

Informe de Actividad de la industria Segundo Trimestre de 2020

Elaborado por el Centro de Estudios Económicos de
Bodegas de Argentina
Setiembre 2020

Síntesis del informe de actividad de la industria

Fuente: Centro de Estudios Económicos de Bodegas de Argentina

CINCO AÑOS DE CAÍDA POR UN CONTEXTO MACROECONÓMICO ADVERSO

- La industria argentina de vinos lleva cinco años de una profunda caída de facturación. En el último año cerrado en el mes de junio la facturación total fue un 18% más baja que en 2015 y tiene niveles parecidos a los de hace más de una década atrás (2007 y 2008).
- A pesar de la recuperación de volúmenes vendidos tanto al mercado interno como al exterior el deterioro de los precios no ha logrado vencer la inercia de varios años de estancamiento.
- Las razones hay que buscarlas en el agresivo contexto macroeconómico en el que se ha desempeñado el sector. Un nivel de inflación promedio anual del 37,5% en los últimos cinco años ha deteriorado los salarios reales al punto que en junio de este año los salarios de empleo registrado fueron 19% más bajos en moneda constante que los de junio de 2015. Esto impactó negativamente la demanda de vinos. Prueba de ello que en ese año el consumo per cápita era de 23,8 litros anuales mientras que el último año cerrado en junio fue de 20,8 litros, casi un 10% menos.
- En cuanto al tipo de cambio, las devaluaciones que se sucedieron en forma traumática en los últimos cinco años han llevado su nivel un 54% por encima del de junio de 2015 en términos reales lo cual permitió volver a impulsar la actividad exportadora aunque claramente la reacción de la industria fue acelerada en vinos a granel por tratarse de un commodity cuyo precio resulta muy atractivo en los mercados mundiales pero como contrapartida puede remunerar a precios muy bajos la materia prima. En cuanto a los vinos fraccionados aumentaron su volumen de exportación con una recuperado en los últimos doce meses cerrados en junio un 2,4% aunque las bodegas han reducido su precio un 11,4% en dólares y así la facturación es un 8% inferior. La exportación ha sido así el sector más dinámico por las devaluaciones pero especialmente en vinos de más bajo precio y por lo tanto de menor contribución a la baja rentabilidad de la industria.
- La materia prima este año ha recibido precios muy bajos, por debajo de su punto de equilibrio, y se ubica en los niveles más bajos de los últimos años. El valor de la producción por hectárea de la variedad Malbec, la estrella de la vitivinicultura argentina, ha sido en promedio de 2.400 dólares por hectárea cuando el costo de producción es casi el doble de ese valor. A esto se agrega que el panorama de la producción de materia prima muestra para los últimos cinco años una caída de más de 6.700 hectáreas plantadas para vinificar (sobre un total de 198 mil en 2019) incluidas muchas variedades muy demandadas en otros lugares del mundo como Cabernet Sauvignon o Chardonnay que en conjunto han caído en más de 2.300 hectáreas.
- La escasez de crédito para el sector privado de la economía argentina cuyo promedio histórico de la última década se ubica alrededor del 10% del PBI y que comparado con economías competidoras resulta entre 8 y 15 veces más bajo sumado a las elevadas tasas de interés real para los préstamos son la contracara del bajo nivel de ahorro en el sistema financiero en nuestro país que sin duda afecta a un sector de gran inmovilización de activos fijos como los viñedos. A esto se agrega que el promedio de riesgo país de la última década es de 8.900 puntos, muy lejos del promedio de 1.500 puntos que tienen economías de países competidores en el mundo vitivinícola. Así, los niveles de inversión que muestra la industria para los últimos cinco años representan un 4,9% de las ventas totales anuales, un valor sumamente bajo para una industria capital intensiva con necesidades competitivas muy agresivas en los mercados mundiales y un mercado doméstico declinante. Este nivel de inversión es un tercio del que tenía 10 o 15 años atrás.
- Por último, los niveles impositivos también son sensiblemente más elevados que los que tienen nuestros competidores internacionales. Comparados con el grupo de países del llamado el Nuevo Mundo vitivinícola la tasa general de impuestos en relación a las ganancias empresarias es más del doble en nuestro país. Un informe realizado en la Universidad Nacional de Cuyo hace ya tres años atrás reveló que el sector tenía una tasa general de impuestos en los tres niveles de gobierno que representaba un 47,5% de la facturación total. Lejos, muy lejos, de los competidores internacionales.
- La vitivinicultura ha sido capaz de sortear esta situación muy agresiva provocada por el contexto macroeconómico por tratarse de un sector de valor agregado pero lo ha hecho a expensas de una peligrosa desinversión que le quita capacidad competitiva, sin disminuir sensiblemente su dotación de personal y disminuyendo sensiblemente el precio que puede pagar a la materia prima que torna al sector primario en insostenible en el largo plazo. Con el pacto fiscal que se firmó hace tres años la disminución de impuestos prometía un camino de inversión que pondría nuevamente al sector en un estándar competitivo como el que supo tener una década atrás. Esta política, surgida de un consenso federal lamentablemente se discontinuó. La prueba de lo que significa una disminución de impuestos puede verse en la fenomenal expansión de la producción de espumantes que en apenas seis o siete años se duplicó porque los impuestos se reconvirtieron en inversiones productivas.

Síntesis del informe de actividad de la industria

Fuente: Centro de Estudios Económicos de Bodegas de Argentina

EN EL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2020 AUMENTÓ EL VOLUMEN PERO CAYÓ LA FACTURACIÓN

- Tal cual puede verse en el informe detallado que se presenta a continuación los volúmenes de vino vendidos tanto en el mercado doméstico como al exterior han crecido en el último año cerrado en junio un 8,4% para el conjunto de bodegas encuestadas, pero especialmente en el segundo trimestre del año con un 13,4% comparado con el mismo período del año anterior.
- En el mercado interno este aumento se ha concentrado en empresas de mayor envergadura (más de 3 millones de cajas de 12 botellas) lo cual está ligado al hecho de que ha sido a costa de disminución de precios que puede ser mejor absorbido por estructuras más grandes.
- En línea con este fenómeno se advierte una fuerte disminución del precio promedio total de casi el 13% para el último año agregando los envíos al mercado nacional y a la exportación lo cual ha deteriorado la facturación de las empresas en general. Las empresas que tienen un mayor componente exportador y precios más elevados han logrado mantener niveles de facturación mientras que resto se deterioró.

LAS EXPECTATIVAS PARA EL TERCER TRIMESTRE PROYECTAN LO SUCEDIDO HASTA EL MOMENTO

- Las empresas esperan que el tercer trimestre mejoren las ventas en volumen aunque las expectativas de precios no son tan alentadoras por la dificultad de trasmitir a los consumidores mayores cotizaciones.
- Un 86% de los encuestados esperan que el tercer trimestre de 2020 sea mejor en volúmenes vendidos (entre estable y 30% de aumento) que el segundo trimestre, posiblemente influidos por los aumentos en volumen de ventas que viene mostrando la industria aunque no prevén mejoras de precios y más bien esperan que continúe la caída.
- En relación a la posibilidad de aumentar los precios a la exportación es muy baja porque casi la totalidad de las empresas encuestadas advierten que el escenario internacional está disminuyendo los precios de las importaciones como consecuencia de las menores compras derivados de la recesión provocada por el Covid 19.
- Según lo reportado por las empresas, un 9% de sus ingresos provienen del Turismo del Vino que se deterioró por los bloqueos provocados por la cuarentena. Esto disminuyó los ingresos de la industria, especialmente las empresas más pequeñas, más allá de la caída por venta de vinos. La expectativa de recuperación se basa en una regularización de la actividad de recreación y los movimientos interprovinciales. La mayoría de las empresas mantuvieron su dotación de personal en estas áreas de trabajo aunque fue asignado a otras tareas hasta tanto se recupere la actividad y en muchos casos cooperaron con ventas directas de vinos que hasta ahora tenía poco nivel de desarrollo en general.

Los resultados del Informe de Actividad del Segundo Trimestre de 2020

Bodegas de Argentina a partir de ahora elaborará un Informe de Actividad Trimestral a través de su Centro de Estudios Económicos de manera de complementar la información oficial y aquella que elaboran algunas consultoras de mercado utilizando para ello la información que brindan sus asociados.

Así pretende mejorar el análisis que se realiza sobre la evolución de la industria desde la perspectiva de sus actores y cooperar de ese modo a sus decisiones y a quienes tienen a cargo políticas públicas relacionadas con el sector.

A continuación los resultados de la Encuesta de Actividad del segundo trimestre de 2020.

Contexto Macroeconómico

- En el último año cerrado en junio el contexto macroeconómico nacional ha estado influido por deterioro de casi todas las variables relacionadas con el negocio del vino: actividad, inflación, tasa de interés, empleo y salarios. Salvo un mejor tipo de cambio que favoreció la exportación.
- En el contexto internacional además de un fin de 2019 muy turbulento por las guerras comerciales comenzó la pandemia del Covid 19 que generó una caída de la actividad económica en todo el mundo como no se veía desde la crisis del '30 e impactó en el comercio mundial y en especial al vino al bloquearse actividades como turismo y recreación de singular valor en la industria.

Contexto del sector vitivinícola

- A nivel nacional el sector vitivinícola viene afectado desde hace años por una sustancial caída del consumo nacional y un bajo tipo de cambio que quitó dinamismo en la exportación. Esta última se reactivó luego de la devaluación de 2018 aumentando significativamente las exportaciones de vino a granel y fraccionados de bajo precio aunque esto no alcanzó a revertir la caída de la facturación total.
- A nivel internacional, hasta fines de 2019 el comercio seguía creciendo, aunque a tasas menores que cinco años atrás pero la pandemia ha tenido en los primeros seis meses de 2020 un efecto negativo muy importante con una caída de 6,6% para los mercados más importantes de los vinos argentinos en el último año cerrado en junio.
- Todas las previsiones mundiales coinciden en que el segundo semestre comenzará una recuperación aunque volver a los niveles previos al inicio tardará entre 18 y 24 meses.

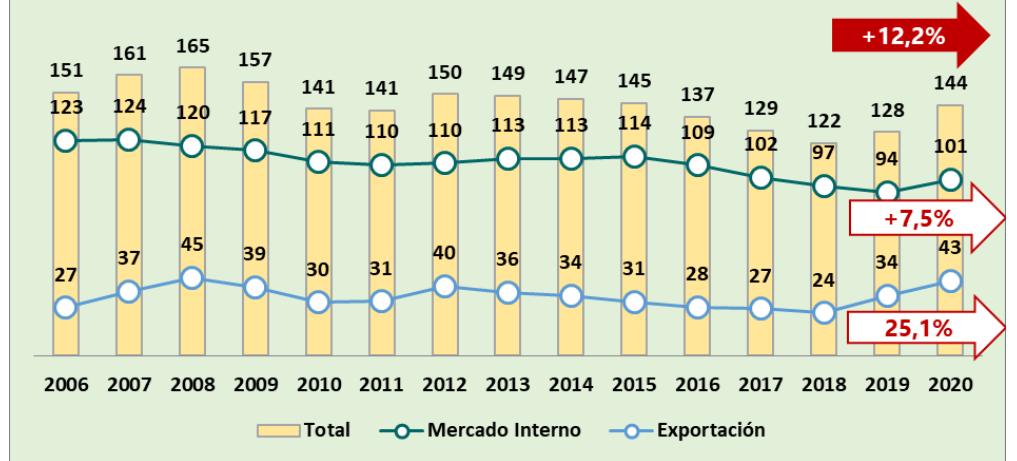
Como lo ve la industria

- Desde el **Centro de Estudios Económicos de Bodegas de Argentina** se ha comenzado un relevamiento sectorial de expectativas que permite observar con más profundidad la evolución del sector que con datos agregados. La Encuesta Trimestral de Actividad de la industria revela que:
- Los volúmenes de vino vendidos tanto en el mercado doméstico como al exterior han crecido en el último año cerrado en junio pero especialmente en el segundo trimestre del año.
- En el mercado interno este aumento se ha concentrado en empresas de mayor envergadura lo cual está ligado al hecho de que ha sido a costa de disminución de precios que puede ser mejor absorbido por estructuras más grandes.
- En línea con este fenómeno se advierte una fuerte caída de precios tanto en los envíos al mercado nacional como a la exportación lo cual ha deteriorado la facturación de las empresas en general. Las empresas que tienen un mayor componente exportador y precios más elevados han logrado mantener niveles de facturación mientras que resto se deterioró.
- En cuanto a las expectativas se espera un buen tercer trimestre de ventas en volumen aunque las expectativas de precios no son tan alentadoras por la dificultad de trasmisitir a los consumidores mayores cotizaciones.

La facturación de la industria – MAT Junio – Fuente: Área del Vino

QUINTO AÑO CONSECUTIVO DE CAÍDA DE FACTURACIÓN

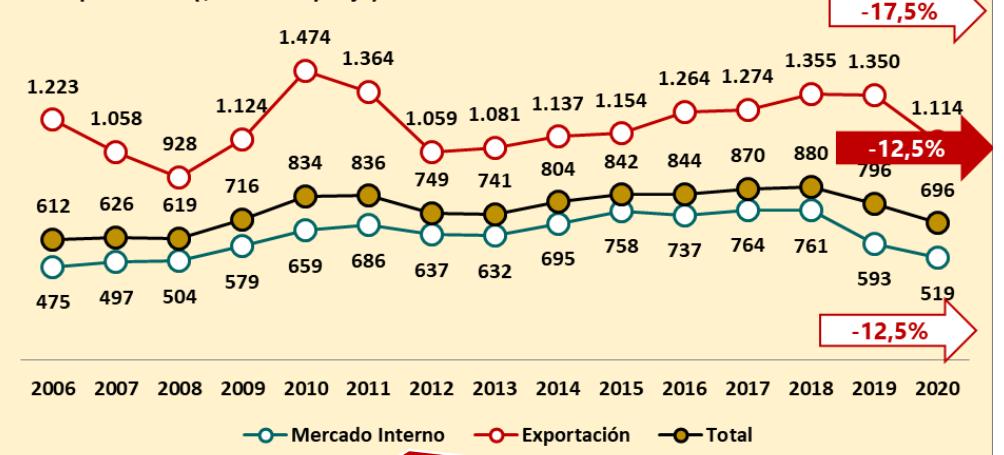
Volumen de ventas industria del vino (MM Cajas)



Facturación industria del vino (miles MM \$ Dic 2019)



Precio promedio (\$ Dic 2019/Caja)



- Hasta el mes de junio los niveles de facturación de la industria medido en moneda constante habían descendido en relación al año anterior.
- En el mes de julio es posible ver cierta recuperación en volúmenes y menores caídas de precios lo cual tiende a moderar esta caída.
- La industria está atravesando por una situación muy particular de aumento de volumen vendido y fuertes disminuciones de precio medido en moneda constante lo cual está deteriorando la rentabilidad del negocio.

Luego de varios años de caída, impulsado por la exportación, en especial de vinos a granel, los volúmenes de venta de la industria subieron por segundo año consecutivo. A la par, cayeron los precios promedio por una mezcla de más bajo precio promedio de exportación y fuertes disminuciones de precios en el mercado nacional.

El comportamiento de la industria según el tamaño de sus empresas

Variación de Volumen Total

Bodegas	Junio 2020/Junio 2019	Q2 2020/Q2 2019	S1 2020/S1 2019	MAT Jun 2020/Junio 2019
Más de 10 MM Cajas	28,9%	15,4%	18,2%	8,9%
Entre 3/10 MM Cajas	36,2%	11,4%	8,9%	13,6%
Entre 1/3 MM Cajas	29,5%	22,0%	14,5%	10,0%
Entre 500 mil/1 MM Cajas	52,4%	34,3%	19,0%	8,1%
Entre 200/500 mil Cajas	11,9%	-4,1%	-1,7%	7,5%
Menos 200 mil Cajas	26,9%	0,3%	4,9%	9,0%
Total	30,4%	13,4%	12,4%	8,4%

Variación de Facturación Total

Bodegas	Junio 2020/Junio 2019	Q2 2020/Q2 2019	S1 2020/S1 2019	MAT Jun 2020/Junio 2019
Más de 10 MM Cajas	17,3%	6,7%	0,5%	-9,1%
Entre 3/10 MM Cajas	18,4%	-2,7%	-3,3%	-0,2%
Entre 1/3 MM Cajas	20,3%	12,2%	5,7%	-0,1%
Entre 500 mil/1 MM Cajas	21,5%	12,9%	4,5%	-5,5%
Entre 200/500 mil Cajas	6,6%	-7,0%	-5,7%	-0,2%
Menos 200 mil Cajas	13,6%	-11,7%	-1,1%	1,0%
Total	16,4%	2,6%	-0,9%	-5,3%

Variación de Precio Total

Bodegas	Junio 2020/Junio 2019	Q2 2020/Q2 2019	S1 2020/S1 2019	MAT Jun 2020/Junio 2019
Más de 10 MM Cajas	-8,5%	-7,2%	-9,3%	-10,3%
Entre 3/10 MM Cajas	-12,4%	-10,5%	-9,0%	-11,1%
Entre 1/3 MM Cajas	-7,2%	-6,9%	-6,7%	-9,0%
Entre 500 mil/1 MM Cajas	-15,6%	-12,3%	-9,2%	-10,9%
Entre 200/500 mil Cajas	0,7%	1,4%	-0,9%	-5,3%
Menos 200 mil Cajas	-8,3%	-9,7%	-3,1%	-4,9%
Total	-10,7%	-9,5%	-12,0%	-12,6%

- Del análisis de una muestra amplia de la industria → se advierte el comportamiento entre distintos tamaños medido por el volumen de ventas.
 - Claramente el volumen total de ventas creció, especialmente en el mes de junio tanto por mercado interno como externo y el resultado arroja un crecimiento total entre el último año cerrado en junio de 2020 (MAT) y el mismo período del año anterior un 8,4%.
 - Así también se puede verificar una caída de precios (medidos en dólares) del 12,6% y consecuentemente una caída de la facturación total del 5,3% para esta muestra amplia.
 - Estas tendencias se corresponden con los datos globales de la industria. Lo que resulta interesante analizar es el comportamiento de acuerdo al tamaño de empresas.
- Los mayores incrementos de volumen del último año los capitalizaron empresas que venden de 1 a 10 millones de cajas, especialmente porque exportaron vinos a granel que generó ese aumento.**
- Son también las empresas que más disminuyeron el precio promedio por la misma razón.**
- En tanto que las empresas más chicas, de precios más elevados los redujeron en menor magnitud, porque además se concentran en mercados externos.**
- En cuanto a la facturación, con una caída del 5,3%, fueron las empresas más grandes las que mas perdieron justamente porque tuvieron las mayores reducciones de precios y de volumen.**

El comportamiento de la industria según el rango promedio de precios

Variación de Volumen Total

Bodegas	Junio 2020/Junio 2019	Q2 2020/Q2 2019	S1 2020/S1 2019	MAT Jun 2020/Junio 2019
Menos 20 U\$S/Caja	33,5%	16,8%	17,0%	11,1%
Entre 20/25 U\$S/Caja	25,1%	0,3%	-1,6%	5,6%
Entre 25/30 U\$S/Caja	35,6%	28,7%	19,9%	12,6%
Entre 30/50 U\$S/Caja	17,1%	-6,9%	-5,6%	5,2%
Más 50 U\$S/Caja	96,6%	40,7%	24,3%	7,6%
Total	30,4%	13,4%	12,4%	8,4%

Variación de Facturación Total

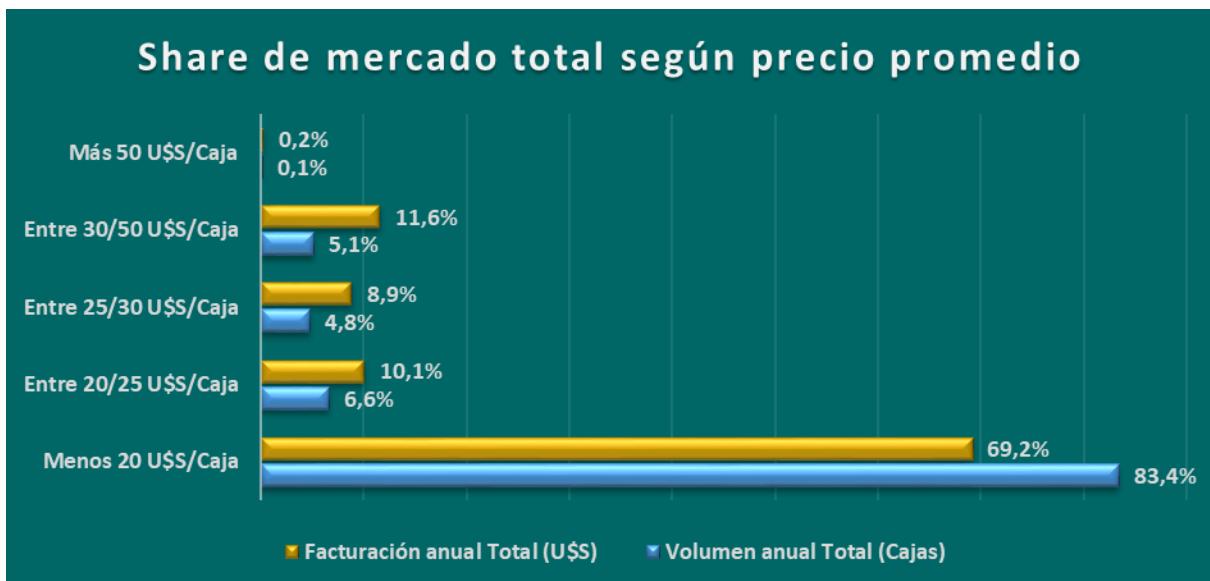
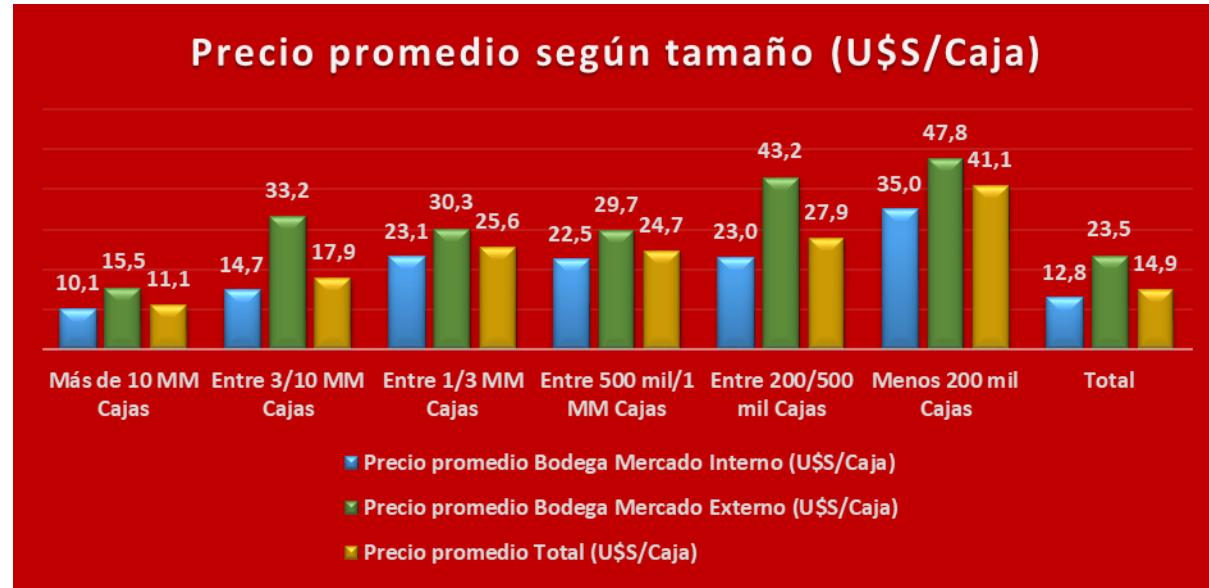
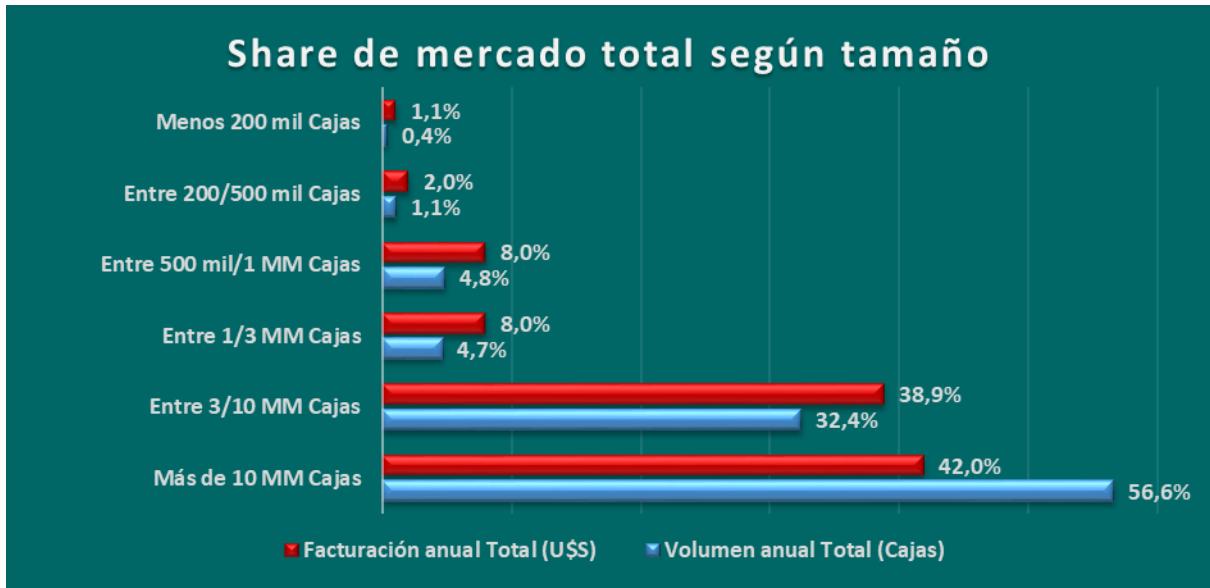
Bodegas	Junio 2020/Junio 2019	Q2 2020/Q2 2019	S1 2020/S1 2019	MAT Jun 2020/Junio 2019
Menos 20 U\$S/Caja	19,0%	5,8%	0,3%	-6,4%
Entre 20/25 U\$S/Caja	30,0%	-1,0%	-0,8%	5,8%
Entre 25/30 U\$S/Caja	19,2%	17,3%	9,6%	0,0%
Entre 30/50 U\$S/Caja	1,2%	-16,4%	-11,4%	-4,1%
Más 50 U\$S/Caja	23,9%	-8,8%	-0,8%	-3,0%
Total	16,4%	2,6%	-0,9%	-5,3%

Variación de Precio Total

Bodegas	Junio 2020/Junio 2019	Q2 2020/Q2 2019	S1 2020/S1 2019	MAT Jun 2020/Junio 2019
Menos 20 U\$S/Caja	-9,9%	-9,4%	-12,2%	-13,9%
Entre 20/25 U\$S/Caja	2,8%	-0,6%	1,3%	0,4%
Entre 25/30 U\$S/Caja	-11,0%	-7,4%	-7,3%	-10,6%
Entre 30/50 U\$S/Caja	-16,1%	-11,6%	-6,7%	-8,9%
Más 50 U\$S/Caja	-34,1%	-28,9%	-12,8%	-7,4%
Total	-10,7%	-9,5%	-12,0%	-12,6%

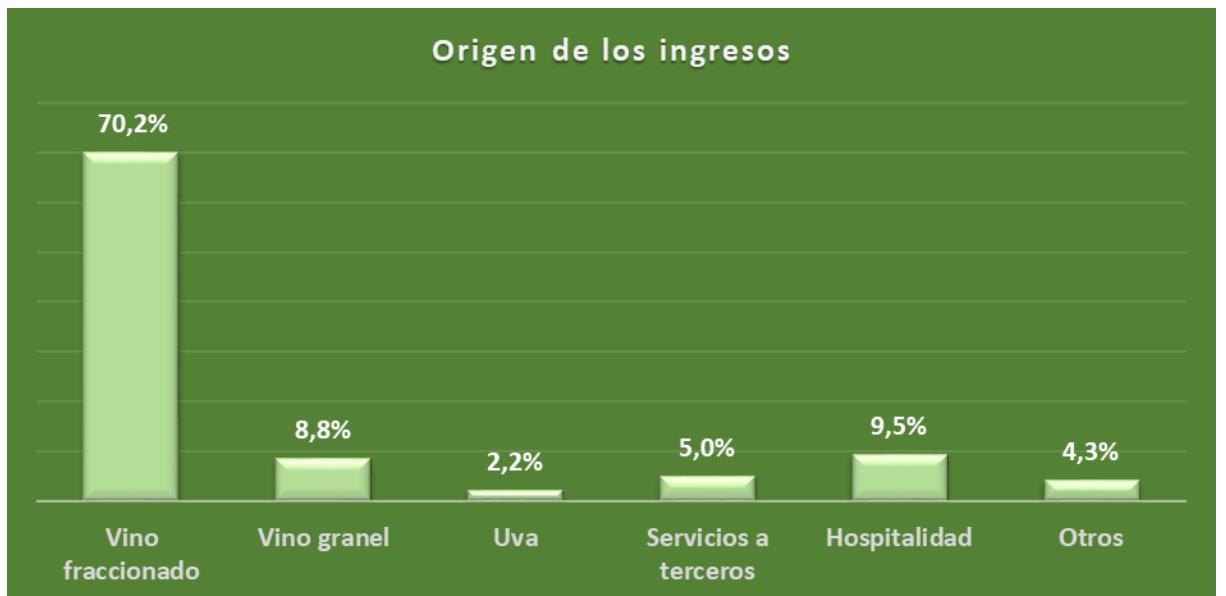
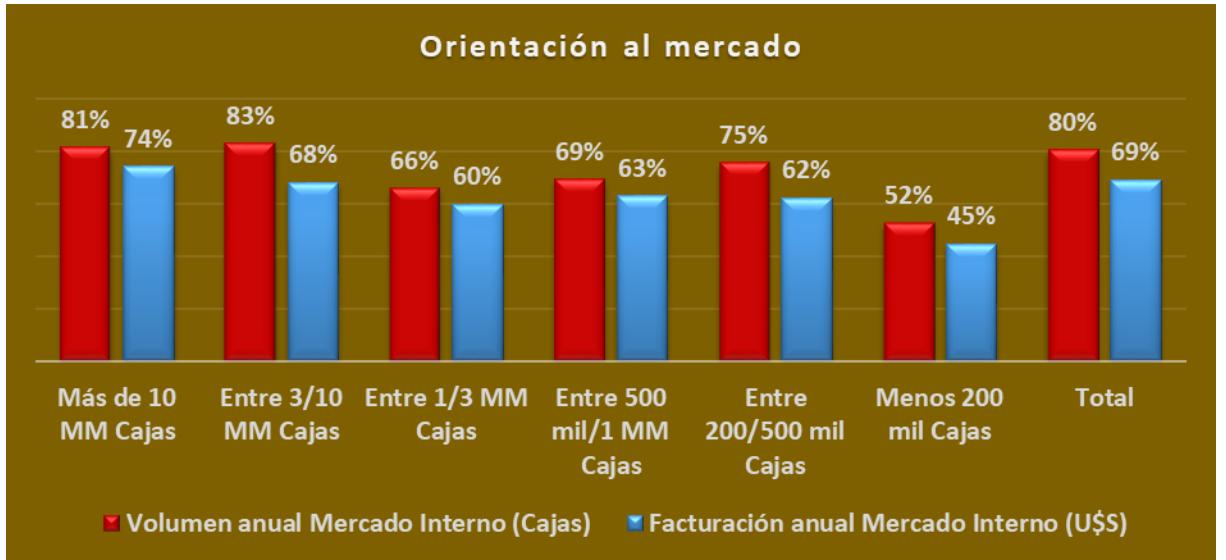
- De la discriminación de la muestra por franjas de precios en las que actúa el portfolio de las bodegas se advierte que la mayor expansión se ha dado en la franja de 25 a 30 U\$S por caja lo cual está en línea con bodegas que aprovecharon adecuadamente la expansión de vinos fraccionados en el mercado interno al que colocaron mayores volúmenes en las categorías Entry Level. En el caso del crecimiento de volumen por debajo de los 20 U\$S/Caja está vinculado a lo anterior y a la venta de vinos a granel.
- En el último mes se advierte un tendencia a pronunciar el comportamiento del año con aumentos considerables de volumen manteniendo agresividad en las disminuciones de precios, en especial ahora en las de mayor precio relativo que comenzaron a tener problemas de acumulación de stocks.
- En cuanto al precio, las mayores caídas ocurrieron en las de menor precio relativo en línea con lo comentado anteriormente convirtiendo así al precio en la principal arma competitiva.
- La facturación total cayó como consecuencia de lo señalado pero fue más fuerte en las empresas de más bajo precio y fueron las compañías de precio intermedio las que lograron mantener la facturación estable en dólares el último año.
- En resumen en todas las franjas de precios la estrategia fue similar aunque los resultados en facturación total fueron distintos de acuerdo al tamaño, tipo de mercado y productos en los que opera cada empresa.

Estructura de la vitivinicultura argentina



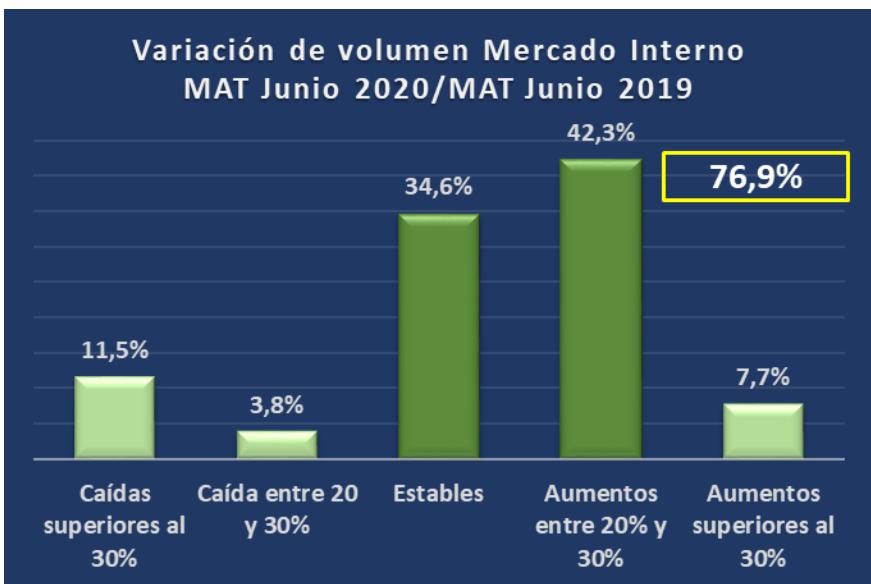
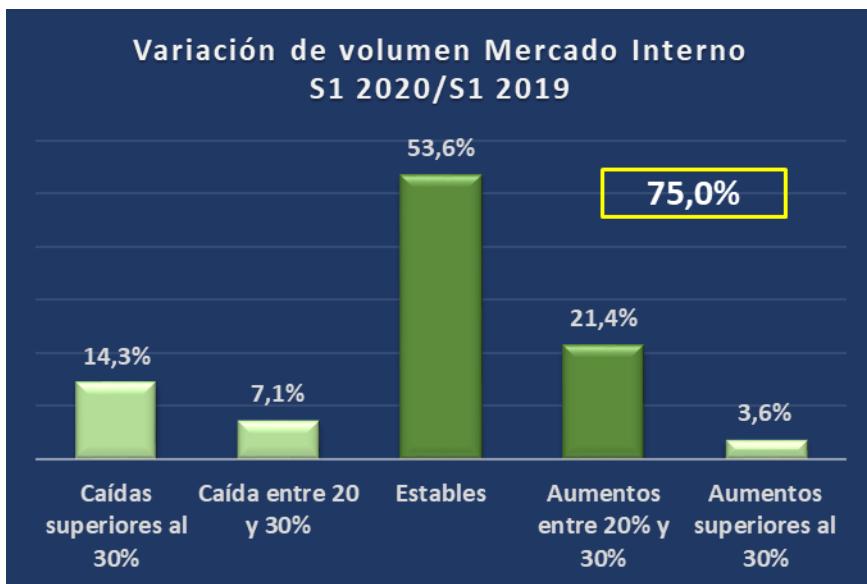
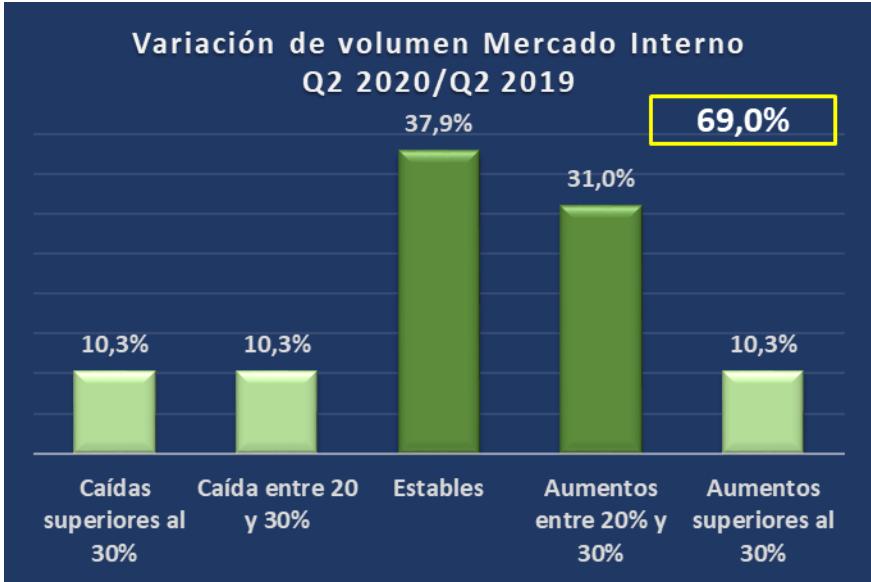
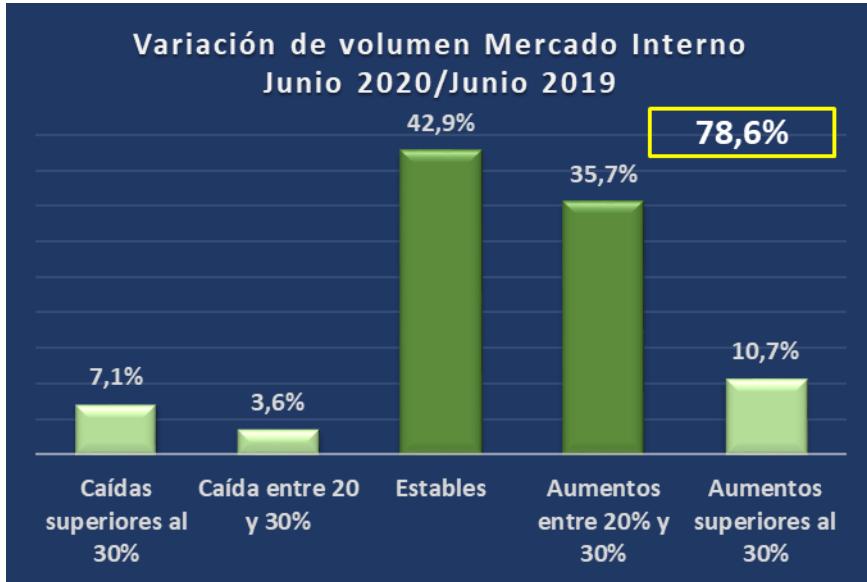
- Si se discrimina por tamaño se advierte que la vitivinicultura argentina, con más de 350 bodegas que elaboran y fraccionan vinos, concentra casi el 57% del volumen y 42% del valor en establecimientos que venden más de 10 millones de cajas equivalentes por año.
- Un segundo grupo de 3 a 10 millones de cajas tiene una participación del 32% en volumen y casi 39% en valor, gracias a que vende a precios más elevados que el promedio global.
- Las bodegas pequeñas y medianas tienen una participación del 11% en volumen y 19% en valor. Esta distribución es intermedia entre las vitiviniculturas tradicionales (más atomizadas) y las del Nuevo Mundo (más concentradas).
- Discriminado por precio promedio se puede observar que la concentración más elevada (83% del volumen) vende por debajo de los 20 U\$S/Caja y con ello alcanzan el 69% de la facturación, en gran medida vinos con destino al mercado interno que paga precios más bajos que los mercados internacionales donde exportan las bodegas de vinos argentinos.
- En cuanto a precios promedio existe un correlación entre tamaño y precio y se ve con claridad que las bodegas disminuyen su precio promedio a más tamaño. Así las más chicas se ubican en áreas de mayor margen de contribución y las más grandes se expanden a zonas de economías de escala.

Origen de los ingresos



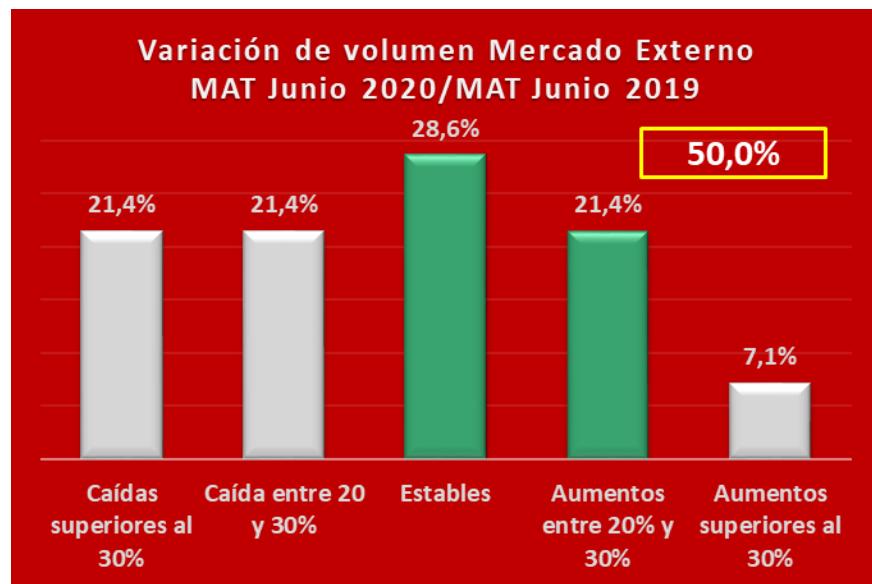
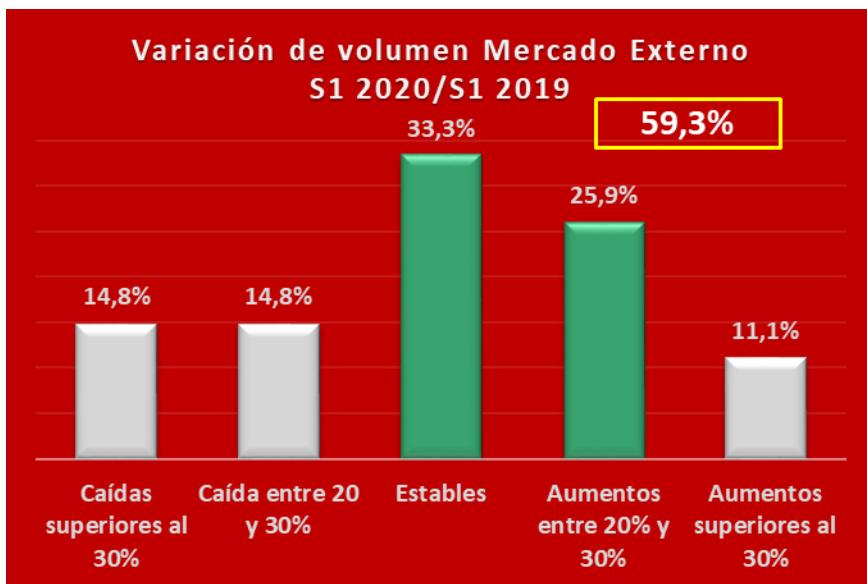
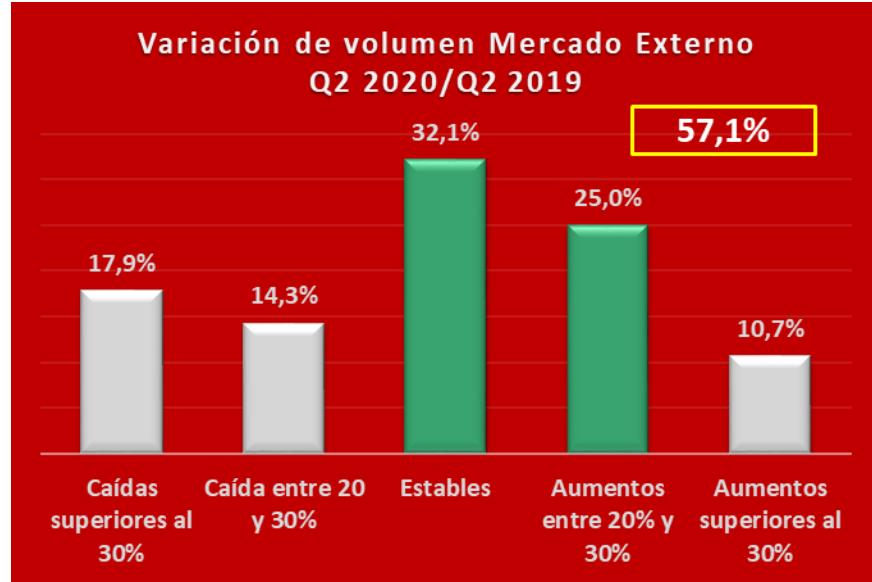
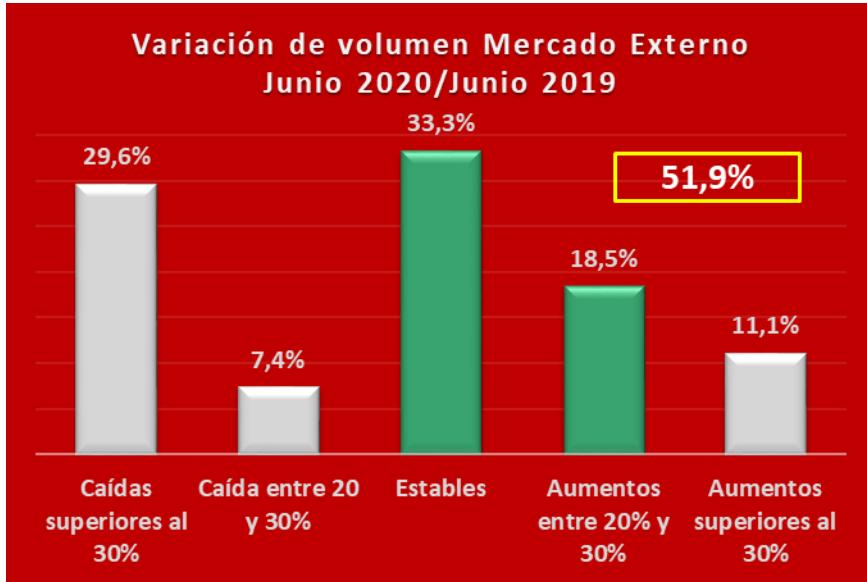
- De una muestra de bodegas asociadas a Bodegas de Argentina se ha relevado que las de mayor tamaño concentran sus operaciones fuertemente en el mercado doméstico mientras que las más pequeñas se orientan al internacional.
 - Queda por último un componente de venta de uva, que es relativamente bajo porque la mayoría de éstas bodegas son activas compradoras de uva para completar su abastecimiento para elaboración.
 - En los próximos años es posible que ambas estructuras tengan modificaciones dado que la atractividad estará en los mercados externos lo cual puede hacer cambiar la composición de ingresos por origen y además crecerán los ingresos por turismo del vino lo cual modificará no sólo la distribución sino las estructuras operativas de las bodegas.
 - La misma encuesta realizada en agosto de este año da cuenta que el 70% de los ingresos provienen de la venta de vino fraccionado y casi un 9% de vino a granel ya sea como vino de traslado en el mercado local o en los mercados externos.
 - El segundo ingreso en importancia luego de la venta de vino es la Hospitalidad lo que está en línea con el fuerte desarrollo del enoturismo en Argentina.
 - Para este conjunto de bodegas hay un tercer componente en importancia de las ventas que son los servicios a terceros, especialmente la elaboración de vinos y eventualmente su fraccionamiento.
- 10

Niveles de actividad de la industria en el Mercado Interno en el último año



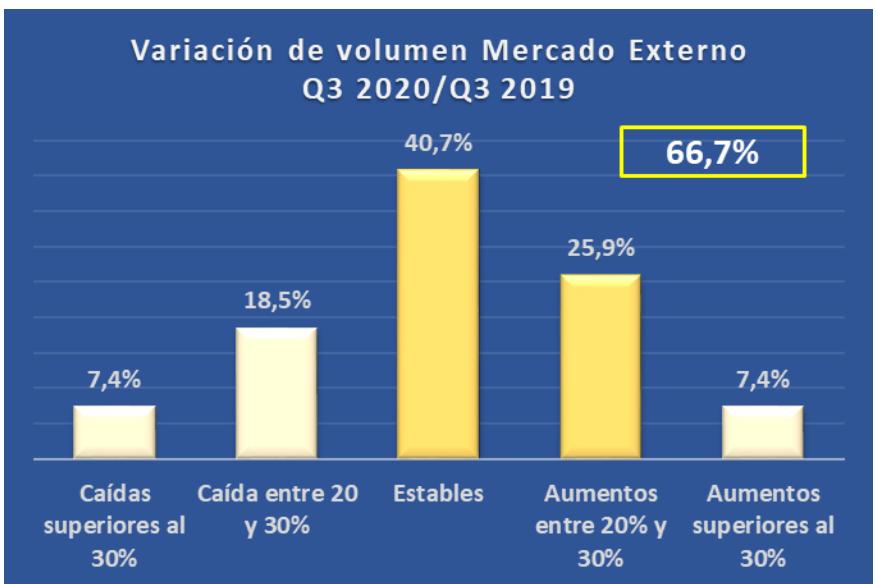
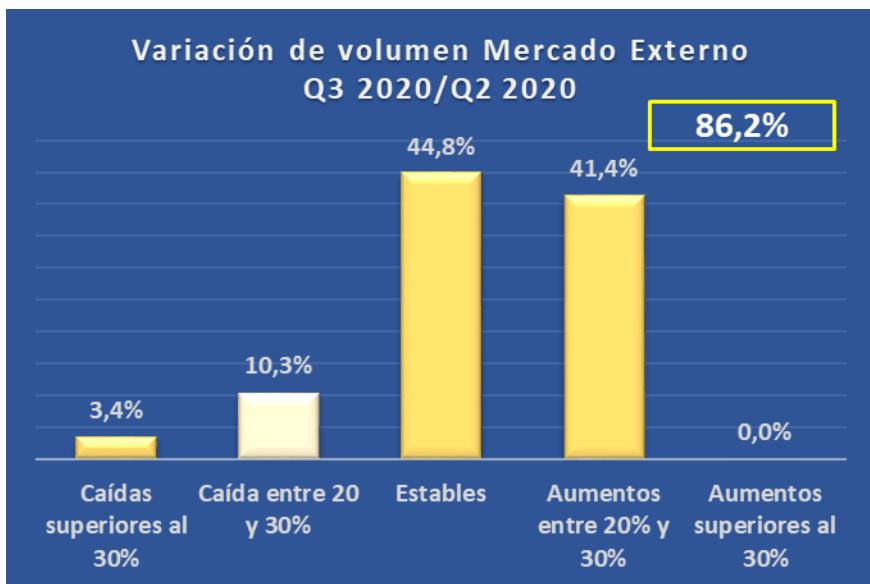
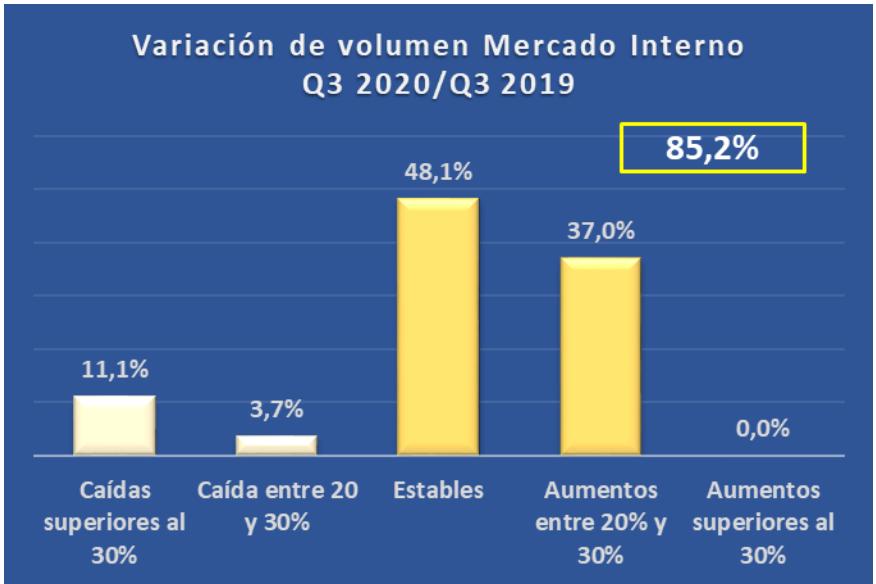
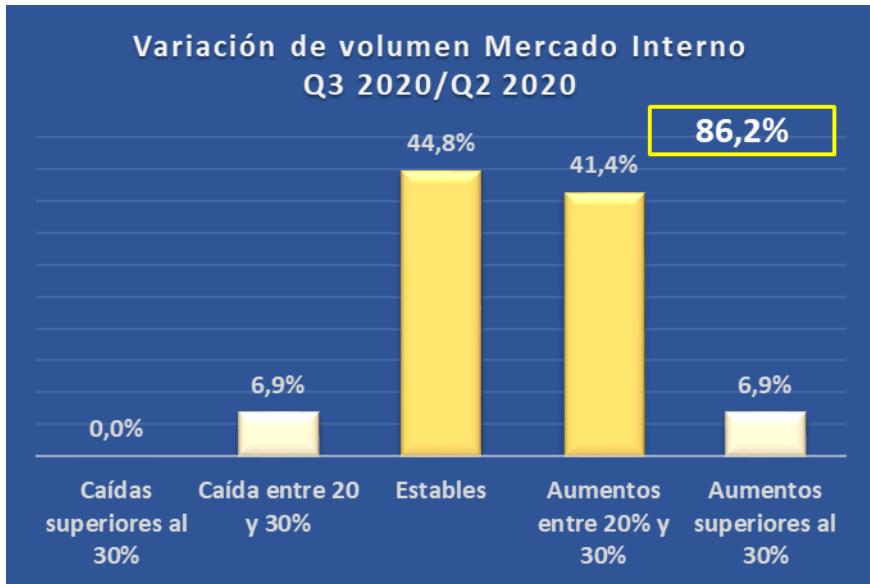
- Según datos reportados por la encuesta de actividad de Bodegas de Argentina los volúmenes vendidos el último año han crecido aunque como muestran los gráficos algunas bodegas han registrado caídas de ventas, y en algunos casos muy importantes.
- Tomando los dos deciles más importantes (ventas estables o creciendo hasta 30%) se ve que el mayor salto corresponde al mes de junio de 2020 en comparación a igual mes de 2019. Aquí se acumula casi el 79% de las respuestas. Mientras que este valor se reduce si se compara el segundo trimestre en forma agregada lo cual confirma una aceleración de ventas hacia el final del trimestre.
- También es interesante lo mostrado por la comparación de períodos más largos como son el primer semestre o el último año cerrado en junio. Aquí se advierte valores más cercanos al del último mes lo que está indicando cierto efecto de la cuarentena que luego de aumentar ventas al inicio parece haber disminuido en los meses de abril y mayo, posiblemente por consumo de vino almacenado por los consumidores que compraron atraídos por buenos descuentos.
- En todo momento hay que aclarar que estos aumentos de ventas reportados por las bodegas son en volumen y no en facturación dada la fuerte caída de precios en relación a la inflación.

Niveles de actividad de la industria en la Exportación el último año



- En exportación también hubo aumento de volúmenes en el último año pero tal cual surge de la comparación de la encuesta los aumentos han sido menores, en gran medida porque el aumento significativo ocurrió en vinos a granel muy concentrado en pocas compañías.
- La otra diferencia es que aquí se advierte que muchas bodegas han disminuido sus envíos de exportación en mayor medida que las caídas que se ven en mercado interno. Así en el último mes de junio hubo bodegas con caídas en volumen superiores al 30% en una proporción importante.
- Claramente los volúmenes de exportación están muy vinculados al tipo de cambio que en los dos últimos años ha sido muy superior al vigente en los últimos años previos a 2018.
- Aquí si se puede afirmar que la facturación de exportación ha crecido como consecuencia no sólo de mayores volúmenes de venta sino también de buenos precios gracias al tipo de cambio dado que medido en dólares los precios bajaron tanto para los vinos fraccionados como para los envíos a granel.
- La exportación ha sido sin lugar a dudas lo más dinámico de la vitivinicultura argentina en contraposición al mercado interno que aumentó sus volúmenes de compras pero redujo la facturación.

Expectativas para el tercer trimestre



- El crecimiento en volumen de los últimos meses tanto en mercado doméstico como en exportación es probable que haya reforzado expectativas de expansión para el tercer trimestre de este año.
- El 86% de total de la empresas encuestadas espera vender hasta un 30% más que en el segundo trimestre y mantienen expectativas elevadas en comparación con igual período del año anterior.
- Esta variación en volúmenes que esperan las empresas no necesariamente se correlacione con aumentos en facturación pues en general se espera cierto deterioro en los precios promedio de venta, especialmente en el mercado doméstico.
- **La combinación de volúmenes creciendo con precios disminuyendo atenta con la rentabilidad de la industria pues se verifican aumentos de costos variables y una menor contribución por cada caja vendida.**

**¡¡¡Muchas
gracias!!!**

