TN	Part	Destino	TN	Part
Total	10.237	100,0%	Total	8.682	100,0%	Total	7.256	100,0%
Dinamarca	2.649	25,9%	Reino Unido	2.384	27,5%	Reino Unido	2.494	34,4%
Suecia	1.986	19,4%	Dinamarca	1.719	19,8%	Dinamarca	1.413	19,5%
Reino Unido	1.942	19%	EE.UU.	1.428	16,4%	Suecia	1.072	14,8%
EE.UU.	1.321	12,9%	Suecia	1.293	14,9%	EE.UU.	883	12,2%
Canadá	554	5,4%	China	329	3,8%	Alemania	288	4%
Bélgica	329	3,2%	Brasil	299	3,4%	China	200	2,8%
Países Bajos	296	2,9%	Alemania	244	2,8%	Brasil	177	2,4%
China	279	2,7%	Canadá	239	2,8%	Canadá	154	2,1%
Brasil	273	2,7%	Bélgica	148	1,7%	Bélgica	113	1,6%
Resto	608	5,9%	Resto	599	6,9%	Resto	461	6,4%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana.

² Tanto para la identificación de destinos de la producción como de aduanas utilizadas, de oficialización y de salida, se procedió a identificar las bodegas que operan exclusivamente en las provincias del Norte Grande, excluyendo así a aquellas que poseen varios establecimientos, en la región y fuera de ella. De esta manera, en aras de obtener una información más precisa de los destinos y de las aduanas, los valores tienen un cierto grado de subestimación.

Otra particularidad de la región es la menor incidencia de Brasil en sus ventas externas, con una participación que ronda el 3%. En cambio, a nivel nacional, el país vecino promedia un 6,4%, con una relevancia creciente que alcanza el 8,4% en 2021. Situación similar se observa con China, donde este país tiene, para la región, una incidencia del 3% promedio, con un volumen relativamente estancado, mientras que a nivel nacional trepa al 5%, con una relevancia creciente.

Con relación a las aduanas de salida, Mendoza y Buenos Aires tienen una incidencia similar y explican en conjunto el 97% de las ventas externas en el período 2017-2021. Mientras que, como aduana de oficialización, La Rioja aparece como la más importante, siendo vía administrativa para más de dos tercios de las exportaciones, más allá de que la salida sea por Mendoza, con un peso ligeramente mayor, o Buenos Aires. A su vez, llama la atención la baja relevancia de Salta, que explica menos del 1%, dado el volumen e incidencia de sus ventas externas.

Tabla N° 7. Exportaciones de vino, por aduanas. 2016, 2019 y 2021, en Tn.

ADUANA OFICIALIZACIÓN	ADUANA DE SALIDA	2016	2018	2021	Total	Part.% total
LA RIOJA	MENDOZA	3.522	3.342	2.688	9.551	36,5%
	BS.AS.(CAPITAL)	2.739	2.185	2.475	7.398	28,3%
	RESTO	1.097	27	15	1.139	4,4%
MENDOZA	MENDOZA	1.149	1.524	1.128	3.801	14,5%
	BS.AS.(CAPITAL)	247	238	166	652	2,5%
	RESTO	110	35	46	192	0,7%
BS.AS.(CAPITAL)	BS.AS.(CAPITAL)	684	987	527	2.198	8,4%
	RESTO	18	20	63	101	0,4%
SAN RAFAEL	PASO DE LOS LIBRES	141	159	0	300	1,1%
	MENDOZA	139	136	0	275	1,0%
	RESTO	0	6	0	6	0,0%
SALTA	BERNARDO DE YRIGOYEN	40	14	12	65	0,2%
	PASO DE LOS LIBRES	0	0	79	79	0,3%
	RESTO	11	0	47	57	0,2%
RESTO		341	10	10	361	1,4%
TOTAL		10.237	8.682	7.256	26.175	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana.

Como se dijo previamente, para el traslado del vino hacia los puertos de exportación, ya sea vía Mendoza para el pacífico por el puerto de San Antonio, o a Buenos Aires, la carga se transporta en camiones, en cajas paletizadas. Así, según la vía de salida, recorren entre 600-800 km hasta Mendoza y entre 1.100 y 1.300 km si salen por

puertos atlánticos. El servicio de camiones es tercerizado y se utilizan unidades de mayor potencia dada la topografía de la zona.

La consolidación de carga puede ser en fábrica o en la aduana de salida, en función del destino, el volumen de venta y la disponibilidad de contenedores, y también hay operaciones que se realizan bajo la modalidad de FCA, *free carrier*. Para algunos destinos, bodegas de menor tamaño relativo consolidan en conjunto. En el caso de exportación a granel, se consolida en origen por exigencias aduaneras.

2.2 COSTO LOGÍSTICO

En base a entrevistas, los costos logísticos sobre el precio final del vino rondan en torno al 15%-20% para el mercado interno. En todos los casos se ha puesto de manifiesto el impacto del flete por la topología de la zona, que requiere de unidades específicas de mayor potencia. Por su parte, si sólo se tiene en cuenta la logística de distribución final, la incidencia se encuentra en torno al 6%.

3. ANÁLISIS DE PROSPECTIVA

3.1 PERSPECTIVAS SOBRE LA PRODUCCIÓN LOCAL

La producción de vinos muestra una tendencia a la baja en la región, aunque con un comportamiento diferenciado de Salta, donde se observa un crecimiento moderado. Esta dinámica general es esperable que continúe, dadas las perspectivas de la demanda y la oferta, aunque con cambios en el mix de productos, que podrían llevar a una mayor orientación externa.

En efecto, el consumo local ha mostrado una caída de los niveles previos y, con la emergencia de nuevas bebidas más la competencia tradicional con la cerveza, no se espera un repunte de las ventas domésticas. Por su parte, del lado de la oferta, es esperable una mayor adopción de las nuevas tendencias productivas y de propiedad en La Rioja y Catamarca, hacia varietales en detrimento de vinos genéricos. Si bien estas transformaciones suelen traer aparejadas productos de mayor valor agregado y con mejor inserción externa, también implican un menor volumen de producción. De esta manera, es esperable que la producción continúe contrayéndose y se establezca en torno a los 650-600 mil hectolitros en los próximos años.

3.2 ESCENARIOS DE DERIVABILIDAD

Toda la cadena vitivinícola utiliza exclusivamente el camión como medio de transporte en el Norte Grande. En general, las distintas empresas de Catamarca y La Rioja han mostrado un interés en utilizar el ferrocarril como alternativa, particularmente para el tramo hacia Mendoza, donde la topografía tiene una mayor incidencia en el flete, pero son vías que se encuentran sin actividad desde hace décadas, como los ramales A3 y A2 del Belgrano Cargas. En cambio, no han evaluado ni manifestado interés en la multimodalidad vía Salta, con el nodo logístico de Güemes, o de Tucumán, vía Cevit Pozo.

De todas formas, los volúmenes comercializados y los costos asociados a la derivabilidad no configurarían a la vía ferroviaria como una alternativa viable, aunque los centros de transferencia podrían contribuir. En este sentido, algunas empresas han manifestado la necesidad de un mayor uso del ferrocarril para otras producciones de modo de alivianar la competencia por los camiones de carga.

4. OBSTÁCULOS Y PRINCIPALES DESAFÍOS IDENTIFICADOS

Los principales obstáculos relevados están asociados a la mejora integral del servicio de camiones. Entre los elementos que atentan contra el nivel de servicio se indicó la necesidad de asfaltar rutas puntuales y la baja disponibilidad de un servicio de soporte para las verificaciones vehiculares.

Cabe destacar que, en distintos planes del sector, como el Plan Estratégico Vitivinícola al 2030 realizado por la COVIAR, o el Plan Vitivinícola de Salta 2025, elaborado por bodegas de Salta, prácticamente no hacen mención a la problemática logística del sector. En el primero, la referencia al tema es la necesidad de una mayor trazabilidad en la comercialización de la uva. En el segundo, en línea con el anterior, se propone “Desarrollar un modelo de coordinación comercial y logístico entre los actores del sector vitivinícola de Salta”, del cual se desconocen avances o acciones concretas.

4.1 VINCULADOS A LA RED DE INFRAESTRUCTURA

En general, la percepción sobre el estado de rutas es buena y los problemas están más asociados a la topografía que a los caminos en sí. Como excepción, el principal problema está asociado a la falta de pavimentación de la Ruta 40, hacia el norte de Cafayate.

A la vez, como se mencionó en la sección anterior, se ha mostrado interés en revitalizar el ferrocarril hacia Mendoza, pero involucra a los ramales A3 y A2 del Belgrano Cargas que se encuentran sin actividad desde hace décadas.

4.2 VINCULADOS A LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE

Respecto a la disponibilidad del servicio de camiones, no hay un problema en términos de oferta, sino que la problemática obedece a sus tarifas, especialmente en los tramos cortos de la zona, por ejemplo, el trayecto Salta -Tucumán.

Con respecto al sostenimiento del servicio, un obstáculo para la flota es la falta de planta de revisión vehicular en Cafayate para realizar la Revisión Técnica Obligatoria, que debe realizarse cada 6 meses.

4.3 VINCULADOS A REGULACIONES Y PROCEDIMIENTOS DE COMERCIO EXTERIOR

Empresas de Salta manifestaron que, según los despachantes, la aduana de la provincia no tiene experiencia en operaciones de vino, por lo cual les indican hacer los trámites en Buenos Aires.

5. BIBLIOGRAFÍA

Bevilacqua, M. et al., "Informe de Cadena de Valor Vitivinicultura", Ministerio de Economía de la Nación, septiembre 2016.

Bodegas de Salta, "Plan Vitivinícola de Salta 2025", agosto 2021.

Centro de Estudios para la Producción (CEP), "Radiografía del sector vitivinícola", Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), "Territorio, infraestructura y economía en la Argentina. Restricciones al crecimiento de distintos complejos productivos", agosto 2017.

Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), "El Plan de la Vitivinicultura Argentina. Actualización del Plan Estratégico al 2030", octubre 2021.

Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), "Informe Anual Mercado Interno de Vinos. 2021", Abril 2022.

Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), "Regiones vitivinícolas argentinas. Región Noroeste", Febrero 2018.

Ministerio de Inversión y Desarrollo, "Mapa productivo provincial. Sector vitivinícola", gobierno de Catamarca

Starobinsky, C. et al, "Dinámica de mercados y esfuerzos tecnológicos en un sistema de innovación periférico: La Riojana Cooperativa Vitivinifrutícola", en RIVAR Vol. 7, nº 20. Mayo 2020: 67-87.