

EL TAMAÑO Y LA COMPETITIVIDAD DE LA ACTIVIDAD VITIVINÍCOLA EN CANARIAS

Dirk Godenau*, José Ignacio González-Gómez y José Juan Cáceres-Hernández

Universidad de La Laguna (La Laguna, dgodenau@ull.es, jggomez@ull.es, jcaceres@ull.es).

Resumen

En este trabajo se examinan las implicaciones de la escala de la actividad productiva (cultivo), transformadora (bodega) y comercial (mercado) en la competitividad de las explotaciones vitivinícolas canarias. La conclusión es que las economías de escala tienen un efecto demasiado limitado como para pensar que incrementar el tamaño de explotación sea la solución a los problemas actuales, que exigen la adaptación a las demandas de distribuidores y consumidores y la creación de un valor añadido que soporte un diferencial de precios con respecto a vinos de otras procedencias y menor coste de producción.

Palabras clave: Canarias, vino, tamaño, competitividad.

1. Introducción

La crisis económica reciente ha traído consigo cambios en los patrones de consumo de vino de los residentes canarios, que siguen siendo los principales clientes de los caldos locales. Además de la reducción de la demanda, las bodegas canarias han tenido que adaptarse a un deterioro del consumo en restaurantes y una mayor frecuencia de compra en supermercados. La presión sobre los precios ha reducido la rentabilidad y ha colocado a los vinos canarios en una posición de debilidad competitiva frente a otras producciones con mayor capacidad de adaptación a las condiciones que exige la gran distribución. En este contexto, suele argumentarse que el reducido tamaño de las explotaciones vitícolas y las bodegas constituye un elemento que juega en contra de la competitividad de las producciones canarias y, por tanto, el aumento del tamaño puede contribuir a mejorar la rentabilidad. Sin embargo, como se explica en los apartados siguientes, el alcance de las economías de escala es reducido.

2. Implicaciones del tamaño en la viticultura

La superficie media por viticultor en las DO de Canarias es bastante menor que las registradas, por ejemplo, en Ribera del Duero o Rioja. Además, en el caso canario concurren factores que contribuyen a que el tamaño de las unidades físicas de producción, las parcelas, sea todavía menor. El más importante es la accidentada orografía del terreno que fragmenta la explotación e impide aprovechar los efectos potenciales de la mecanización. Las fincas que realizan las tareas de forma manual tienen mayores necesidades de trabajo por unidad de superficie. Sin embargo, y sin ánimo de representatividad, se ha encontrado que algunas fincas canarias que combinan maquinaria y labores manuales tienen requerimientos de mano de obra muy similares a los registrados para explotaciones medias en Ribera del Duero en 2011 (Sánchez y Urbano, 2012) y en Rioja en 2010 (Fernández, 2011) que utilizan mecanización. Pero en general las diferencias en el grado de mecanización se traducen en distintas necesidades de mano de obra por unidad de superficie que, combinadas con las diferencias de rendimiento, proporcionan a las explotaciones peninsulares una importante ventaja en el producto obtenido por hora de trabajo. Con costes laborales similares a los considerados en el estudio para Ribera del Duero en 2011 (9 euros/hora) y bastante superiores a los utilizados en el estudio elaborado para la Rioja en 2010 (6,5-7,5 euros/hora), el resultado es que la producción de un kilogramo de uva en Canarias puede costar entre uno y dos euros y las parcelas peninsulares consideradas en torno a 60 céntimos.

Por tanto, en parcelas mecanizables el tamaño puede convertirse en un factor que reduzca los costes unitarios de producción. Pero la realidad es que el ser humano tiene una capacidad limitada para modificar las características físicas del territorio canario. Además, un tamaño suficiente que obligue a la contratación de personal puede convertirse en un elemento de rigidez que impida adaptarse a necesidades laborales concentradas en momentos puntuales, a una mala cosecha en cantidad o calidad, o peor aún, a un periodo de demanda insuficiente para dar salida a la oferta.

3. El tamaño en los procesos de elaboración del vino

Las diferencias en la escala de cultivo se acentúan todavía más cuando se atiende a la producción de vino elaborado en las bodegas. Recurriendo de nuevo al informe del Ministerio para las Denominaciones de Origen en la campaña 2012/13, y siendo conscientes de la escasa representatividad de las medias, resulta que las 282 bodegas canarias elaboran un promedio de apenas 14 mil litros de vino, mientras que este promedio asciende a 200 y 300 mil litros en el caso de Ribera del Duero y Rioja, respectivamente.

Además del coste de la uva, condicionado por el grado de integración vertical entre productores de uva y elaboradores de vino, el tamaño de la bodega puede tener mayor incidencia en el coste del proceso de transformación de la uva en vino. Aunque estos efectos están condicionados por la diversidad en los tipos de vino y en los procesos de elaboración, los escasos estudios realizados parecen señalar que los costes

unitarios de la vinificación se reducen a medida que aumenta el volumen. Pero el efecto marginal es decreciente, es decir, las reducciones de coste son cada vez menores a medida que aumenta el volumen. De acuerdo con los resultados obtenidos por Corbella et al. (2008), cabe concluir que a partir de los 80 mil litros las reducciones de los costes unitarios son limitadas. Ahora bien, estas estimaciones resultan de asumir que la capacidad de las bodegas está ajustada a los volúmenes de producción, pero en el caso de las bodegas canarias suele existir un exceso de capacidad instalada que responde, en el mejor de los casos, a criterios enológicos y que, en la práctica, impide aprovechar economías de escala potenciales y se traduce en cambio en una elevación de los costes unitarios. Por otra parte, el diferencial de precio de algunos insumos (vidrio, cartón, corchos) entre las bodegas canarias y peninsulares no depende tanto del tamaño, sino que más bien parece resultado de la insularidad y del oligopolio en las empresas suministradoras.

4. El tamaño y la estrategia comercial

En materia de comercialización, los efectos del tamaño dependen de los mercados de referencia y se manifiestan tanto a escala micro de la bodega como empresa ofertante, con su propio volumen, marcas y posicionamiento, como a escala macro de zonas de origen con sus marcas colectivas y estrategias de comercialización. Con respecto a la dimensión de la bodega, la progresiva concentración del sistema distributivo incrementa el tamaño mínimo exigido para garantizar el suministro si se quiere alcanzar cobertura en los mercados exteriores o implica limitarse a la sección del lineal reservada para los “vinos locales”, con ventas exclusivamente regionales.

Con respecto a la dimensión colectiva, la adscripción de las bodegas a las Denominaciones de Origen puede aportar efectos de escala en los mercados exteriores. Y siendo cierto que la vitivinicultura canaria está más orientada al mercado local que a la exportación, existen experiencias continuadas durante los últimos cien años en las que los productores de otros productos agrarios se han asociado para exportar sin tener que agruparse con la misma intensidad en el cultivo o en las labores de preparación del producto para la exportación. Cabe por tanto pensar que no es el tamaño sino la capacidad de asociación la que puede actuar como elemento limitador de las estrategias exportadoras.

El mercado local admite una mayor diversidad de marcas y el consumidor demanda la riqueza contenida en las diferentes zonas de procedencia, elaboraciones y presentaciones. Es por estas razones que muchas bodegas pequeñas logran sobrevivir en sus mercados de proximidad. Pero también a escala local el mayor peso de los vinos vendidos en el canal de la distribución masiva (hipermercados, supermercados, tiendas de descuento) supone cambios en las estrategias distributivas. La presión sobre el precio de venta es mayor y también lo es la necesidad de incrementar el esfuerzo promocional desplegado por las propias bodegas.

5. Conclusiones

El tamaño óptimo de las explotaciones vitivinícolas canarias depende de múltiples factores. Un tamaño reducido puede limitar el aprovechamiento de economías de escala para la reducción de costes, pero también puede tener un efecto positivo sobre el ingreso, especialmente en la medida en que el consumidor esté dispuesto a pagar un precio más alto por un producto obtenido en condiciones especiales y de forma artesanal. Un posicionamiento activo como bodega de pequeño tamaño que elabora vinos de calidad y que logra diferenciarlos de otras ofertas en el mercado local tiene posibilidades de respaldar sus altos costes de producción por precios que se interpretan por el consumidor como adecuados. En definitiva, ser más pequeño es posible, pero no libra de las exigencias.

Bibliografía

Corbella, J.A., Mesa, R. y Zerolo, J. (2008). *Análisis de la competitividad del subsector vitivinícola canario. Cargas impositivas y ayudas que afectan al subsector vitivinícola canario (I.G.I.C., A.I.E.M., y POSEI)*. Ponencias V Jornadas Enológicas de Canarias ICIA.

Fernández, J.I. (2011). “Costes de cultivo en viñedo”. *Cuaderno de Campo (Gobierno de la Rioja)*, 46: 4-13.

Sánchez, P. y Urbano, B. (2012). *Análisis del sector vitivinícola en la provincia de Valladolid. Campaña 2011*. Fundación Cajamar, *Informes y Monografías*, nº 41.