

Convenio

**Fundación Universidad Nacional de Cuyo y
Asociación de Viñateros de Mendoza**

**Distribución de la Renta Vitivinícola:
Análisis y propuestas para mejorar y estabilizar
la participación del sector primario**

Informe Final

Carlos E. Abihaggle

Alfredo A. Aciar

Leonardo González Luque

Setiembre de 2015

Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad del autor.

Índice	Pág.
Prólogo	4
Introducción	6
Capítulo I	
Estudio de costos de producción primaria y balance de la temporada 2014/15	7
Anexo Capítulo I: Matrices de los 20 modelos estudiados	15
Capítulo II	
La distribución de la renta en la cadena vitivinícola	35
La situación especial del sector cooperativo	50
Anexo Capítulo II: La distribución de la renta en el negocio del JCU	51
Capítulo III	
Estructura del mercado de uvas y de traslado de productos vitivinícolas en Mendoza	52
Capítulo IV	
Aporte del sector vitivinícola al fisco y al empleo	63
Capítulo V	
Análisis de las políticas regionales de manejo de stocks e ingresos	74
Acuerdo Mendoza San Juan	
Fideicomiso del Mosto	
Capítulo VI	
Análisis de la política aplicada al sector de la yerba mate	98
Capítulo VII	
Análisis de propuestas de política pública que promuevan mejorar la renta del sector primario	105
Régimen tributario especial que promueva las exportaciones del sector	
Emisión de títulos públicos para comprar y desnaturalizar el excedente vínico	
Fondo estabilizador de stocks vínicos	
Promoción del uso de jugo de frutas para la saborización y edulcoración	
Proyecto para mejorar la eficiencia de riego	
Plan de erradicación y/o reconversión de viñedos sin destino comercial	
Limitación de la implantación de viñedos en la Argentina	
Propuestas de la Asociación de Viñateros de Mendoza respecto de la política vitivinícola	
Bibliografía	129

Prólogo

La Asociación de Viñateros de Mendoza (AVM) encomendó a la Fundación de la Universidad Nacional de Cuyo (FUNC) un estudio sobre la rentabilidad actual del sector vitivinícola y su evolución en los últimos diez años.

Esta investigación llega a la conclusión de que hoy la rentabilidad para los actores del eslabón correspondiente a la producción primaria es negativa, con algunas pequeñas excepciones.

Además, muestra la evolución de la estructura del mercado de uvas y de traslado de productos vitivinícolas, en donde se puede ver un continuo proceso de concentración de compradores, a la vez que una disminución de volúmenes comprados de uvas y vinos de menor valor enológico y aumento significativo de las de mayor valor enológico, en especial el Malbec.

Analiza también cómo ha ido evolucionando la distribución de la renta en el lapso de diez años entre cuatro eslabones: Producción Primaria, Elaboración, Fraccionamiento y Distribución y Comercialización de vinos envasados en tetrabrik y botella en los rangos de precios más representativos, en términos de volumen, del mercado interno.

Los resultados indican que los dos primeros eslabones muestran hoy rentabilidad negativa, cosa que no ocurría antes del año 2012. En cambio, los otros dos eslabones más cercanos al consumidor final, no sólo obtienen ganancias, sino que han incrementado su participación en la renta total del negocio y han obtenido mayores ingresos en valores dolarizados.

En este contexto, entendemos la necesidad de continuar haciendo el esfuerzo dentro de un proceso colectivo de la actividad vitivinícola tendiente a incrementar o por lo menos sostener los mercados interno y externo; sin ellos no hay actividad.

Decimos esto atento a que es esperable que los volúmenes cosechados y las hectáreas implantadas retrocedan como consecuencia de la actual crisis.

Esa producción ha sido en tiempos no muy remotos, dos o tres años, colocada en su totalidad a precios que permitían a todos los sectores, como lo demuestra el estudio, tener rentabilidad positiva. Esto hace que los actuales excedentes sean una coyuntura que es imprescindible corregir, pero estamos consientes que ninguna actividad subsiste si genera excedentes en forma permanente.

No dudamos de que parte de la gravedad de la situación se deba a los desfasajes del proceso inflacionario que sufre el país y un tipo de cambio irreal, como lo sostuviera la Presidenta de la COVIAR en su mensaje de Desayuno de Vendimia.

Tampoco dudamos que hace falta una profundización del proceso de reconversión de las variedades plantadas, en especial las de bajo valor enológico, como así también que debemos aumentar nuestra producción por hectárea y disminuir la incidencia de la mano de obra tecnificando nuestros viñedos.

Ahora bien, ese proceso de transformación necesaria en el viñedo no se puede hacer si la actividad no es rentable aún para aquellos que producen las variedades más buscadas del mercado.

De esta forma el tema de la rentabilidad para nuestro sector se convierte en una dificultad a resolver de inmediato como condición de subsistencia de la actividad.

Estamos dispuestos a seguir sentados a una mesa con todos los otros sectores de la vitivinicultura y el Estado, para buscar las soluciones necesarias y posibles, lo que no se nos puede pedir es que sigamos sentados a una mesa donde algunos de los actores más fuertes tienen rentabilidad creciente y nosotros negativa y decreciente.

Asociación de Viñateros de Mendoza

Introducción

El presente trabajo de investigación se propuso generar información cuali-cuantitativa que permita conocer, a través de indicadores de alta visibilidad, **la distribución de la renta entre los diferentes eslabones de la cadena vitivinícola en Mendoza**, haciendo especial hincapié en el subsector primario, la estructura y morfología de los mercados dónde los productores y elaboradores concurren ofreciendo sus productos, como así también dimensionar el peso relativo del componente impositivo y laboral en cada uno de los eslabones de la cadena.

Por otra parte, se puso énfasis en el análisis de las políticas existentes, en el ámbito regional y provincial, para controlar los excedentes y operar sobre los precios que reciben los productores primarios y los elaboradores de productos vitivinícolas.

El conocimiento de los indicadores cuali-cuantitativos sumado al estudio de las fortalezas y debilidades de las políticas existentes permitieron la elaboración de un capítulo aparte que analiza diversas propuestas de políticas públicas tendientes a mejorar y estabilizar la participación de subsector primario en la distribución de la renta.

Por último, el estudio incluye la transferencia de un modelo informático que sienta las bases para el desarrollo de un observatorio de costos de producción e indicadores de distribución de la renta.

Por tanto, el presente trabajo incluye los siguientes tópicos:

1. Estudio pormenorizado de los costos vitícolas teniendo en cuenta las diferencias regionales y los rendimientos por hectárea, tanto para uvas básicas como varietales.
2. Determinación de los costos de elaboración, fraccionamiento, distribución y comercialización de los principales productos de la industria.
3. Estimar la participación en la renta de cada uno de los eslabones de la cadena vitivinícola para los principales productos de la industria.
4. Realizar un análisis cualitativo y cuantitativo de la estructura y morfología del mercado de uvas y del mercado de traslado de los principales productos vitivinícolas.
5. Determinar la participación relativa del componente laboral e impositivo en cada eslabón de la cadena de valor vitivinícola.
6. Analizar las políticas existentes: Acuerdo Mendoza - San Juan y Fideicomiso del Mosto.
7. Análisis de la política de precios mínimos que aplica la yerba mate.
8. Propuestas de política pública que mejoren y estabilicen la renta del subsector primario.
9. Provisión de instrumentos y metodologías para establecer y mantener actualizado un observatorio de costos vitícolas e indicadores indirectos que reflejen la participación en la distribución de la renta dentro de la cadena de valor vitivinícola.

Capítulo I

Estudio de costos de producción primaria y balance de la temporada 2014/15

Identificación de los Modelos Productivos

El estudio se realizó para unidades productivas ubicadas en las tres zonas más representativas de la producción vitícola de la Provincia de Mendoza (Primera Zona y Valle de Uco; Zona Norte y Este; y Zona Sur), en tres posibles tamaños de superficie en producción: 5, 10 y 25 hectáreas.

El tipo de cultivo, sistema de conducción, riego, labores culturales, rendimiento y aptitud de la uva producida están definidas según las características predominantes de cada zona. Para ello, se relevaron fuentes complementarias de información y se realizó consultas a referentes calificados del sector.

En el siguiente cuadro se resume las **principales características de los 20 modelos productivos analizados**.

Resumen de modelos productivos								
Modelo Prod.	Zona	Cultivo	Sistema de Conducción	Sistema de Riego	Sistema de protección de granizo	Aptitud Varietal	Rendim. qq/ha	Tamaño (ha)
1	Primera Zona y V. de Uco	Uva de alta calidad enológica	Espaldero Alto	Goteo	Sin malla	Para vinos varietales	80	10
2								25
3		Uva Varietal	Espaldero Alto	Surco	Sin malla	Para vinos varietales	120	5
4								10
5								25
6	Zona Norte y Este	Uva Varietal	Espaldero Alto	Surco	Sin malla	Para vinos genéricos	180	5
7								10
8								25
9		Uva Básica	Parral	Surco	Sin malla	Para mostos	200	5
10								10
11	Zona Sur	Uva Varietal	Espaldero Alto	Surco	Sin malla	Para vinos varietales	98	25
12								5
13								10
14		Uva Varietal	Espaldero Alto	Surco	Con malla	Para vinos varietales	135	25
15								5
16								10
17		Uva Básica	Parral	Surco	Sin malla	Para vinos genéricos	160	25
18								5
19								10
20								25

Fuente: elaboración propia

Análisis de los costos de producción

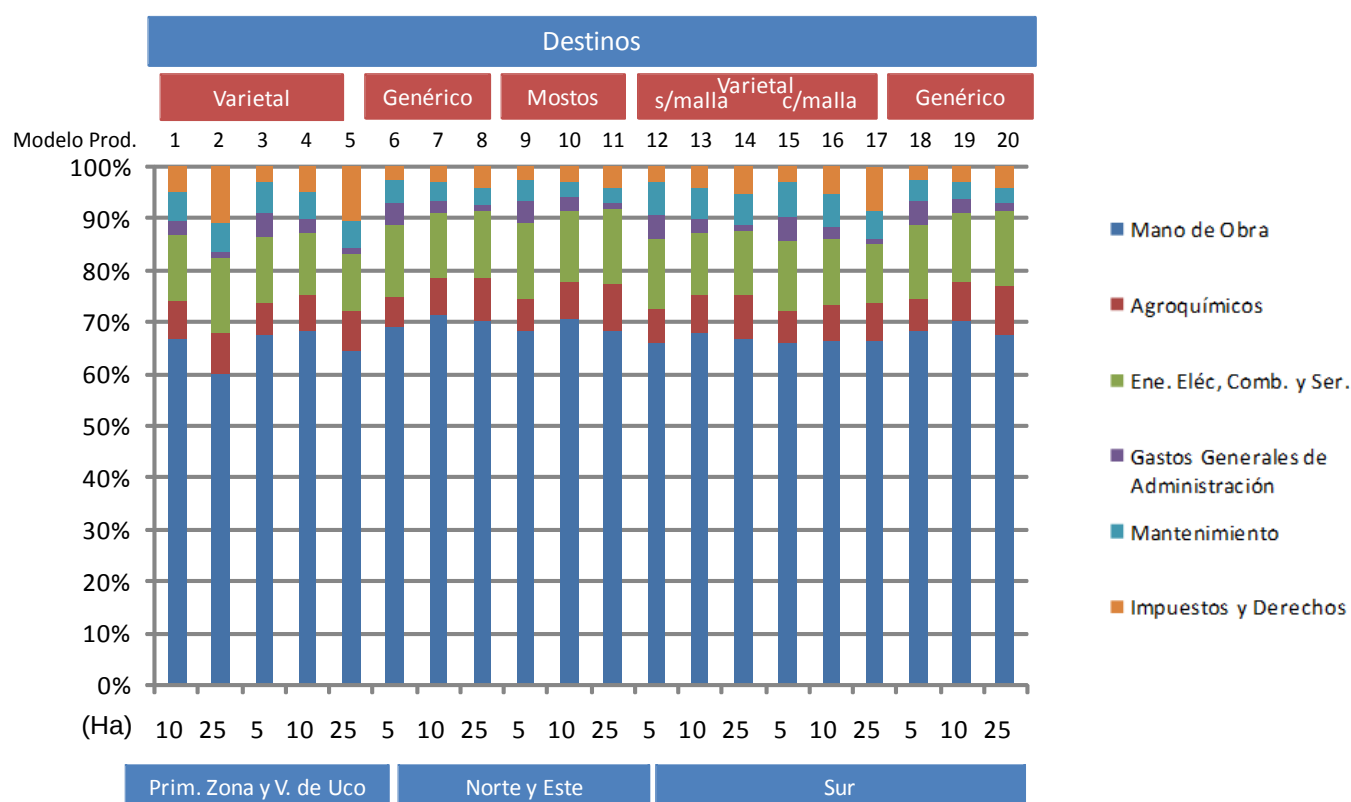
Más allá de la diversidad de modelos productivos estudiados, **existe una gran similitud en la importancia relativa de los principales conceptos que componen los costos operativos totales**.

Dada la semejanza en la distribución de los costos primero se analizará el peso relativo promedio de todos los modelos productivos para, luego, destacar aspectos relevantes o específicos de cada uno de ellos.

Los costos vinculados con la mano de obra representan el principal concepto de costo y alcanzan, en promedio, el 68% de los costos operativos totales. La mayoría de los modelos productivos se encuentran en un entorno próximo a ese valor. Esto incluye la mano de obra permanente y transitoria; además de los costos indirectos generados por contribuciones patronales, obra social, ART y convenio de corresponsabilidad gremial empresaria por las labores correspondiente a la mano de obra temporaria, entre los principales.

Entre los casos bajo estudio, **los modelos productores de uvas de alta calidad enológica y tecnificados (1 y 2) son los que tienen el menor costo relativo de mano de obra, con un 63% de los costos operativos totales.** En el otro extremo, se encuentran los modelos productores de uva varietal con destino a vino genérico (Modelos 6, 7 y 8), dónde la mano de obra representa un 70% de los costos operativos totales, aproximadamente.

Importancia relativa de los costos operativos. Según Zona, Superficie y Destino de Producción Temporada 2014/2015. Mendoza



Fuente: elaboración propia

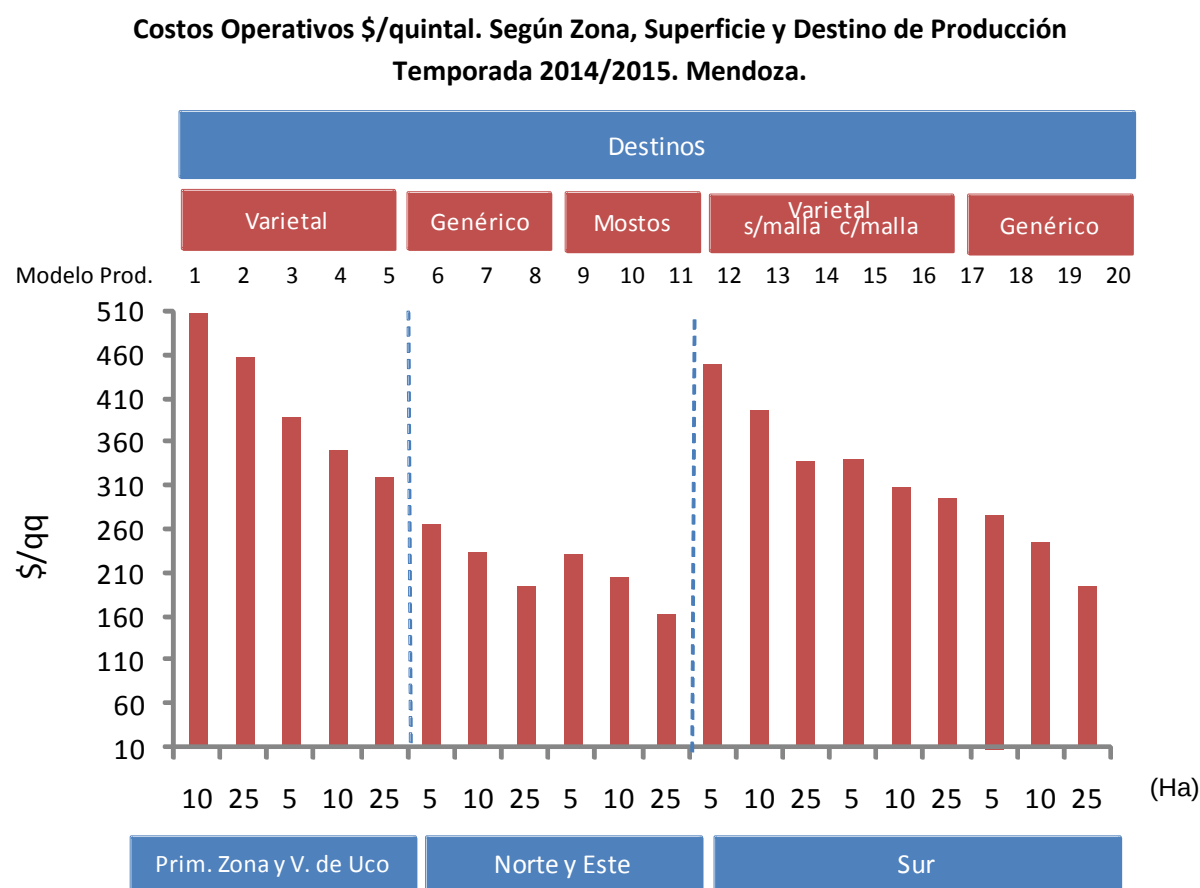
El segundo concepto de costo en término de importancia relativa son los gastos vinculados con energía eléctrica, combustible y servicios. Este concepto de costo está definido mayoritariamente por el combustible derivado del uso del tractor para realizar las labores culturales, el acarreo de la uva y, de corresponder, el uso de la energía eléctrica por bomba para el riego por goteo. Estos ítems representan, en promedio, un 13% de los costos operativos totales y tiene un rango de variación de 2 puntos porcentuales entre los diferentes modelos.

El uso de agroquímicos para el tratamiento fitosanitario, la fertilización y el control de malezas tiene una importancia relativa similar en todos los modelos productivos y alcanza al 7% de los costos operativos totales.

Le siguen en importancia los gastos de mantenimiento anual de las maquinarias, implementos y del viñedo con un 5% de los costos totales operativos.

Luego se destacan los costos impositivos (nacionales y provinciales) y el canon por derecho de riego. En total, alcanzan el 4% de los costos operativos totales.

Por último, los gastos generales de administración representan casi un 3% de los costos operativos totales.



Fuente: elaboración propia

Si se analiza los costos de producción unitarios (por quintal cosechado), se observa que existe una marcada diferencia de costos entre los 20 modelos productivos, según cuál sea el tipo de cultivo, el destino de la uva, el tamaño de la explotación y la zona de producción, tal cual se puede ver en el gráfico anterior.

Del estudio se deduce que para un mismo tipo de explotación, **mientras mayor sean las hectáreas productivas menor será el costo por unidad producida,** conclusión válida para el rango analizado de 5 a 25 hectáreas¹.

Los modelos que producen uvas con destino a la elaboración de vinos varietales en la Primera Zona o Valle de Uco (Modelos 3, 4 y 5) tienen un costo de producción de \$390/qq, \$350/qq y \$320/qq, según se trate de explotaciones que tengan en producción 5, 10 y 25 hectáreas, respectivamente.

En el caso de los modelos que producen uvas con destino a la elaboración de vinos genéricos en las Zonas Este o Norte (Modelos 6, 7 y 8), arrojaron un costo operativo por unidad producida de \$266/qq, \$236/qq y \$197/qq para explotaciones de 5, 10 y 25 hectáreas, respectivamente.

Los modelos de uva básica producida en las Zonas Norte y Este con destino a mosto (Modelos 9, 10 y 11) mostraron costos operativos medios de \$232/qq, \$205/qq y \$165/qq para explotaciones de 5, 10 y 25 hectáreas, respectivamente.

Los modelos que producen uva de alta calidad enológica con destino a la elaboración de vinos varietales de alta gama en la Primera Zona o el Valle de Uco (Modelos 1 y 2), tuvieron costos operativos medios de \$509/qq y \$455/qq para producciones de 10 y 25 hectáreas, respectivamente.

Finalmente, el mismo fenómeno se puede ver para los distintos modelos analizados de la Zona Sur, tal cual se puede ver en la siguiente tabla que resume los costos medios operativos por quintal producido (\$/qq) y por superficie (\$/ha).

En el anexo se encuentra un detalle exhaustivo de la Matriz Insumo Producto de la cual derivan el cálculo de los costos operativos para cada modelo productivo.

En conclusión, **pasar de una superficie productiva de 5 a 25 hectáreas, disminuye más del 20% los costos operativos por quintal cosechado.**

¹ Es posible que superado cierto tamaño los rendimientos se vuelvan constantes a la escala de producción. Es decir, los costos por unidad producida se reducirán hasta un punto en el que un aumento en el tamaño genere similar costos por unidad producida que el correspondiente al tamaño menor.

**Costos Operativos de producción de uva, en \$/quintal y \$/ha.
Temporada 2014/2015. Mendoza**

Mod. Prod.	Zona	Cultivo	Sistema de Conducción	Sistema de Riego	Aptitud Varietal	Rendim. qq/ha	Tamaño ha	Costos Operativos	
								\$/qq	\$/ha
1	Primera Zona y V. de Uco	Uva de alta calidad enológ.	Espaldero Alto	Goteo	Para vinos varietales	80	10	509,2	40.732
2							25	455,5	36.436
3		Uva Varietal	Espaldero Alto	Surco	Para vinos varietales	120	5	389,7	46.770
4							10	350,4	42.048
5							25	320,2	38.425
6	Zona Norte y Este	Uva Varietal	Espaldero Alto	Surco	Para vinos genéricos	180	5	265,6	47.803
7							10	236,0	42.481
8							25	196,6	35.391
9		Uva Básica	Parral	Surco	Para mostos	200	5	231,8	46.351
10							10	204,6	40.911
11	Zona Sur	Uva Varietal con malla antigranizo	Espaldero Alto	Surco	Para vinos varietales	98	25	164,6	32.914
12							5	448,2	43.928
13							10	396,2	38.827
14		Uva Varietal con malla antigranizo	Espaldero Alto	Surco	Para vinos varietales	135	25	338,9	33.209
15							5	342,0	46.176
16							10	304,6	41.115
17		Uva Básica	Parral	Surco	Para vinos genéricos	160	25	285,1	38.491
18							5	278,6	44.581
19							10	245,6	39.299
20		Uva Básica	Parral	Surco	Para vinos genéricos	160	25	196,6	31.458

Fuente: elaboración propia

Análisis de los ingresos

El estudio de los ingresos por venta de uva del productor se basa en el Sistema de Información de Operaciones de Productos Vitivinícolas² (SIO Vinos). Esta herramienta, permitió estimar con mayor certeza los precios correspondientes a cada modelo productivo, ya que el sistema individualiza todas las operaciones de compra-venta de uvas con información relativa a la ubicación geográfica del viñedo, el volumen comercializado, el tipo de uva, el precio y las condiciones de la venta. No obstante, cabe aclarar que este sistema no informa el rendimiento promedio del viñedo.

También es importante resaltar que, de la totalidad de la producción de uvas de propiedad de viñateros exclusivamente (no integrados verticalmente), sólo se comercializa el 40% en el mercado de uvas. El restante 60% se elabora por cuenta de terceros (a maquila). Para calcular los ingresos de los productores maquileros, se debería transformar la producción de uva a vino o mosto, descontar el costo de elaboración y, finalmente, multiplicarla por los precios de los productos vitivinícolas en el mercado de traslado. Este ejercicio no se realizó, debido a que aún la temporada recién comienza y no existen datos para ello. No obstante, es de esperarse que los ingresos que obtengan los productores maquileros sean más bajos que si hubieran vendido la uva.

² La consulta a la base de datos fue realizada el día 25 de junio del 2015.

La siguiente tabla resume los ingresos medios por venta de uva, por unidad producida en quintales (\$/qq) y por superficie (\$/ha) para la presente temporada.

Ingresos medios por venta de uva, en \$/quintal y \$/ha.

Temporada 2014/2015. Mendoza

	Zona	Cultivo	Sistema de Conducción	Sistema de Riego	Protección de granizo	Aptitud Varietal	Ingresos por Venta	
							\$/qq	\$/ha
1	Primera Zona y V. de Uco	Uva de alta calidad enológ.	Espaldero Alto	Goteo	Sin malla	Para vinos varietales	565	45.200
2								
3		Uva Varietal	Espaldero Alto	Surco	Sin malla	Para vinos varietales	370	44.400
4								
5	Zona Norte y Este	Uva Varietal	Espaldero Alto	Surco	Sin malla	Para vinos genéricos	170	30.600
6								
7		Uva Básica	Parral	Surco	Sin malla	Para mostos	85	17.000
8								
9	Zona Sur	Uva Varietal	Espaldero Alto	Surco	Sin malla	Para vinos varietales	295	29.400
10								
11		Uva Varietal	Espaldero Alto	Surco	Con malla	Para vinos varietales	295	39.825
12								
13	Zona Sur	Uva Básica	Parral	Surco	Sin malla	Para vinos genéricos	115	18.400
14								
15		Uva Varietal	Espaldero Alto	Surco	Con malla	Para vinos varietales	295	39.825
16								
17	Zona Sur	Uva Básica	Parral	Surco	Sin malla	Para vinos genéricos	115	18.400
18								
19		Uva Varietal	Espaldero Alto	Surco	Con malla	Para vinos varietales	295	39.825
20								

Fuente: elaboración propia

Resultado operativo de la temporada.

Al comparar los ingresos por venta de uva con los costos operativos se obtiene un resultado operativo de la temporada. Es decir, se compara los ingresos con el total de costos incurridos durante el ciclo productivo, desde labores culturales, uso de agroquímicos, gastos en otros insumos, mantenimiento, pago de servicios e impuestos, hasta la cosecha y el acarreo de la uva.

Como puede observarse en la siguiente tabla **los productores primarios de uva enfrentan en la presente temporada una realidad muy compleja, la cual se agrava, mientras menor sea el tamaño de la explotación, menor el valor del producto vitivinícola que se elaborará con dicha materia prima y menor la tecnología de producción aplicada.**

Entre los modelos bajo estudio, **sólo tuvieron un resultado operativo positivo³ los productores de uva con aptitud para vinos varietales en explotaciones de 10 y 25 hectáreas de Primera Zona y Valle de Uco (Modelos 1, 2, 4 y 5), al que debe sumarse uno similar en la Zona Sur con protección de granizo y una superficie de 25 hectáreas (Modelo 17). El resto de las unidades**

³ No tiene en cuenta costos económicos.

productivas analizadas arrojaron pérdidas operativas en la presente temporada con diferente grado de magnitud (ver siguiente cuadro).

**Resultado Operativo. Ingresos – Costos Operativos.
Según Zona, Superficie y Destino de Producción**

	Zona	Cultivo	Sistema de Conducción	Sistema de Riego	Protección de granizo	Aptitud Varietal	Resultado Oper.	
							\$/ha	% de C. Oper.
1	Primera Zona y V. de Uco	Uva de alta calidad enológ.	Espaldero Alto	Goteo	Sin malla	Para vinos varietales	4.467,8	11%
2							8.763,6	24%
3		Uva Varietal	Espaldero Alto	Surco	Sin malla	Para vinos varietales	- 2.369,9	-5%
4							2.351,6	6%
5							5.974,7	16%
6	Zona Norte y Este	Uva Varietal	Espaldero Alto	Surco	Sin malla	Para vinos genéricos	- 17.203,3	-36%
7							- 11.881,1	-28%
8							- 4.790,7	-14%
9		Uva Básica	Parral	Surco	Sin malla	Para mostos	- 29.350,9	-63%
10							- 23.911,5	-58%
11	Zona Sur	Uva Varietal	Espaldero Alto	Surco	Sin malla	Para vinos varietales	- 15.913,8	-48%
12							- 15.018,0	-34%
13							- 9.916,8	-26%
14		Uva Varietal	Espaldero Alto	Surco	Con malla	Para vinos varietales	- 4.299,1	-13%
15							- 6.350,8	-14%
16		Uva Varietal	Espaldero Alto	Surco	Con malla	Para vinos varietales	- 1.290,3	-3%
17							1.333,7	3%
18		Uva Básica	Parral	Surco	Sin malla	Para vinos genéricos	- 26.180,8	-59%
19							- 20.898,6	-53%
20							- 13.058,0	-42%

Fuente: elaboración propia

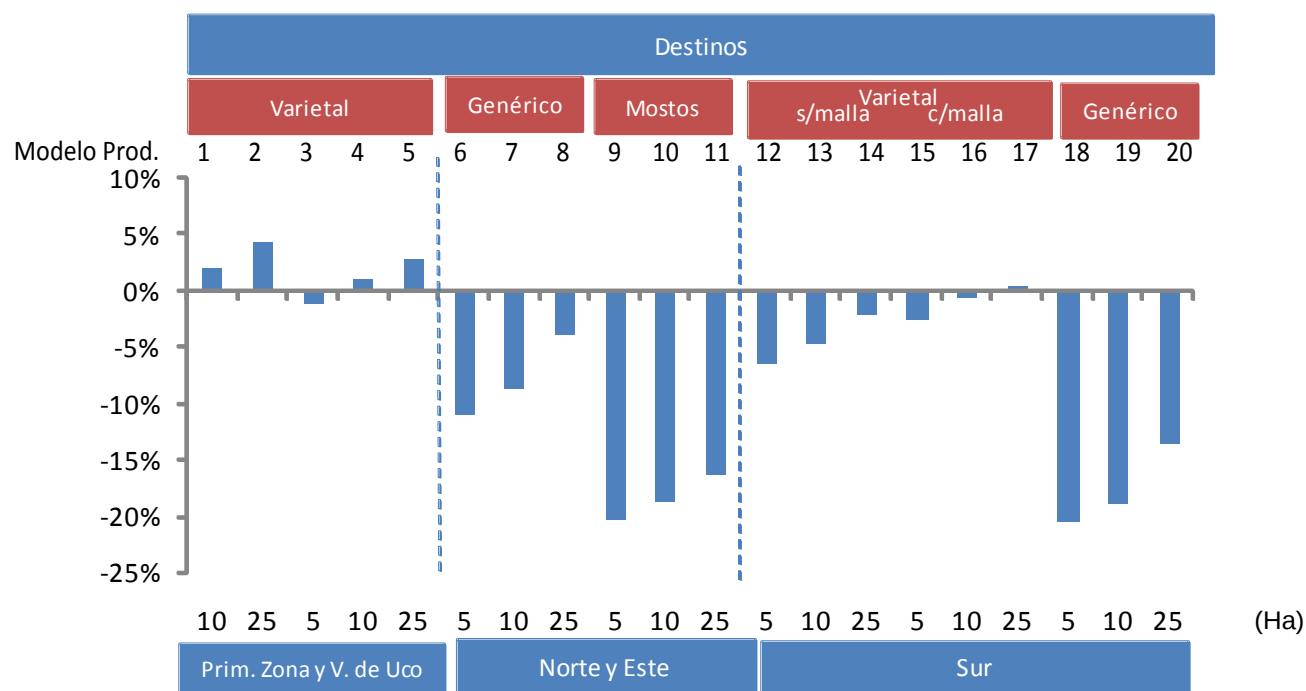
Finalmente, la rentabilidad anual se obtiene si se compara resultado operativo de la temporada con la inversión requerida según el modelo productivo. Es decir, las maquinarias e implementos, la estructura del viñedo y el capital de trabajo necesario para financiar el ciclo productivo.

En el siguiente gráfico, se expresan las rentabilidades anuales, ganancia o pérdida porcentual sobre la inversión, para cada modelo productivo.

Los cinco modelos que presentan una rentabilidad positiva, en ningún caso superan el 5% anual.

Evidentemente, cuando los productores viñateros comiencen a erogar los costos operativos correspondientes a la temporada 2015/16, se encontrarán en la situación de que no podrán afrontar la totalidad dichos costos con los ingresos obtenidos, debido a que la tasa de inflación esperada, en ningún caso, baja del 20% anual.

Resultado Operativo/Inversión. (Ingresos – Costos Operativos)/Inversión
Según Zona, Superficie y Destino de Producción



Fuente: elaboración propia

El resultados de rentabilidad analizado reflejan un escenario base, ya que además de los costos operativos explícitos existen costos implícitos o de oportunidad relevantes para el productor primario. Estos costos se incorporan al estudiar la sustentabilidad económica de la producción primaria; es decir que, cuando se le exige a los ingresos por venta que cubran además de los costos de operación explícitos, el costo de oportunidad del capital invertido⁴, el costo de oportunidad del tiempo propio del administrador de la finca (cuando este difiere del encargado⁵) y el costo anual equivalente de reposición o reinversión sobre el capital invertido.

En el presente estudio no se realizó el cálculo de la sustentabilidad de los modelos analizados.

⁴ Rentabilidad que podría obtener el productor si en vez de inmovilizar sus recursos a la producción de uva lo asigna en la mejor de las otras alternativas de inversión que estén bajo su alcance.

⁵ El mayor ingreso que el administrador podría obtener si asigna su tiempo a otra actividad.

Anexo Capítulo I: Matrices Insumo Producto de los 20 modelos estudiados

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 1

Modelo 1

10
800 ha
 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria					Aptitud para vinos varietales				
Concepto	Cantidad		Precios		Total		Costo Unitario		%
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	
Mano de Obra					\$	270.698	\$/qq	338.373	66,46%
Personal Permanente					\$	225.013	\$/qq	281,27	
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517	\$	126.208			
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Obrero Comun	Sueldos	12	\$/mes	8.234	\$	98.806			
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Personal Transitorio					\$	45.685	\$/qq	57,11	
Poda	Jornales	-	\$/día	315,4	\$	-			
Desbrote	Jornales	-	\$/día	322,1	\$	-			
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7	\$	-			
Cosecha	Tachos	4.444	\$/tachos	10,3	\$	45.685			
Armado y desarmado malla	Jornales	-	\$/día	322,7	\$	-			
Agroquímicos					\$	29.506	\$/qq	36,88	7,24%
Tratamiento Fitosanitario					\$	11.346	\$/qq	14,18	
Miclobutanil (Systhane)	lts	1	\$/kg	550,0	\$	660			
Folpan	kg	-	\$/s/lts	66,7	\$	-			
Follicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0	\$	-			
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	90	\$/kg	28,0	\$	2.520			
Oxicloruro	kg	90	\$/kg	72,4	\$	6.516			
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	30	\$/kg	55,0	\$	1.650			
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropo)	kg	-	\$/kg	44,5	\$	-			
Cal	kg	-	\$/kg	10,0	\$	-			
Fertilización					\$	12.880	\$/qq	16,10	
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	2.000	\$/kg	6,4	\$	12.880			
Tratamiento con herbicidas					\$	5.280	\$/qq	6,60	
Glifosfo	lts	160	\$/lts	33,0	\$	5.280			
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios					\$	51.961	\$/qq	64,95	12,76%
Combustible					\$	31.577			
Gas Oil	lts	3.250	\$/lts	9,7	\$	31.577			
Lubricante	lts	23	\$/lts	74,4	\$	1.674			
Energía Eléctrica					\$	8.711			
Acarreo	fletes	9	\$/flete	1.125	\$	10.000			
Gastos Generales de Administración					\$	10.800	\$/qq	13,50	2,65%
Mantenimiento					\$	24.415	\$/qq	30,52	5,99%
Impuestos y Derechos					\$	19.941	\$/qq	24,93	4,90%
Derecho de Riego	ha	-	\$/ha/año	-	\$	-	\$/ha	3,75	
Uso de Agua Subterránea	pozos	1	\$/pozo/año	3.000	\$	3.000			
Impuestos Provinciales					\$	900	\$/qq	1,13	
Inmobiliario					\$	900			
Automotor					\$	-			
Ingresos Brutos					\$	-			
Impuesto Nacionales					\$	16.041	\$/qq	20,05	
Débitos y Créditos Bancarios					\$	2.903			
Bienes Personales					\$	2.911			
Ganancias					\$	6.405			
Minima Presunta					\$	3.822			
Total de Costos Operativos					\$	407.322	\$/qq	509,2	
							\$/ha	40.732	

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 2

Modelo 2

25 ha
2.000 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria										Aptitud para vinos varietales	
Concepto	Cantidad		Precios		Total		Costo Unitario				%
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	
Mano de Obra	0				\$	548.367	\$/qq	274,183	\$/ha	21.935	60,20%
Personal Permanente					\$	323.819	\$/qq	161,91	\$/ha	12.953	
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-					
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-					
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517	\$	126.208					
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-					
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-					
Obrero Comun	Sueldos	24	\$/mes	8.234	\$	197.611					
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-					
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-					
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-					
Personal Transitorio					\$	224.548	\$/qq	112,27	\$/ha	8.982	
Poda	Jornales	227	\$/día	315,4	\$	71.688					
Desbrote	Jornales	120	\$/día	322,1	\$	38.647					
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7	\$	-					
Cosecha	Tachos	11.111	\$/tachos	10,3	\$	114.213					
Armado y desarmado malla	Jornales	-	\$/día	322,7	\$	-					
Agroquímicos					\$	73.765	\$/qq	36,88	\$/ha	2.951	8,10%
Tratamiento Fitosanitario					\$	28.365	\$/qq	14,18	\$/ha	1.135	
Miclobutanil (Systhane)	lts	3	\$/kg	550,0	\$	1.650					
Folpan	kg	-	\$/lts	66,7	\$	-					
Folicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0	\$	-					
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	225	\$/kg	28,0	\$	6.300					
Oxicloruro	kg	225	\$/kg	72,4	\$	16.290					
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	75	\$/kg	55,0	\$	4.125					
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropo)	kg	-	\$/kg	44,5	\$	-					
Cal	kg	-	\$/kg	10,0	\$	-					
Fertilización					\$	32.200	\$/qq	16,10	\$/ha	1.288	
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	5.000	\$/kg	6,4	\$	32.200					
Tratamiento con herbicidas					\$	13.200	\$/qq	6,60	\$/ha	528	
Glifosto	lts	400	\$/lts	33,0	\$	13.200					
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios					\$	132.306	\$/qq	66,15	\$/ha	5.292	14,52%
Combustible					\$						
Gas Oil	lts	6.625	\$/lts	9,7	\$	64.369					
Lubricante	lts	56	\$/lts	74,4	\$	4.184					
Energía Eléctrica					\$	38.753					
Acarreo	fletes	22	\$/flete	1.125	\$	25.000					
Gastos Generales de Administración					\$	10.800	\$/qq	5,40	\$/ha	432	1,19%
Mantenimiento					\$	48.337	\$/qq	24,17	\$/ha	1.933	5,31%
Impuestos y Derechos					\$	97.336	\$/qq	48,67	\$/ha	3.893	10,69%
Derecho de Riego	ha	-	\$/ha/año	-	\$	-					
Uso de Agua Subterránea	pozos	2	\$/pozo/año	3.000	\$	6.000		3,00	\$/ha	240	
Impuestos Provinciales					\$	2.250	\$/qq	1,13	\$/ha	90	
Inmobiliario					\$	2.250					
Automotor					\$	-					
Ingresos Brutos					\$	-					
Impuesto Nacionales					\$	89.086	\$/qq	44,54	\$/ha	3.563	
Débitos y Créditos Bancarios					\$	7.238					
Bienes Personales					\$	9.679					
Ganancias					\$	61.264					
Mínima Presunta					\$	10.905					
Total de Costos Operativos					\$	910.911	\$/qq	455,5	\$/ha	36.436	

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 3

Modelo 3

5 ha
600 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria					Aptitud para vinos varietales				
Concepto	Cantidad		Precios		Total		Costo Unitario		%
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	
Mano de Obra	0				\$	157.461	\$/qq	262.436	67,33%
Personal Permanente					\$	126.208	\$/qq	210,35	
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517	\$	126.208			
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Obrero Comun	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Personal Transitorio					\$	31.254	\$/qq	52,09	
Poda	Jornales	-	\$/día	315,4	\$	-			
Desbrote	Jornales	-	\$/día	322,1	\$	-			
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7	\$	-			
Cosecha	Tachos	3.000	\$/tachos	10,4	\$	31.254			
Armado y desarmado malla	Jornales	-	\$/día	322,7	\$	-			
Agroquímicos					\$	14.753	\$/qq	24,59	6,31%
Tratamiento Fitosanitario					\$	5.673	\$/qq	9,46	
Miclobutanil (Systhane)	lts	1	\$/kg	550,0	\$	330			
Folpan	kg	-	\$/\$/lts	66,7	\$	-			
Folicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0	\$	-			
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	45	\$/kg	28,0	\$	1.260			
Oxicloruro	kg	45	\$/kg	72,4	\$	3.258			
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	15	\$/kg	55,0	\$	825			
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropo)	kg	-	\$/kg	44,5	\$	-			
Cal	kg	-	\$/kg	10,0	\$	-			
Fertilización					\$	6.440	\$/qq	10,73	
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	1.000	\$/kg	6,4	\$	6.440			
					\$	-			
Tratamiento con herbicidas					\$	2.640	\$/qq	4,40	
Glifosto	lts	80	\$/lts	33,0	\$	2.640			
					\$	-			
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios					\$	30.183	\$/qq	50,31	12,91%
Combustible					\$	20.647			
Gas Oil	lts	2.125	\$/lts	9,7	\$	20.647			
Lubricante	lts	11	\$/lts	74,4	\$	837			
Energía Eléctrica					\$	1.200			
Acarreo	fletes	7	\$/flete	1.125	\$	7.500			
					\$	-			
Gastos Generales de Administración					\$	10.800	\$/qq	18,00	4,62%
Mantenimiento					\$	13.874	\$/qq	23,12	5,93%
Impuestos y Derechos					\$	6.778	\$/qq	11,30	2,90%
Derecho de Riego	ha	5	\$/ha/año	978	\$	4.890			
Uso de Agua Subterránea	pozos	-	\$/pozo/año	3.000	\$	-			
Impuestos Provinciales					\$	450	\$/qq	0,75	
Inmobiliario					\$	450			
Automotor					\$	-			
Ingresos Brutos					\$	-			
Impuesto Nacionales					\$	1.438	\$/qq	2,40	
Débitos y Créditos Bancarios					\$	1.438			
Bienes Personales					\$	-			
Ganancias					\$	-			
Minima Presunta					\$	-			
Total de Costos Operativos					\$	233.849	\$/qq	389,7	
							\$/ha	46.770	

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 4

Modelo 4

10 ha
1.200 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria						Aptitud para vinos varietales			
Concepto	Cantidad		Precios		Total	Costo Unitario			
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad Monto	Unidad Monto	Unidad Monto		
Mano de Obra	0				\$ 287.521	\$/qq 239.601	\$/ha 28.752	68,38%	
Personal Permanente					\$ 225.013	\$/qq 187,51	\$/ha 22.501		
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517	\$ 126.208				
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Obrero Comun	Sueldos	12	\$/mes	8.234	\$ 98.806				
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Personal Transitorio					\$ 62.508	\$/qq 52,09	\$/ha 6.251		
Poda	Jornales	-	\$/día	315,4	\$ -				
Desbrote	Jornales	-	\$/día	322,1	\$ -				
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7	\$ -				
Cosecha	Tachos	6.000	\$/tachos	10,4	\$ 62.508				
Armado y desarmado malla	Jornales	-	\$/día	322,7	\$ -				
Agroquímicos					\$ 29.506	\$/qq 24,59	\$/ha 2.951	7,02%	
Tratamiento Fitosanitario					\$ 11.346	\$/qq 9,46	\$/ha 1.135		
Miclobutanil (Systhane)	lts	1	\$/kg	550,0	\$ 660				
Folpan	kg	-	\$/\$/lts	66,7	\$ -				
Folicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0	\$ -				
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	90	\$/kg	28,0	\$ 2.520				
Oxicloruro	kg	90	\$/kg	72,4	\$ 6.516				
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	30	\$/kg	55,0	\$ 1.650				
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropo)	kg	-	\$/kg	44,5	\$ -				
Cal	kg	-	\$/kg	10,0	\$ -				
Fertilización					\$ 12.880	\$/qq 10,73	\$/ha 1.288		
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	2.000	\$/kg	6,4	\$ 12.880				
Tratamiento con herbicidas					\$ 5.280	\$/qq 4,40	\$/ha 528		
Glifosto	lts	160	\$/lts	33,0	\$ 5.280				
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios					\$ 49.451	\$/qq 41,21	\$/ha 4.945	11,76%	
Combustible					\$ 31.577				
Gas Oil	lts	3.250	\$/lts	9,7	\$ 31.577				
Lubricante	lts	23	\$/lts	74,4	\$ 1.674				
Energía Eléctrica					\$ 1.200				
Acarreo	fletes	13	\$/flete	1.125	\$ 15.000				
Gastos Generales de Administración					\$ 10.800	\$/qq 9,00	\$/ha 1.080	2,57%	
Mantenimiento					\$ 22.501	\$/qq 18,75	\$/ha 2.250	5,35%	
Impuestos y Derechos					\$ 20.705	\$/qq 17,25	\$/ha 2.071	4,92%	
Derecho de Riego	ha	10	\$/ha/año	978	\$ 9.780	8,15	\$/ha 978		
Uso de Agua Subterránea	pozos	-	\$/pozo/año	3.000	\$ -				
Impuestos Provinciales					\$ 900	\$/qq 0,75	\$/ha 90		
Inmobiliario					\$ 900				
Automotor					\$ -				
Ingresos Brutos					\$ -				
Impuesto Nacionales					\$ 10.025	\$/qq 8,35	\$/ha 1.003		
Débitos y Créditos Bancarios					\$ 2.847				
Bienes Personales					\$ 1.794				
Ganancias					\$ 3.797				
Mínima Presunta					\$ 1.588				
Total de Costos Operativos					\$ 420.484	\$/qq 350,4	\$/ha 42.048		

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 5

Modelo 5

25 ha
3.000 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria					Aptitud para vinos varietales				
Concepto	Cantidad		Precios		Total	Costo Unitario			
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad Monto	Unidad Monto	Unidad Monto		
Mano de Obra	0				\$ 618.007	\$/qq 206.002	\$/ha 24.720	64,33%	
Personal Permanente					\$ 323.819	\$/qq 107,94	\$/ha 12.953		
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517	\$ 126.208				
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Obrero Comun	Sueldos	24	\$/mes	8.234	\$ 197.611				
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Personal Transitorio					\$ 294.189	\$/qq 98,06	\$/ha 11.768		
Poda	Jornales	284	\$/día	315,4	\$ 89.610				
Desbrote	Jornales	150	\$/día	322,1	\$ 48.309				
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7	\$ -				
Cosecha	Tachos	15.000	\$/tachos	10,4	\$ 156.270				
Armado y desarmado malla	Jornales	-	\$/día	322,7	\$ -				
Agroquímicos					\$ 73.765	\$/qq 24,59	\$/ha 2.951	7,68%	
Tratamiento Fitosanitario					\$ 28.365	\$/qq 9,46	\$/ha 1.135		
Miclobutanil (Systhane)	lts	3	\$/kg	550,0	\$ 1.650				
Folpan	kg	-	\$/\$/lts	66,7	\$ -				
Folicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0	\$ -				
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	225	\$/kg	28,0	\$ 6.300				
Oxicloruro	kg	225	\$/kg	72,4	\$ 16.290				
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	75	\$/kg	55,0	\$ 4.125				
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropo)	kg	-	\$/kg	44,5	\$ -				
Cal	kg	-	\$/kg	10,0	\$ -				
Fertilización					\$ 32.200	\$/qq 10,73	\$/ha 1.288		
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	5.000	\$/kg	6,4	\$ 32.200				
Tratamiento con herbicidas					\$ 13.200	\$/qq 4,40	\$/ha 528		
Glifosto	lts	400	\$/lts	33,0	\$ 13.200				
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios					\$ 107.253	\$/qq 35,75	\$/ha 4.290	11,16%	
Combustible									
Gas Oil	lts	6.625	\$/lts	9,7	\$ 64.369				
Lubricante	lts	56	\$/lts	74,4	\$ 4.184				
Energía Eléctrica					\$ 1.200				
Acarreo	fletes	33	\$/flete	1.125	\$ 37.500				
Gastos Generales de Administración					\$ 10.800	\$/qq 3,60	\$/ha 432	1,12%	
Mantenimiento					\$ 48.337	\$/qq 16,11	\$/ha 1.933	5,03%	
Impuestos y Derechos					\$ 102.470	\$/qq 34,16	\$/ha 4.099	10,67%	
Derecho de Riego	ha	25	\$/ha/año	978	\$ 24.450	8,15	\$/ha 978		
Uso de Agua Subterránea	pozos	-	\$/pozo/año	3.000	\$ -				
Impuestos Provinciales					\$ 2.250	\$/qq 0,75	\$/ha 90		
Inmobiliario					\$ 2.250				
Automotor					\$ -				
Ingresos Brutos					\$ -				
Impuesto Nacionales					\$ 75.770	\$/qq 25,26	\$/ha 3.031		
Débitos y Créditos Bancarios					\$ 7.073				
Bienes Personales					\$ 6.440				
Ganancias					\$ 55.671				
Minima Presunta					\$ 6.586				
Total de Costos Operativos					\$ 960.633	\$/qq 320,2	\$/ha 38.425		

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 6

Modelo 6

5 ha
900 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria					Aptitud para vinos genéricos				
Concepto	Cantidad		Precios		Total		Costo Unitario		%
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	
Mano de Obra	0				\$	164.961	\$/qq	183.290	69,02%
Personal Permanente					\$	126.208	\$/qq	140,23	
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517	\$	126.208			
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Obrero Comun	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Personal Transitorio					\$	38.754	\$/qq	43,06	
Poda	Jornales	-	\$/día	315,4	\$	-			
Desbrote	Jornales	-	\$/día	322,1	\$	-			
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7	\$	-			
Cosecha	Tachos	4.500	\$/tachos	8,6	\$	38.754			
Armado y desarmado malla	Jornales	-	\$/día	322,7	\$	-			
Agroquímicos					\$	14.527	\$/qq	16,14	6,08%
Tratamiento Fitosanitario					\$	2.887	\$/qq	3,21	
Miclobutanil (Systhane)	lts	-	\$/kg	550,0	\$	-			
Folpan	kg	-	\$/\$/lts	66,7	\$	-			
Folicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0	\$	-			
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	29	\$/kg	28,0	\$	805			
Oxicloruro	kg	29	\$/kg	72,4	\$	2.082			
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	-	\$/kg	55,0	\$	-			
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropo)	kg	-	\$/kg	44,5	\$	-			
Cal	kg	-	\$/kg	10,0	\$	-			
Fertilización					\$	9.660	\$/qq	10,73	
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	1.500	\$/kg	6,4	\$	9.660			
Tratamiento con herbicidas					\$	1.980	\$/qq	2,20	
Glifosto	lts	60	\$/lts	33,0	\$	1.980			
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios					\$	32.364	\$/qq	35,96	13,54%
Combustible					\$	19.189			
Gas Oil	lts	1.975	\$/lts	9,7	\$	19.189			
Lubricante	lts	10	\$/lts	74,4	\$	725			
Energía Eléctrica					\$	1.200			
Acarreo	fletes	10	\$/flete	1.125	\$	11.250			
Gastos Generales de Administración					\$	10.800	\$/qq	12,00	4,52%
Mantenimiento					\$	10.004	\$/qq	11,12	4,19%
Impuestos y Derechos					\$	6.360	\$/qq	7,07	2,66%
Derecho de Riego	ha	5	\$/ha/año	978	\$	4.890			
Uso de Agua Subterránea	pozos	-	\$/pozo/año	3.000	\$	-			
Impuestos Provinciales					\$	450	\$/qq	0,50	
Inmobiliario					\$	450			
Automotor					\$	-			
Ingresos Brutos					\$	-			
Impuesto Nacionales					\$	1.020	\$/qq	1,13	
Débitos y Créditos Bancarios					\$	1.020			
Bienes Personales					\$	-			
Ganancias					\$	-			
Minima Presunta					\$	-			
Total de Costos Operativos					\$	239.016	\$/qq	265,6	

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 7

Modelo 7

10 ha
1.800 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria						Aptitud para vinos genéricos			
Concepto	Cantidad		Precios		Total		Costo Unitario		%
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	
Mano de Obra	0				\$	303.604	\$/qq	168.669	71,47%
Personal Permanente					\$	225.013	\$/qq	125,01	
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-		\$/ha	22.501
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517	\$	126.208			
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Obrero Comun	Sueldos	12	\$/mes	8.234	\$	98.806			
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Personal Transitorio					\$	78.591	\$/qq	43,66	
Poda	Jornales	-	\$/día	315,4	\$	-		\$/ha	7.859
Desbrote	Jornales	-	\$/día	322,1	\$	-			
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7	\$	-			
Cosecha	Tachos	9.000	\$/tachos	8,7	\$	78.591			
Armado y desarmado malla	Jornales	-	\$/día	322,7	\$	-			
Agroquímicos					\$	29.053	\$/qq	16,14	6,84%
Tratamiento Fitosanitario					\$	5.773	\$/qq	3,21	
Miclobutanil (Sythane)	lts	-	\$/kg	550,0	\$	-			
Folpan	kg	-	\$/\$/lts	66,7	\$	-			
Folicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0	\$	-			
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	58	\$/kg	28,0	\$	1.610			
Oxicloruro	kg	58	\$/kg	72,4	\$	4.163			
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	-	\$/kg	55,0	\$	-			
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropo)	kg	-	\$/kg	44,5	\$	-			
Cal	kg	-	\$/kg	10,0	\$	-			
Fertilización					\$	19.320	\$/qq	10,73	
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	3.000	\$/kg	6,4	\$	19.320		\$/ha	1.932
					\$				
Tratamiento con herbicidas					\$	3.960	\$/qq	2,20	
Glifosto	lts	120	\$/lts	33,0	\$	3.960		\$/ha	396
					\$				
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios					\$	53.813	\$/qq	29,90	12,67%
Combustible					\$				
Gas Oil	lts	2.950	\$/lts	9,7	\$	28.662			
Lubricante	lts	20	\$/lts	74,4	\$	1.450			
Energía Eléctrica					\$	1.200			
Acarreo	fletes	20	\$/flete	1.125	\$	22.500			
					\$				
Gastos Generales de Administración					\$	10.800	\$/qq	6,00	2,54%
Mantenimiento					\$	14.761	\$/qq	8,20	3,47%
Impuestos y Derechos					\$	12.780	\$/qq	7,10	3,01%
Derecho de Riego	ha	10	\$/ha/año	978	\$	9.780		\$/ha	978
Uso de Agua Subterránea	pozos	-	\$/pozo/año	3.000	\$	-			
Impuestos Provinciales					\$	900	\$/qq	0,50	
Inmobiliario					\$	900		\$/ha	90
Automotor					\$	-			
Ingresos Brutos					\$	-			
Impuesto Nacionales					\$	2.100	\$/qq	1,17	
Débitos y Créditos Bancarios					\$	2.012		\$/ha	210
Bienes Personales					\$	-			
Ganancias					\$	-			
Minima Presunta					\$	88			
Total de Costos Operativos					\$	424.811	\$/qq	236,0	
								\$/ha	42.481

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 8

Modelo 8

25 ha
4.500 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria					Aptitud para vinos genéricos							
Concepto	Cantidad		Precios		Total		Costo Unitario		%			
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto				
Mano de Obra					0	\$	621.177	\$/qq	138,039	\$/ha	24.847	70,21%
Personal Permanente						\$	323.819	\$/qq	71,96	\$/ha	12.953	
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-		\$	-					
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-		\$	-					
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517		\$	126.208					
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-		\$	-					
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-		\$	-					
Obrero Comun	Sueldos	24	\$/mes	8.234		\$	197.611					
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-		\$	-					
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-		\$	-					
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-		\$	-					
Personal Transitorio						\$	297.359	\$/qq	66,08	\$/ha	11.894	
Poda	Jornales	167	\$/día	315,4		\$	52.571					
Desbrote	Jornales	150	\$/día	322,1		\$	48.309					
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7		\$	-					
Cosecha	Tachos	22.500	\$/tachos	8,7		\$	196.478					
Armado y desarmado malla	Jornales	-	\$/día	322,7		\$	-					
Agroquímicos						\$	72.633	\$/qq	16,14	\$/ha	2.905	8,21%
Tratamiento Fitosanitario						\$	14.433	\$/qq	3,21	\$/ha	577	
Miclobutanil (Systhane)	lts	-	\$/kg	550,0		\$	-					
Folpan	kg	-	\$/lts	66,7		\$	-					
Folicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0		\$	-					
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	144	\$/kg	28,0		\$	4.025					
Oxidoruro	kg	144	\$/kg	72,4		\$	10.408					
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	-	\$/kg	55,0		\$	-					
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropo)	kg	-	\$/kg	44,5		\$	-					
Cal	kg	-	\$/kg	10,0		\$	-					
Fertilización						\$	48.300	\$/qq	10,73	\$/ha	1.932	
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	7.500	\$/kg	6,4		\$	48.300					
Tratamiento con herbicidas						\$	9.900	\$/qq	2,20	\$/ha	396	
Glifosto	lts	300	\$/lts	33,0		\$	9.900					
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios						\$	114.236	\$/qq	25,39	\$/ha	4.569	12,91%
Combustible												
Gas Oil	lts	5.500	\$/lts	9,7		\$	53.438					
Lubricante	lts	45	\$/lts	74,4		\$	3.347					
Energía Eléctrica						\$	1.200					
Acarreo	fletes	50	\$/flete	1.125		\$	56.250					
Gastos Generales de Administración						\$	10.800	\$/qq	2,40	\$/ha	432	1,22%
Mantenimiento						\$	28.987	\$/qq	6,44	\$/ha	1.159	3,28%
Impuestos y Derechos						\$	36.934	\$/qq	8,21	\$/ha	1.477	4,17%
Derecho de Riego	ha	25	\$/ha/año	978		\$	24.450		5,43	\$/ha	978	
Uso de Agua Subterránea	pozos	-	\$/pozo/año	3.000		\$	-					
Impuestos Provinciales						\$	2.250	\$/qq	0,50	\$/ha	90	
Inmobiliario						\$	2.250					
Automotor						\$	-					
Ingresos Brutos						\$	-					
Impuesto Nacionales						\$	10.234	\$/qq	2,27	\$/ha	409	
Débitos y Créditos Bancarios						\$	4.979					
Bienes Personales						\$	2.419					
Ganancias						\$	-					
Minima Presunta						\$	2.837					
Total de Costos Operativos						\$	884.767	\$/qq	196,6	\$/ha	35.391	

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 9

Modelo 9

5 ha
1.000 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria						Aptitud para mostos			
Concepto	Cantidad		Precios		Total		Costo Unitario		%
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	
Mano de Obra	0				\$	158.147	\$/qq	158.147	68,24%
Personal Permanente					\$	126.208	\$/qq	126,21	
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517	\$	126.208			
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Obrero Comun	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Personal Transitorio					\$	31.940	\$/qq	31,94	
Poda	Jornales	-	\$/día	315,4	\$	-			
Desbrote	Jornales	-	\$/día	322,1	\$	-			
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7	\$	-			
Cosecha	Tachos	5.000	\$/tachos	6,4	\$	31.940			
Armado y desarmado malla	Jornales	-	\$/día	322,7	\$	-			
Agroquímicos					\$	14.527	\$/qq	14,53	6,27%
Tratamiento Fitosanitario					\$	2.887	\$/qq	2,89	
Miclobutanil (Sythane)	lts	-	\$/kg	550,0	\$	-			
Folpan	kg	-	\$/\$/lts	66,7	\$	-			
Folicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0	\$	-			
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	29	\$/kg	28,0	\$	805			
Oxícloruro	kg	29	\$/kg	72,4	\$	2.082			
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	-	\$/kg	55,0	\$	-			
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropo)	kg	-	\$/kg	44,5	\$	-			
Cal	kg	-	\$/kg	10,0	\$	-			
Fertilización					\$	9.660	\$/qq	9,66	
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	1.500	\$/kg	6,4	\$	9.660			
					\$				
Tratamiento con herbicidas					\$	1.980	\$/qq	1,98	
Glifosto	lts	60	\$/lts	33,0	\$	1.980			
					\$				
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios					\$	33.614	\$/qq	33,61	14,50%
Combustible					\$				
Gas Oil	lts	1.975	\$/lts	9,7	\$	19.189			
Lubricante	lts	10	\$/lts	74,4	\$	725			
Energía Eléctrica					\$	1.200			
Acarreo	fletes	11	\$/flete	1.125	\$	12.500			
					\$				
Gastos Generales de Administración					\$	10.800	\$/qq	10,80	4,66%
Mantenimiento					\$	8.714	\$/qq	8,71	3,76%
Impuestos y Derechos					\$	5.952	\$/qq	5,95	2,57%
Derecho de Riego	ha	5	\$/ha/año	978	\$	4.890			
Uso de Agua Subterránea	pozos	-	\$/pozo/año	3.000	\$	-			
Impuestos Provinciales					\$	450	\$/qq	0,45	
Inmobiliario					\$	450			
Automotor					\$	-			
Ingresos Brutos					\$	-			
Impuesto Nacionales					\$	612	\$/qq	0,61	
Débitos y Créditos Bancarios					\$	612			
Bienes Personales					\$	-			
Ganancias					\$	-			
Minima Presunta					\$	-			
Total de Costos Operativos					\$	231.754	\$/qq	231,8	
							\$/ha	46.351	

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 10

Modelo 10

10 ha
2.000 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria						Aptitud para mostos		
Concepto	Cantidad		Precios		Total	Costo Unitario		%
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad Monto	Unidad Monto	Unidad Monto	
Mano de Obra	0				\$ 288.893	\$/qq 144.446	\$/ha 28.889	70,61%
Personal Permanente					\$ 225.013	\$/qq 112.51	\$/ha 22.501	
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -			
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -			
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517	\$ 126.208			
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -			
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -			
Obrero Comun	Sueldos	12	\$/mes	8.234	\$ 98.806			
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -			
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -			
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -			
Personal Transitorio					\$ 63.880	\$/qq 31.94	\$/ha 6.388	
Poda	Jornales	-	\$/día	315,4	\$ -			
Desbrote	Jornales	-	\$/día	322,1	\$ -			
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7	\$ -			
Cosecha	Tachos	10.000	\$/tachos	6,4	\$ 63.880			
Armado y desarmado malla	Jornales	-	\$/día	322,7	\$ -			
Agroquímicos					\$ 29.063	\$/qq 14.53	\$/ha 2.905	7,10%
Tratamiento Fitosanitario					\$ 5.773	\$/qq 2.89	\$/ha 577	
Miclobutanil (Systhane)	lts	-	\$/kg	550,0	\$ -			
Folpan	kg	-	\$/\$/lts	66,7	\$ -			
Follicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0	\$ -			
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	58	\$/kg	28,0	\$ 1.610			
Oxicloruro	kg	58	\$/kg	72,4	\$ 4.163			
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	-	\$/kg	55,0	\$ -			
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropo)	kg	-	\$/kg	44,5	\$ -			
Cal	kg	-	\$/kg	10,0	\$ -			
Fertilización					\$ 19.320	\$/qq 9,66	\$/ha 1.932	
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	3.000	\$/kg	6,4	\$ 19.320			
Tratamiento con herbicidas					\$ 3.960	\$/qq 1,98	\$/ha 396	
Glifosto	lts	120	\$/lts	33,0	\$ 3.960			
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios					\$ 56.313	\$/qq 28,16	\$/ha 5.631	13,76%
Combustible					\$ 28.662			
Gas Oil	lts	2.950	\$/lts	9,7	\$ 28.662			
Lubricante	lts	20	\$/lts	74,4	\$ 1.450			
Energía Eléctrica					\$ 1.200			
Acarreo	fletes	22	\$/flete	1.125	\$ 25.000			
Gastos Generales de Administración					\$ 10.800	\$/qq 5,40	\$/ha 1.080	2,64%
Mantenimiento					\$ 12.181	\$/qq 6,09	\$/ha 1.218	2,98%
Impuestos y Derechos					\$ 11.876	\$/qq 5,94	\$/ha 1.188	2,90%
Derecho de Riego	ha	10	\$/ha/año	978	\$ 9.780	4,89	\$/ha 978	
Uso de Agua Subterránea	pozos	-	\$/pozo/año	3.000	\$ -			
Impuestos Provinciales					\$ 900	\$/qq 0,45	\$/ha 90	
Inmobiliario					\$ 900			
Automotor					\$ -			
Ingresos Brutos					\$ -			
Impuesto Nacionales					\$ 1.196	\$/qq 0,60	\$/ha 120	
Débitos y Créditos Bancarios					\$ 1.196			
Bienes Personales					\$ -			
Ganancias					\$ -			
Minima Presunta					\$ -			
Total de Costos Operativos					\$ 409.115	\$/qq 204,6	\$/ha 40.911	

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 11

Modelo 11

25 ha
5.000 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria						Aptitud para mostos			
Concepto	Cantidad		Precios		Total	Costo Unitario			%
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad Monto	Unidad Monto	Unidad Monto		
Mano de Obra	0				\$ 563.370	\$/qq 112.674	\$/ha 22.535		68,47%
Personal Permanente					\$ 323.819	\$/qq 64,76	\$/ha 12.953		
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517	\$ 126.208				
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Obrero Comun	Sueldos	24	\$/mes	8.234	\$ 197.611				
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Personal Transitorio					\$ 239.551	\$/qq 47,91	\$/ha 9.582		
Poda	Jornales	100	\$/día	315,4	\$ 31.543				
Desbrote	Jornales	150	\$/día	322,1	\$ 48.309				
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7	\$ -				
Cosecha	Tachos	25.000	\$/tachos	6,4	\$ 159.699				
Armado y desarmado malla	Jornales	-	\$/día	322,7	\$ -				
Agroquímicos					\$ 72.633	\$/qq 14,53	\$/ha 2.905		8,83%
Tratamiento Fitosanitario					\$ 14.433	\$/qq 2,89	\$/ha 577		
Miclobutanil (Sythane)	lts	-	\$/kg	550,0	\$ -				
Folpan	kg	-	\$/\$/lts	66,7	\$ -				
Folicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0	\$ -				
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	144	\$/kg	28,0	\$ 4.025				
Oxcloruro	kg	144	\$/kg	72,4	\$ 10.408				
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	-	\$/kg	55,0	\$ -				
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropd)	kg	-	\$/kg	44,5	\$ -				
Cal	kg	-	\$/kg	10,0	\$ -				
Fertilización					\$ 48.300	\$/qq 9,66	\$/ha 1.932		
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	7.500	\$/kg	6,4	\$ 48.300				
Tratamiento con herbicidas					\$ 9.900	\$/qq 1,98	\$/ha 396		
Glifosto	lts	300	\$/lts	33,0	\$ 9.900				
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios					\$ 120.486	\$/qq 24,10	\$/ha 4.819		14,64%
Combustible									
Gas Oil	lts	5.500	\$/lts	9,7	\$ 53.438				
Lubricante	lts	45	\$/lts	74,4	\$ 3.347				
Energía Eléctrica					\$ 1.200				
Acarreo	fletes	56	\$/flete	1.125	\$ 62.500				
Gastos Generales de Administración					\$ 10.800	\$/qq 2,16	\$/ha 432		1,31%
Mantenimiento					\$ 22.537	\$/qq 4,51	\$/ha 901		2,74%
Impuestos y Derechos					\$ 33.020	\$/qq 6,60	\$/ha 1.321		4,01%
Derecho de Riego	ha	25	\$/ha/año	978	\$ 24.450	\$/qq 4,89	\$/ha 978		
Uso de Agua Subterránea	pozos	-	\$/pozo/año	3.000	\$ -				
Impuestos Provinciales					\$ 2.250	\$/qq 0,45	\$/ha 90		
Inmobiliario					\$ 2.250				
Automotor					\$ -				
Ingresos Brutos					\$ -				
Impuesto Nacionales					\$ 6.320	\$/qq 1,26	\$/ha 253		
Débitos y Créditos Bancarios					\$ 2.938				
Bienes Personales					\$ 1.794				
Ganancias					\$ -				
Mínima Presunta					\$ 1.588				
Total de Costos Operativos					\$ 822.844	\$/qq 164,6	\$/ha 32.914		

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 12

Modelo 12

5 ha
490 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria						Aptitud para vinos varietales			
Concepto	Cantidad		Precios		Total		Costo Unitario		%
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	
Mano de Obra	0				\$	145.095	\$/qq	296.111	66,06%
Personal Permanente					\$	126.208	\$/qq	257,57	
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517	\$	126.208			
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Obrero Comun	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Personal Transitorio					\$	18.887	\$/qq	38,54	
Poda	Jornales	-	\$/día	315,4	\$	-			
Desbrote	Jornales	-	\$/día	322,1	\$	-			
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7	\$	-			
Cosecha	Tachos	2.450	\$/tachos	7,7	\$	18.887			
Armado y desarmado malla	Jornales	-	\$/día	322,7	\$	-			
Agroquímicos					\$	14.753	\$/qq	30,11	6,72%
Tratamiento Fitosanitario					\$	5.673	\$/qq	11,58	
Miclobutanil (Systhane)	lts	1	\$/kg	550,0	\$	330			
Folpan	kg	-	\$/\$/lts	66,7	\$	-			
Folicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0	\$	-			
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	45	\$/kg	28,0	\$	1.260			
Oxicloruro	kg	45	\$/kg	72,4	\$	3.258			
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	15	\$/kg	55,0	\$	825			
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropo)	kg	-	\$/kg	44,5	\$	-			
Cal	kg	-	\$/kg	10,0	\$	-			
Fertilización					\$	6.440	\$/qq	13,14	
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	1.000	\$/kg	6,4	\$	6.440			
Tratamiento con herbicidas					\$	2.640	\$/qq	5,39	
Glifosto	lts	80	\$/lts	33,0	\$	2.640			
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios					\$	28.808	\$/qq	58,79	13,12%
Combustible					\$	20.647			
Gas Oil	lts	2.125	\$/lts	9,7	\$	20.647			
Lubricante	lts	11	\$/lts	74,4	\$	837			
Energía Eléctrica					\$	1.200			
Acarreo	fletes	5	\$/flete	1.125	\$	6.125			
Gastos Generales de Administración					\$	10.800	\$/qq	22,04	4,92%
Mantenimiento					\$	13.874	\$/qq	28,31	6,32%
Impuestos y Derechos					\$	6.311	\$/qq	12,88	2,87%
Derecho de Riego	ha	5	\$/ha/año	978	\$	4.890			
Uso de Agua Subterránea	pozos	-	\$/pozo/año	3.000	\$	-			
Impuestos Provinciales					\$	450	\$/qq	0,92	
Inmobiliario					\$	450			
Automotor					\$	-			
Ingresos Brutos					\$	-			
Impuesto Nacionales					\$	971	\$/qq	1,98	
Débitos y Créditos Bancarios					\$	971			
Bienes Personales					\$	-			
Ganancias					\$	-			
Minima Presunta					\$	-			
Total de Costos Operativos					\$	219.640	\$/qq	448,2	
							\$/ha	43.928	

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 13

Modelo 13

10 ha
980 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria					Aptitud para vinos varietales				
Concepto	Cantidad		Precios		Total		Costo Unitario		%
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	
Mano de Obra	0				\$	262.787	\$/qq	268.150	67,68%
Personal Permanente					\$	225.013	\$/qq	229,61	
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517	\$	126.208			
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Obrero Comun	Sueldos	12	\$/mes	8.234	\$	98.806			
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Personal Transitorio					\$	37.774	\$/qq	38,54	
Poda	Jornales	-	\$/día	315,4	\$	-			
Desbrote	Jornales	-	\$/día	322,1	\$	-			
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7	\$	-			
Cosecha	Tachos	4.900	\$/tachos	7,7	\$	37.774			
Armado y desarmado malla	Jornales	-	\$/día	322,7	\$	-			
Agroquímicos					\$	29.506	\$/qq	30,11	7,60%
Tratamiento Fitosanitario					\$	11.346	\$/qq	11,58	
Miclobutanil (Systhane)	lts	1	\$/kg	550,0	\$	660			
Folpan	kg	-	\$/\$/lts	66,7	\$	-			
Folicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0	\$	-			
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	90	\$/kg	28,0	\$	2.520			
Oxicloruro	kg	90	\$/kg	72,4	\$	6.516			
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	30	\$/kg	55,0	\$	1.650			
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropo)	kg	-	\$/kg	44,5	\$	-			
Cal	kg	-	\$/kg	10,0	\$	-			
Fertilización					\$	12.880	\$/qq	13,14	
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	2.000	\$/kg	6,4	\$	12.880			
Tratamiento con herbicidas					\$	5.280	\$/qq	5,39	
Glifosfo	lts	160	\$/lts	33,0	\$	5.280			
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios					\$	46.701	\$/qq	47,65	12,03%
Combustible					\$	31.577			
Gas Oil	lts	3.250	\$/lts	9,7	\$	1.674			
Lubricante	lts	23	\$/lts	74,4	\$	1.200			
Energía Eléctrica					\$	12.250			
Acarreo	fletes	11	\$/flete	1.125	\$	-			
Gastos Generales de Administración					\$	10.800	\$/qq	11,02	2,78%
Mantenimiento					\$	22.501	\$/qq	22,96	5,80%
Impuestos y Derechos					\$	15.974	\$/qq	16,30	4,11%
Derecho de Riego	ha	10	\$/ha/año	978	\$	9.780			
Uso de Agua Subterránea	pozos	-	\$/pozo/año	3.000	\$	-			
Impuestos Provinciales					\$	900	\$/qq	0,92	
Inmobiliario					\$	900			
Automotor					\$	-			
Ingresos Brutos					\$	-			
Impuesto Nacionales					\$	5.294	\$/qq	5,40	
Débitos y Créditos Bancarios					\$	1.912			
Bienes Personales					\$	1.794			
Ganancias					\$	-			
Minima Presunta					\$	1.588			
Total de Costos Operativos					\$	388.268	\$/qq	396,2	

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 14

Modelo 14

25 ha
2.450 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria					Aptitud para vinos varietales				
Concepto	Cantidad		Precios		Total		Costo Unitario		%
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	
Mano de Obra	0				\$	552.485	\$/qq	225.504	66,55%
Personal Permanente					\$	323.819	\$/qq	132,17	
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517	\$	126.208			
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Obrero Comun	Sueldos	24	\$/mes	8.234	\$	197.611			
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-	\$	-			
Personal Transitorio					\$	228.667	\$/qq	93,33	
Poda	Jornales	284	\$/día	315,4	\$	89.610			
Desbrote	Jornales	150	\$/día	322,1	\$	48.309			
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7	\$	-			
Cosecha	Tachos	12.250	\$/tachos	7,4	\$	90.748			
Armado y desarmado malla	Jornales	-	\$/día	322,7	\$	-			
Agroquímicos					\$	73.765	\$/qq	30,11	8,88%
Tratamiento Fitosanitario					\$	28.365	\$/qq	11,58	
Miclobutanil (Systhane)	lts	3	\$/kg	550,0	\$	1.650			
Folpan	kg	-	\$/\$/lts	66,7	\$	-			
Follicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0	\$	-			
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	225	\$/kg	28,0	\$	6.300			
Oxicloruro	kg	225	\$/kg	72,4	\$	16.290			
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	75	\$/kg	55,0	\$	4.125			
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropo)	kg	-	\$/kg	44,5	\$	-			
Cal	kg	-	\$/kg	10,0	\$	-			
Fertilización					\$	32.200	\$/qq	13,14	
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	5.000	\$/kg	6,4	\$	32.200			
					\$	-			
Tratamiento con herbicidas					\$	13.200	\$/qq	5,39	
Glifosfo	lts	400	\$/lts	33,0	\$	13.200			
					\$	-			
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios					\$	100.378	\$/qq	40,97	12,09%
Combustible					\$	64.369			
Gas Oil	lts	6.625	\$/lts	9,7	\$	64.369			
Lubricante	lts	56	\$/lts	74,4	\$	4.184			
Energía Eléctrica					\$	1.200			
Acarreo	fletes	27	\$/flete	1.125	\$	30.625			
					\$	-			
Gastos Generales de Administración					\$	10.800	\$/qq	4,41	1,30%
Mantenimiento					\$	48.337	\$/qq	19,73	5,82%
Impuestos y Derechos					\$	44.463	\$/qq	18,15	5,36%
Derecho de Riego	ha	25	\$/ha/año	978	\$	24.450			
Uso de Agua Subterránea	pozos	-	\$/pozo/año	3.000	\$	-			
Impuestos Provinciales					\$	2.250	\$/qq	0,92	
Inmobiliario					\$	2.250			
Automotor					\$	-			
Ingresos Brutos					\$	-			
Impuesto Nacionales					\$	17.763	\$/qq	7,25	
Débitos y Créditos Bancarios					\$	4.737			
Bienes Personales					\$	6.440			
Ganancias					\$	-			
Minima Presunta					\$	6.586			
Total de Costos Operativos					\$	830.228	\$/qq	338,9	
							\$/ha	33.209	

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 15

Modelo 15

5 ha
675 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria						Aptitud para vinos varietales			
Concepto	Cantidad		Precios		Total	Costo Unitario			
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad Monto	Unidad Monto	Unidad Monto	%	
Mano de Obra	0				\$ 152.225	\$/qq 225,519	\$/ha 30.445	65,93%	
Personal Permanente					\$ 126.208	\$/qq 186,97	\$/ha 25.242		
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517	\$ 126.208				
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Obrero Comun	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Personal Transitorio					\$ 26.018	\$/qq 38,54	\$/ha 5.204		
Poda	Jornales	-	\$/día	315,4	\$ -				
Desbrote	Jornales	-	\$/día	322,1	\$ -				
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7	\$ -				
Cosecha	Tachos	3.375	\$/tachos	7,7	\$ 26.018				
Armado y desarmado malla	Jornales	-	\$/día	322,7	\$ -				
Agroquímicos					\$ 14.753	\$/qq 21,86	\$/ha 2.951	6,39%	
Tratamiento Fitosanitario					\$ 5.673	\$/qq 8,40	\$/ha 1.135		
Miclobutanil (Systhane)	lts	1	\$/kg	550,0	\$ 330				
Folpan	kg	-	\$/\$/lts	66,7	\$ -				
Folicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0	\$ -				
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	45	\$/kg	28,0	\$ 1.260				
Oxicloruro	kg	45	\$/kg	72,4	\$ 3.258				
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	15	\$/kg	55,0	\$ 825				
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropo)	kg	-	\$/kg	44,5	\$ -				
Cal	kg	-	\$/kg	10,0	\$ -				
Fertilización					\$ 6.440	\$/qq 9,54	\$/ha 1.288		
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	1.000	\$/kg	6,4	\$ 6.440				
Tratamiento con herbicidas					\$ 2.640	\$/qq 3,91	\$/ha 528		
Glifosto	lts	80	\$/lts	33,0	\$ 2.640				
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios					\$ 31.121	\$/qq 46,11	\$/ha 6.224	13,48%	
Combustible					\$ 20.647				
Gas Oil	lts	2.125	\$/lts	9,7	\$ 20.647				
Lubricante	lts	11	\$/lts	74,4	\$ 837				
Energía Eléctrica					\$ 1.200				
Acarreo	fletes	8	\$/flete	1.125	\$ 8.438				
Gastos Generales de Administración					\$ 10.800	\$/qq 16,00	\$/ha 2.160	4,68%	
Mantenimiento					\$ 15.164	\$/qq 22,46	\$/ha 3.033	6,57%	
Impuestos y Derechos					\$ 6.816	\$/qq 10,10	\$/ha 1.363	2,95%	
Derecho de Riego	ha	5	\$/ha/año	978	\$ 4.890	\$/ha 7,24	\$/ha 978		
Uso de Agua Subterránea	pozos	-	\$/pozo/año	3.000	\$ -				
Impuestos Provinciales					\$ 450	\$/qq 0,67	\$/ha 90		
Inmobiliario					\$ 450				
Automotor					\$ -				
Ingresos Brutos					\$ -				
Impuesto Nacionales					\$ 1.476	\$/qq 2,19	\$/ha 295		
Débitos y Créditos Bancarios					\$ 1.305				
Bienes Personales					\$ -				
Ganancias					\$ -				
Mínima Presunta					\$ 171				
Total de Costos Operativos					\$ 230.879	\$/qq 342,0	\$/ha 46.176		

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 16

Modelo 16

10 ha
1.350 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria					Aptitud para vinos varietales				
Concepto	Cantidad		Precios		Total	Costo Unitario			
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad Monto	Unidad Monto	Unidad Monto		
Mano de Obra	0				\$ 277.049	\$/qq 205,221	\$/ha 27.705	67,38%	
Personal Permanente					\$ 225.013	\$/qq 166,68	\$/ha 22.501		
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517	\$ 126.208				
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Obrero Comun	Sueldos	12	\$/mes	8.234	\$ 98.806				
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Personal Transitorio					\$ 52.036	\$/qq 38,54	\$/ha 5.204		
Poda	Jornales	-	\$/día	315,4	\$ -				
Desbrote	Jornales	-	\$/día	322,1	\$ -				
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7	\$ -				
Cosecha	Tachos	6.750	\$/tachos	7,7	\$ 52.036				
Armado y desarmado malla	Jornales	-	\$/día	322,7	\$ -				
Agroquímicos					\$ 29.506	\$/qq 21,86	\$/ha 2.951	7,18%	
Tratamiento Fitosanitario					\$ 11.346	\$/qq 8,40	\$/ha 1.135		
Miclobutanil (Systhane)	lts	1	\$/kg	550,0	\$ 660				
Folpan	kg	-	\$/\$/lts	66,7	\$ -				
Folicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0	\$ -				
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	90	\$/kg	28,0	\$ 2.520				
Oxicloruro	kg	90	\$/kg	72,4	\$ 6.516				
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	30	\$/kg	55,0	\$ 1.650				
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropo)	kg	-	\$/kg	44,5	\$ -				
Cal	kg	-	\$/kg	10,0	\$ -				
Fertilización					\$ 12.880	\$/qq 9,54	\$/ha 1.288		
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	2.000	\$/kg	6,4	\$ 12.880				
Tratamiento con herbicidas					\$ 5.280	\$/qq 3,91	\$/ha 528		
Glifosto	lts	160	\$/lts	33,0	\$ 5.280				
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios					\$ 51.326	\$/qq 38,02	\$/ha 5.133	12,48%	
Combustible					\$ 31.577				
Gas Oil	lts	3.250	\$/lts	9,7	\$ 31.577				
Lubricante	lts	23	\$/lts	74,4	\$ 1.674				
Energía Eléctrica					\$ 1.200				
Acarreo	fletes	15	\$/flete	1.125	\$ 16.875				
Gastos Generales de Administración					\$ 10.800	\$/qq 8,00	\$/ha 1.080	2,63%	
Mantenimiento					\$ 25.081	\$/qq 18,58	\$/ha 2.508	6,10%	
Impuestos y Derechos					\$ 17.391	\$/qq 12,88	\$/ha 1.739	4,23%	
Derecho de Riego	ha	10	\$/ha/año	978	\$ 9.780	\$/ha 7,24	\$/ha 978		
Uso de Agua Subterránea	pozos	-	\$/pozo/año	3.000	\$ -				
Impuestos Provinciales					\$ 900	\$/qq 0,67	\$/ha 90		
Inmobiliario					\$ 900				
Automotor					\$ -				
Ingresos Brutos					\$ -				
Impuesto Nacionales					\$ 6.711	\$/qq 4,97	\$/ha 671		
Débitos y Créditos Bancarios					\$ 2.580				
Bienes Personales					\$ 2.044				
Ganancias					\$ -				
Mínima Presunta					\$ 2.087				
Total de Costos Operativos					\$ 411.153	\$/qq 304,6	\$/ha 41.115		

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 17

Modelo 17

25 ha
3.375 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria					Aptitud para vinos varietales				
Concepto	Cantidad		Precios		Total	Costo Unitario			
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad	Monto	%
Mano de Obra	0				\$ 662.669	\$/qq 196,346	\$/ha 26.507		68,86%
Personal Permanente					\$ 323.819	\$/qq 95,95	\$/ha 12.953		
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517	\$ 126.208				
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Obrero Comun	Sueldos	24	\$/mes	8.234	\$ 197.611				
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Personal Transitorio					\$ 338.851	\$/qq 100,40	\$/ha 13.554		
Poda	Jornales	423	\$/día	315,4	\$ 133.293				
Desbrote	Jornales	200	\$/día	322,1	\$ 64.412				
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7	\$ -				
Cosecha	Tachos	16.875	\$/tachos	7,4	\$ 125.010				
Armado y desarmado malla	Jornales	50	\$/día	322,7	\$ 16.136				
Agroquímicos					\$ 73.765	\$/qq 21,86	\$/ha 2.951		7,67%
Tratamiento Fitosanitario					\$ 28.365	\$/qq 8,40	\$/ha 1.135		
Miclobutanil (Systhane)	lts	3	\$/kg	550,0	\$ 1.650				
Folpan	kg	-	\$/lts	66,7	\$ -				
Folicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0	\$ -				
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	225	\$/kg	28,0	\$ 6.300				
Oxicloruro	kg	225	\$/kg	72,4	\$ 16.290				
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	75	\$/kg	55,0	\$ 4.125				
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropo)	kg	-	\$/kg	44,5	\$ -				
Cal	kg	-	\$/kg	10,0	\$ -				
Fertilización					\$ 32.200	\$/qq 9,54	\$/ha 1.288		
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	5.000	\$/kg	6,4	\$ 32.200				
Tratamiento con herbicidas					\$ 13.200	\$/qq 3,91	\$/ha 528		
Glifosto	lts	400	\$/lts	33,0	\$ 13.200				
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios					\$ 111.940	\$/qq 33,17	\$/ha 4.478		11,63%
Combustible					\$ 64.369				
Gas Oil	lts	6.625	\$/lts	9,7	\$ 64.369				
Lubricante	lts	56	\$/lts	74,4	\$ 4.184				
Energía Eléctrica					\$ 1.200				
Acarreo	fletes	38	\$/flete	1.125	\$ 42.188				
Gastos Generales de Administración					\$ 10.800	\$/qq 3,20	\$/ha 432		1,12%
Mantenimiento					\$ 54.787	\$/qq 16,23	\$/ha 2.191		5,69%
Impuestos y Derechos					\$ 48.320	\$/qq 14,32	\$/ha 1.933		5,02%
Derecho de Riego	ha	25	\$/ha/año	978	\$ 24.450	\$/ha 7,24	\$/ha 978		
Uso de Agua Subterránea	pozos	-	\$/pozo/año	3.000	\$ -				
Impuestos Provinciales					\$ 2.250	\$/qq 0,67	\$/ha 90		
Inmobiliario					\$ 2.250				
Automotor					\$ -				
Ingresos Brutos					\$ -				
Impuesto Nacionales					\$ 21.620	\$/qq 6,41	\$/ha 865		
Débitos y Créditos Bancarios					\$ 6.407				
Bienes Personales					\$ 7.377				
Ganancias					\$ -				
Mínima Presunta					\$ 7.836				
Total de Costos Operativos					\$ 962.282	\$/qq 285,1	\$/ha 38.491		

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 18

Modelo 18

5 ha
800 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria					Para vinos genéricos				
Concepto	Cantidad		Precios		Total	Costo Unitario			
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad Monto	Unidad Monto	Unidad Monto	%	
Mano de Obra	0				\$ 151.759	\$/qq 189.699	\$/ha 30.352	68,08%	
Personal Permanente					\$ 126.208	\$/qq 157,76	\$/ha 25.242		
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517	\$ 126.208				
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Obrero Comun	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Personal Transitorio					\$ 25.552	\$/qq 31,94	\$/ha 5.110		
Poda	Jornales	-	\$/día	315,4	\$ -				
Desbrote	Jornales	-	\$/día	322,1	\$ -				
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7	\$ -				
Cosecha	Tachos	4.000	\$/tachos	6,4	\$ 25.552				
Armado y desarmado malla	Jornales	-	\$/día	322,7	\$ -				
Agroquímicos					\$ 14.527	\$/qq 18,16	\$/ha 2.905	6,52%	
Tratamiento Fitosanitario					\$ 2.887	\$/qq 3,61	\$/ha 577		
Miclobutanil (Systhane)	lts	-	\$/kg	550,0	\$ -				
Folpan	kg	-	\$/\$/lts	66,7	\$ -				
Folicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0	\$ -				
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	29	\$/kg	28,0	\$ 805				
Oxicloruro	kg	29	\$/kg	72,4	\$ 2.082				
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	-	\$/kg	55,0	\$ -				
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropo)	kg	-	\$/kg	44,5	\$ -				
Cal	kg	-	\$/kg	10,0	\$ -				
Fertilización					\$ 9.660	\$/qq 12,08	\$/ha 1.932		
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	1.500	\$/kg	6,4	\$ 9.660				
Tratamiento con herbicidas					\$ 1.980	\$/qq 2,48	\$/ha 396		
Glifosto	lts	60	\$/lts	33,0	\$ 1.980				
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios					\$ 31.114	\$/qq 38,89	\$/ha 6.223	13,96%	
Combustible					\$ 19.189				
Gas Oil	lts	1.975	\$/lts	9,7	\$ 19.189				
Lubricante	lts	10	\$/lts	74,4	\$ 725				
Energía Eléctrica					\$ 1.200				
Acarreo	fletes	9	\$/flete	1.125	\$ 10.000				
Gastos Generales de Administración					\$ 10.800	\$/qq 13,50	\$/ha 2.160	4,85%	
Mantenimiento					\$ 8.714	\$/qq 10,89	\$/ha 1.743	3,91%	
Impuestos y Derechos					\$ 5.990	\$/qq 7,49	\$/ha 1.198	2,69%	
Derecho de Riego	ha	5	\$/ha/año	978	\$ 4.890	\$/qq 6,11	\$/ha 978		
Uso de Agua Subterránea	pozos	-	\$/pozo/año	3.000	\$ -				
Impuestos Provinciales					\$ 450	\$/qq 0,56	\$/ha 90		
Inmobiliario					\$ 450				
Automotor					\$ -				
Ingresos Brutos					\$ -				
Impuesto Nacionales					\$ 650	\$/qq 0,81	\$/ha 130		
Débitos y Créditos Bancarios					\$ 650				
Bienes Personales					\$ -				
Ganancias					\$ -				
Minima Presunta					\$ -				
Total de Costos Operativos					\$ 222.904	\$/qq 278,6	\$/ha 44.581		

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 19

Modelo 19

10 ha
1.600 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria					Para vinos genéricos				
Concepto	Cantidad		Precios		Total	Costo Unitario			
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad Monto	Unidad Monto	Unidad Monto	%	
Mano de Obra	0				\$ 276.117	\$/qq 172.573	\$/ha 27.612	70,26%	
Personal Permanente					\$ 225.013	\$/qq 140,63	\$/ha 22.501		
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517	\$ 126.208				
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Obrero Comun	Sueldos	12	\$/mes	8.234	\$ 98.806				
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Personal Transitorio					\$ 51.104	\$/qq 31,94	\$/ha 5.110		
Poda	Jornales	-	\$/día	315,4	\$ -				
Desbrote	Jornales	-	\$/día	322,1	\$ -				
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7	\$ -				
Cosecha	Tachos	8.000	\$/tachos	6,4	\$ 51.104				
Armado y desarmado malla	Jornales	-	\$/día	322,7	\$ -				
Agroquímicos					\$ 29.053	\$/qq 18,16	\$/ha 2.905	7,39%	
Tratamiento Fitosanitario					\$ 5.773	\$/qq 3,61	\$/ha 577		
Miclobutanil (Systhane)	lts	-	\$/kg	550,0	\$ -				
Folpan	kg	-	\$/\$/lts	66,7	\$ -				
Folicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0	\$ -				
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	58	\$/kg	28,0	\$ 1.610				
Oxicloruro	kg	58	\$/kg	72,4	\$ 4.163				
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	-	\$/kg	55,0	\$ -				
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropo)	kg	-	\$/kg	44,5	\$ -				
Cal	kg	-	\$/kg	10,0	\$ -				
Fertilización					\$ 19.320	\$/qq 12,08	\$/ha 1.932		
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	3.000	\$/kg	6,4	\$ 19.320				
Tratamiento con herbicidas					\$ 3.960	\$/qq 2,48	\$/ha 396		
Glifosto	lts	120	\$/lts	33,0	\$ 3.960				
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios					\$ 52.882	\$/qq 33,05	\$/ha 5.288	13,46%	
Combustible					\$ 30.120				
Gas Oil	lts	3.100	\$/lts	9,7	\$ 30.120				
Lubricante	lts	21	\$/lts	74,4	\$ 1.562				
Energía Eléctrica					\$ 1.200				
Acarreo	fletes	18	\$/flete	1.125	\$ 20.000				
Gastos Generales de Administración					\$ 10.800	\$/qq 6,75	\$/ha 1.080	2,75%	
Mantenimiento					\$ 12.181	\$/qq 7,61	\$/ha 1.218	3,10%	
Impuestos y Derechos					\$ 11.953	\$/qq 7,47	\$/ha 1.195	3,04%	
Derecho de Riego	ha	10	\$/ha/año	978	\$ 9.780	\$/qq 6,11	\$/ha 978		
Uso de Agua Subterránea	pozos	-	\$/pozo/año	3.000	\$ -				
Impuestos Provinciales					\$ 900	\$/qq 0,56	\$/ha 90		
Inmobiliario					\$ 900				
Automotor					\$ -				
Ingresos Brutos					\$ -				
Impuesto Nacionales					\$ 1.273	\$/qq 0,80	\$/ha 127		
Débitos y Créditos Bancarios					\$ 1.273				
Bienes Personales					\$ -				
Ganancias					\$ -				
Mínima Presunta					\$ -				
Total de Costos Operativos					\$ 392.986	\$/qq 245,6	\$/ha 39.299		

Matriz Insumo Producto: Modelo Productivo 20

Modelo 20

25 ha
4.000 qq

Costos Operativos Anuales de Producción Primaria					Para vinos genéricos				
Concepto	Cantidad		Precios		Total	Costo Unitario			
	Unidad	Monto	Unidad	Monto	Unidad Monto	Unidad Monto	Unidad Monto	%	
Mano de Obra	0				\$ 531.430	\$/qq 132,857	\$/ha 21.257	67,57%	
Personal Permanente					\$ 323.819	\$/qq 80,95	\$/ha 12.953		
Administrador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Asesoramiento Técnico Rot.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Encargado	Sueldos	12	\$/mes	10.517	\$ 126.208				
Obrero Esp.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Obrero Of.	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Obrero Comun	Sueldos	24	\$/mes	8.234	\$ 197.611				
Tractorista	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Injertador	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Mecánico	Sueldos	-	\$/mes	-	\$ -				
Personal Transitorio					\$ 207.611	\$/qq 51,90	\$/ha 8.304		
Poda	Jornales	100	\$/día	315,4	\$ 31.543				
Desbrote	Jornales	150	\$/día	322,1	\$ 48.309				
Raleo	Jornales	-	\$/día	322,7	\$ -				
Cosecha	Tachos	20.000	\$/tachos	6,4	\$ 127.759				
Armado y desarmado malla	Jornales	-	\$/día	322,7	\$ -				
Agroquímicos					\$ 72.633	\$/qq 18,16	\$/ha 2.905	9,24%	
Tratamiento Fitosanitario					\$ 14.433	\$/qq 3,61	\$/ha 577		
Miclobutanil (Systhane)	lts	-	\$/kg	550,0	\$ -				
Folpan	kg	-	\$/\$/lts	66,7	\$ -				
Folicur 43 SC	lts	-	\$/kg	500,0	\$ -				
Azufre Micronizado (Kumulus)	kg	144	\$/kg	28,0	\$ 4.025				
Oxicloruro	kg	144	\$/kg	72,4	\$ 10.408				
Mancozeb (Mancozeb 80)	kg	-	\$/kg	55,0	\$ -				
Sulfato de cobre (Sulf. de cobre Agropo)	kg	-	\$/kg	44,5	\$ -				
Cal	kg	-	\$/kg	10,0	\$ -				
Fertilización					\$ 48.300	\$/qq 12,08	\$/ha 1.932		
Urea (Urea 46% Bunge)	kg	7.500	\$/kg	6,4	\$ 48.300				
Tratamiento con herbicidas					\$ 9.900	\$/qq 2,48	\$/ha 396		
Glifosto	lts	300	\$/lts	33,0	\$ 9.900				
Energía Eléctrica, Combustibles y Servicios					\$ 115.831	\$/qq 28,96	\$/ha 4.633	14,73%	
Combustible					\$ 60.726				
Gas Oil	lts	6.250	\$/lts	9,7	\$ 60.726				
Lubricante	lts	53	\$/lts	74,4	\$ 3.905				
Energía Eléctrica					\$ 1.200				
Acarreo	fletes	44	\$/flete	1.125	\$ 50.000				
Gastos Generales de Administración					\$ 10.800	\$/qq 2,70	\$/ha 432	1,37%	
Mantenimiento					\$ 22.537	\$/qq 5,63	\$/ha 901	2,87%	
Impuestos y Derechos					\$ 33.221	\$/qq 8,31	\$/ha 1.329	4,22%	
Derecho de Riego	ha	25	\$/ha/año	978	\$ 24.450	\$/qq 6,11	\$/ha 978		
Uso de Agua Subterránea	pozos	-	\$/pozo/año	3.000	\$ -				
Impuestos Provinciales					\$ 2.250	\$/qq 0,56	\$/ha 90		
Inmobiliario					\$ 2.250				
Automotor					\$ -				
Ingresos Brutos					\$ -				
Impuesto Nacionales					\$ 6.521	\$/qq 1,63	\$/ha 261		
Débitos y Créditos Bancarios					\$ 3.140				
Bienes Personales					\$ 1.794				
Ganancias					\$ -				
Mínima Presunta					\$ 1.588				
Total de Costos Operativos					\$ 786.451	\$/qq 196,6	\$/ha 31.458		

Capítulo II

Distribución del ingreso en la cadena vitivinícola en la Argentina

Introducción

En este capítulo se analizará la distribución de la renta vitivinícola entre los empresarios que componen los distintos **eslabones de la cadena productiva: producción primaria, elaboración, fraccionamiento y distribución y comercialización en el mercado interno**⁶⁶, en el ámbito nacional.

Para realizar el cálculo para cada eslabón productivo se utilizará el **método del valor agregado** que se usa para medir el Producto Bruto Interno (PBI) o el Producto Bruto Geográfico (PBG). Básicamente, se trata de la diferencia que surge entre el valor de venta de un bien (sin IVA y otros impuestos indirectos) y los costos de los bienes (insumos) y servicios intermedios que se utilizaron para producirlo, excepto la mano de obra.

Posteriormente, al valor que agrega cada eslabón productivo, se le detrae la retribución que recibe la mano de obra y, de esta manera, se llega al **excedente empresario antes de impuestos directos**, que es el dato que importa a los fines de la presente investigación.



Finalmente, se homogenizará el excedente empresario de cada eslabón llevándolo a una unidad de medida comparable. En este caso, se tomará como unidad de medida un litro de vino comercializado dentro de las gamas baja y media de precios.

El presente estudio no analizará la distribución de la renta en los vinos de alta gama y premium por tres razones:

1. Representan un bajo porcentaje en el total del volumen comercializado.
2. Porque en la determinación de sus precios intervienen variables difíciles de cuantificar.
3. Escapa a los fines de la investigación.

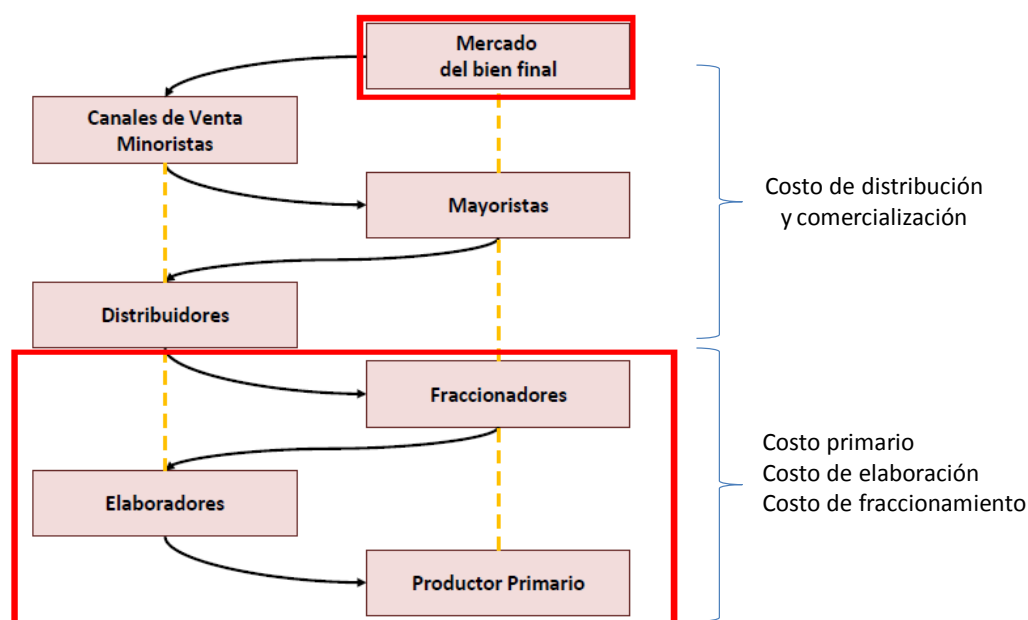
⁶⁶ Este trabajo no tendrá en cuenta el excedente empresarial que genera la exportación de vinos.

Debido a la existencia de algunos trabajos anteriores (Alturria 2006, FCE de la UNCuyo 2011 y COVIAR 2014), que utilizan la misma metodología para calcular el valor agregado de la industria vitivinícola argentina para los años 2005, 2010 y 2013, respectivamente; los mismos serán tomados de base, homogeneizados y comparados con la medición que surge del presente trabajo, correspondiente a la temporada 2014/15. De esta forma, se tendrá una magnitud de cómo evolucionó la renta vitivinícola y su distribución en la última década.

Las distintas mediciones se harán en dólares americanos para poder hacerlas comparables en el tiempo, dado el proceso inflacionario que ha sufrido la economía argentina durante los últimos años. No obstante, cabe aclarar que el vino -como otros productos alimentarios- registró una importante suba en su precio internacional, a partir de 2008 hasta la actualidad.

En el siguiente esquema se pueden ver los distintos eslabones de la cadena que se tendrán en cuenta para la realización del cálculo de la distribución del ingreso intra sectorial, utilizando la metodología explicada.

Eslabones de la Cadena Vitivinícola: Mercado Interno



Para el cálculo del excedente empresario en los dos primeros eslabones (producción primaria y elaboración) no existen grandes conflictos, debido a la existencia de un cúmulo de información pública y privada, que permite estimar los ingresos totales y los costos operativos, minimizando la discusión acerca de los resultados finales.

Por el contrario, en el caso de los dos eslabones subsiguientes: el fraccionamiento y la distribución y comercialización, la información disponible se reduce significativamente, acrecentando los grises y la posibilidad de discusión respecto de los resultados finales obtenidos.

Para resolver esta cuestión, en la estimación del excedente empresario del eslabón fraccionador sólo se tomarán los costos correspondientes al vino y los insumos secos (botella, tapón, etiqueta, cápsula, cajas, etc.). Por esta razón, los resultados obtenidos, *a priori*, se encuentran sobrevalorados, ya que no se descontaron costos muy relevantes como son , por ejemplo, la promoción, la publicidad y la estructura gerencial. Por otra parte, cabe aclarar que, para el cálculo de los ingresos totales se tomarán como referencia los precios del producto en planchada (en la puerta de la bodega); es decir que no tienen en cuenta el costo de transporte y logística.

Para el cálculo de los ingresos del eslabón fraccionador se tuvieron en cuenta los volúmenes comercializados y los precios en planchada de los segmentos de productos más representativos del mercado:

- ✓ Vinos en tetrabrik
- ✓ Vinos en botella de precios bajos y medios
- ✓ Vinos en botella de precios medios y alto

Finalmente, los últimos tres peldaños del esquema planteado se agregan en uno solo que se denomina: **costos de distribución y comercialización**. En este caso, **para el cálculo del excedente empresario se supondrá un margen fijo sobre las ventas brutas totales**.

Se apeló a esta simplificación debido, principalmente, la falta de información respecto de la función de costos de los citados eslabones: distribuidor, mayorista y minorista. Sin embargo, se supondrá que, en los dos primeros, los costos principales son la mano de obra y el costo inmobiliario que devengan los grandes centros de distribución. En tanto que, en el caso del canal minorista, se agrega el gasto en publicidad.

Pues bien, el costo de la mano de obra se resuelve en las paritarias del sector, las que se rigen, fundamentalmente, por la evolución del costo de vida (inflación). Esta última variable está determinada por los precios de venta finales de una canasta básica de bienes y servicios, los cuales indudablemente tienen una relación con los precios a los cuales vende sus productos el eslabón agregado: distribución + comercialización. Por tanto, suponer la existencia de un margen relativamente fijo no es descabellado.

En lo que respecta al costo inmobiliario, depende mucho de la zona en la que se encuentran ubicados los centros de distribución y los canales de venta minorista. No obstante, las grandes empresas que operan en este eslabón se instalan en lugares que no difieren significativamente en su costo inmobiliario y, en caso contrario generalmente lo trasladan a sus precios (supermercados ubicados en zonas top). Por tanto, en este caso tampoco podemos descartar de cuajo la hipótesis de un margen fijo.

Por último, los gastos en publicidad que realizan las empresas que operan la venta minorista tienen costos muy variables dependiendo del canal que se utilice. Sin embargo, entendemos que el alto nivel de concentración que muestra el sector supermercadista, lleva a pensar que suponer que utilizan similares mecanismos publicitarios con costos parecidos, no resulta tan raro.

Los resultados del año 2005

El trabajo realizado por la Ing. Laura Alturria⁷ mide, con datos del año 2005, el valor agregado de cada uno de los eslabones de la cadena vitivinícola bajo los siguientes supuestos:

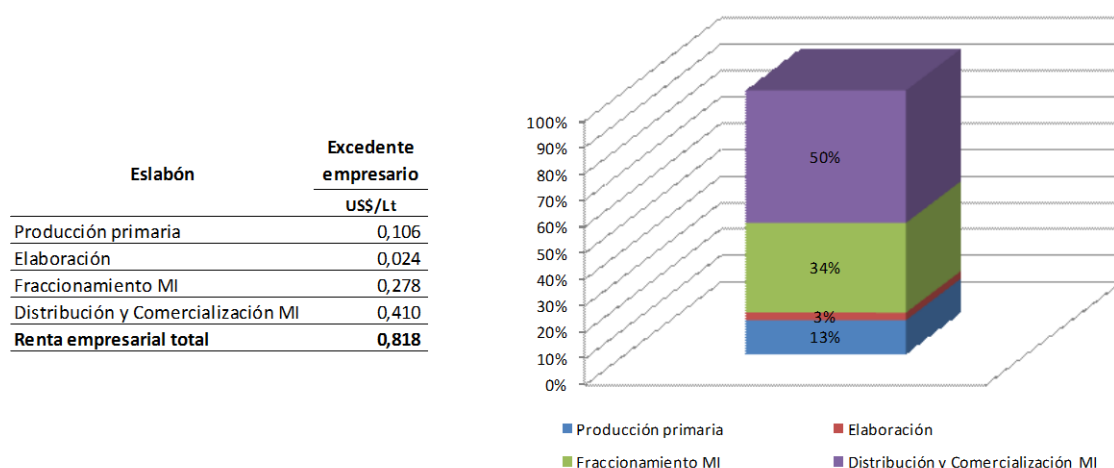
- La producción del sector primario supone la existencia de dos tipos de uvas: aquellas con aptitud para elaborar vinos genéricos y mostos; y las utilizadas para la elaboración de vinos varietales.
- Para el caso del eslabón elaborador subdivide la producción en vinos genéricos, mostos y vinos varietales de distintas gamas de precios (baja, media y alta).
- El eslabón fraccionador cuantifica el valor agregado de la producción de vinos fraccionados en botella, en tetra brik, en damajuana y en bag in box.
- Finalmente, para la medición del valor generado por el eslabón correspondiente a la distribución y la comercialización en el mercado interno se subdivide la producción en vinos: básicos, varietales de distintas gamas de precios (medio, alto y superior) y premium.

Para el cálculo del excedente empresarial la presente investigación estimó la retribución de la mano de obra siguiendo los siguientes supuestos respecto a su participación en los costos totales:

- En la producción primaria la mano de obra representa el 65%.
- En la elaboración la participación representa el 20%.
- En el fraccionamiento el peso relativo se reduce al 5%.
- Finalmente, en la distribución y la comercialización este indicador alcanza el 33%.

Homogeneizando la información y utilizando como unidad de medida referencial un litro de vino comercializado en el mercado interno, en el siguiente cuadro y gráfico se puede ver la distribución del excedente empresario entre los diferentes eslabones de la cadena productiva.

Distribución del excedente empresario generado por la venta de 1 litro de vino en el mercado interno entre los eslabones de la cadena productiva, Argentina, 2005



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de Laura Alturria

⁷ Cadenas Productivas: Metodología Cuantitativa, Mendoza, 2012.

En suma, en el año 2005 un productor primario obtenía una renta promedio (antes de impuestos directos) equivalente a US\$ 0,08 por kilogramo de uva producido, lo que significa un promedio de 1.000 dólares por hectárea.

Para tener una referencia comparativa, con la producción promedio de 2,5 hectáreas, un productor obtenía la misma retribución que un asalariado que percibió (con aguinaldo incluido) el Salario Mínimo, Vital y Móvil (SMVM) durante los 12 meses de aquel año (180 dólares americanos por mes).

Un dato llamativo es el elevado excedente por litro elaborado que generó el sector bodeguero o elaborador que comercializa sus productos en el mercado de traslado. Siguiendo el ejemplo anterior, con elaborar y comercializar en el traslado algo menos de 100.000 litros de vino y/o mosto (equivalen a la producción promedio de unas 10 has), un elaborador obtenía el equivalente al SMVM (con aguinaldo incluido) de todo un año de trabajo.

Por otra parte, el eslabón fraccionador obtuvo un excedente empresarial promedio de sus ventas al mercado interno (antes de pagar impuestos directos y sin descontar algunos costos relevantes) por un valor de 28 centavos de dólar por litro de vino comercializado.

Finalmente, la distribución y comercialización en el mercado interno es el eslabón que, en forma agregada, mayor retribución empresarial generó (41 centavos de dólar por litro vendido a consumidor final).

Los resultados del año del Bicentenario (2010)

En el año 2011 la Universidad Nacional de Cuyo publicó un trabajo de investigación solicitado por el Fondo Vitivinícola Mendoza⁸ con el objeto de medir el aporte de la vitivinicultura argentina a la economía nacional y regional.

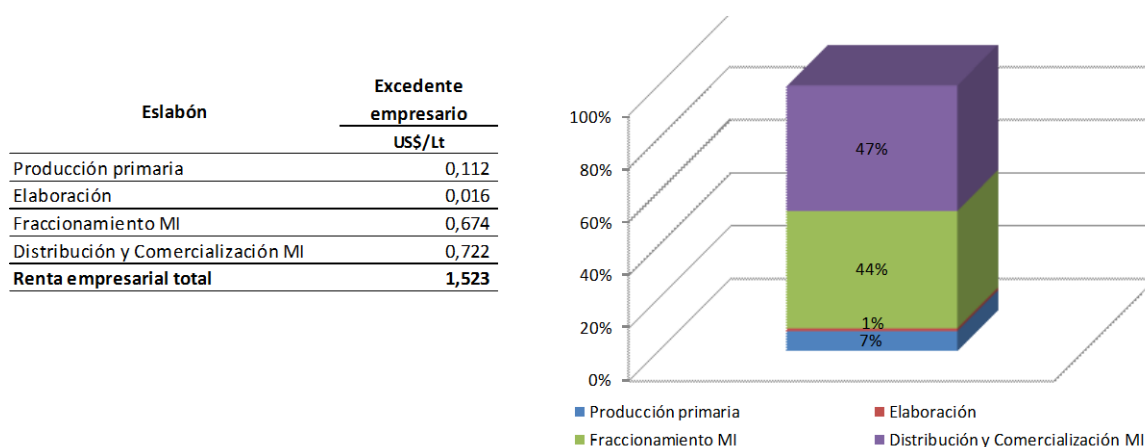
En dicho trabajo, entre otras cuestiones, se midió el valor agregado y el excedente empresario para todos los eslabones de la cadena productiva con información correspondiente al año 2010.

En el siguiente cuadro y gráfico se exponen los resultados obtenidos de aplicar la misma metodología que para el cálculo correspondiente al año 2005, de modo de hacer comparables las mediciones.

Como se puede apreciar, el eslabón primario continuaba percibiendo una renta equivalente, en dólares americanos, a la que recibía cinco años antes. Sin embargo, la renta empresarial total (antes de pagar impuestos y de descontar costos relevantes en los eslabones correspondientes al fraccionamiento, la distribución y la comercialización) aumentó un 131% en cinco años, pasando de 66 centavos de dólar a más de 1,52 dólares por litro de vino vendido. Este fenómeno hizo que, en términos relativos, la participación del eslabón viñatero en la renta generada por el negocio vitivinícola haya disminuido sensiblemente del 16 al 7%.

⁸ Impacto de la Vitivinicultura en la Economía Argentina 2010.

Distribución del excedente empresario generado por la venta de 1 litro de vino en el mercado interno entre los eslabones de la cadena productiva, Argentina, 2010



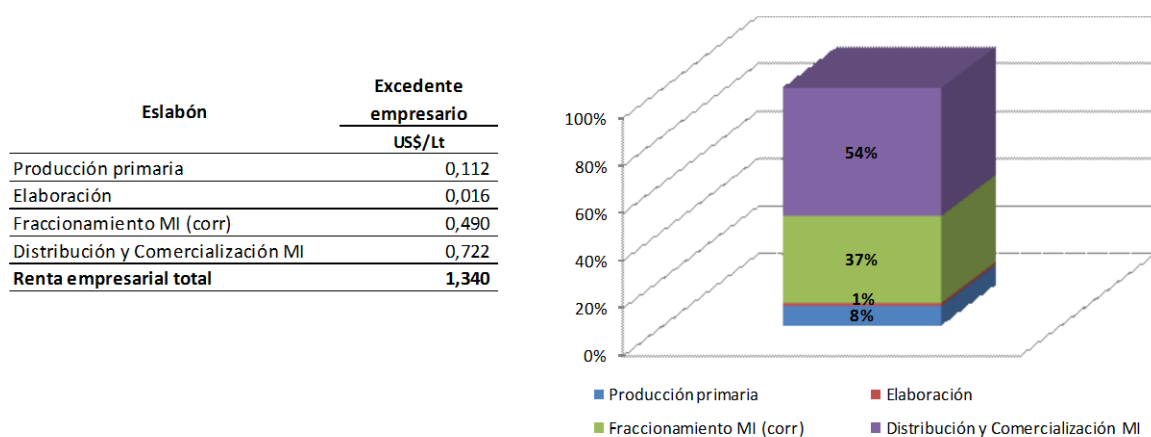
Fuente: elaboración propia sobre la base de la UNCuyo

La explicación sobre por qué el eslabón productor mantuvo su renta medida en dólares fue, básicamente, que los precios en dólares de sus productos evidenciaron un incremento fenomenal durante dicho periodo. Por ejemplo, las uvas básicas tuvieron un incremento cercano al 90%; mientras que las especiales y las varietales mostraron subas que van del 120% a casi el 150%. A estos incrementos de los precios en dólares, se debe sumar la depreciación de la moneda nacional ocurrida durante dicho periodo, la cual alcanzó casi un 35%. Sumando ambos efectos y ponderándolos por las cantidades de uva cosechada de las distintas variedades, superan ampliamente la elevada inflación acontecida en el periodo (casi 130%).

En el caso del eslabón elaborador, se produjo una significativa merma en el excedente empresario (-34%) respecto a la medición de 2005. Esta reducción se debió a que los costos de elaborar vinos y mostos aumentaron más que los ingresos.

Lo que resulta realmente llamativo es el gran incremento (+462%) observado en la renta generada por el eslabón fraccionador en el mercado interno (antes de impuestos y sin descontar algunos costos relevantes), respecto a la medición del 2005. Este indicador pasó de 12 centavos de dólar por litro fraccionado y comercializado a 67 centavos, en el transcurso de 5 años. Sin embargo, revisando exhaustivamente el trabajo realizado por la UNCuyo se detectó en los cálculos correspondientes a los costos de fraccionamiento de vino en tetra, una mezquina erogación en lo que atañe al componente insumos secos. Una vez realizada la corrección pertinente de este valor, **el excedente empresarial del eslabón fraccionador se redujo a 49 centavos de dólar por litro** (como puede verse en el cuadro y gráfico que se muestra a continuación). No obstante, la cifra obtenida continúa siendo sumamente elevada respecto del indicador del 2005 (+309%).

Distribución del excedente empresarial (corregido) generado por la venta de 1 litro de vino en el mercado interno entre los eslabones de la cadena productiva, Argentina, 2010



Fuente: elaboración propia

Este gran salto en la retribución empresarial del eslabón fraccionador nos llevó a realizar un análisis comparativo de lo sucedido con los ingresos y los costos totales medios para cada eslabón de la cadena productiva entre ambos periodos.

En el siguiente cuadro comparativo se puede ver, claramente, que **los costos totales en dólares por litro fraccionado tuvieron un incremento significativamente menor** al resto de los conceptos medidos.

Probablemente, allí se encuentra el error de medición, ya que resulta prácticamente imposible que el costo medio total de un litro de vino fraccionado se haya incrementado un 23% en dólares, cuando el vino tinto a granel tuvo un incremento en su costo por encima del 150% en dólares; mientras que el costo del vino blanco subió un 100% en el mismo periodo y en la misma moneda, según las estadísticas que publica la Bolsa de Comercio de Mendoza S.A.⁹

Comparación de los ingresos, costos y excedente empresarial por eslabón productivo, medidos en US\$ por litro, 2005 vs. 2010

Eslabón	2005			2010			Cambio %	
	Ingreso total	Costo total	Excedente empresario	Ingreso total	Costo total	Excedente empresario	Ingreso total	Costo total
	en US\$/Litro			en US\$/Litro			%	
Producción primaria	0,202	0,097	0,105	0,426	0,312	0,114	111%	222%
Elaboración	0,214	0,190	0,024	0,518	0,503	0,015	142%	164%
Fraccionamiento MI	0,767	0,648	0,120	1,567	0,947	0,617	104%	23%
Distribución MI	1,367	1,059	0,308	2,407	1,685	0,722	76%	59%

Fuente: elaboración propia

⁹ Cabe aclarar que el vino representa entre el 40 y el 50% del costo medio total de un vino fraccionado en botella.

En el siguiente cuadro se puede ver el importante incremento que tuvo el precio del vino a granel en el mercado de traslado local durante el periodo analizado, ya sea que se trate de operaciones realizadas al contado o financiadas.

Evolución del precio promedio ponderado conjunto del vino en el mercado de traslado, en US\$ por litro, Mendoza, 2005/10

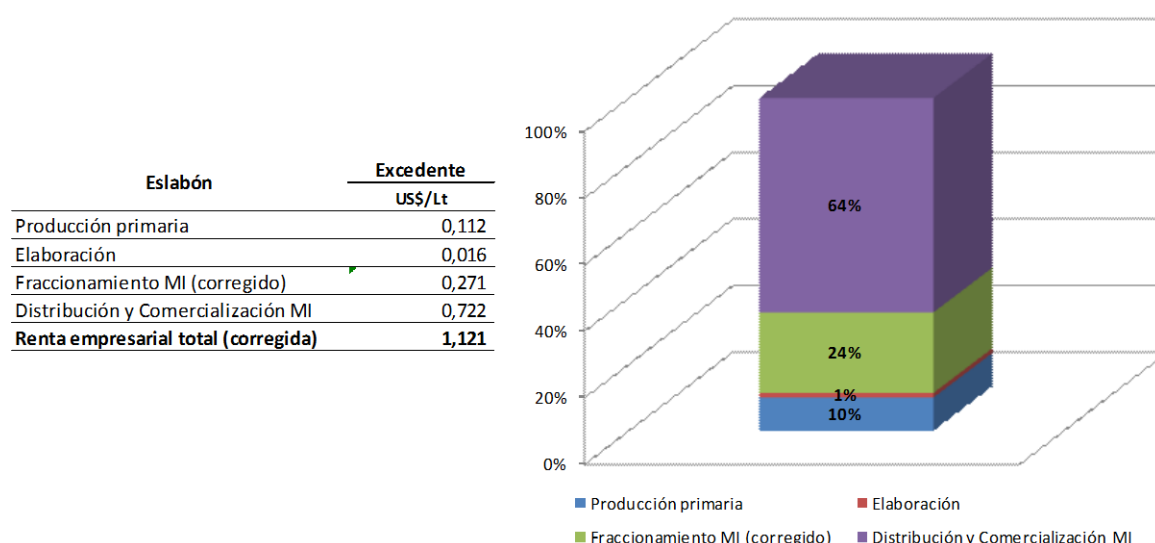
Año	Precio del Ponderado Conjunto		
	Cdo.	Fdo.	Prom.
en US\$/Litro			
2005	20,13	23,69	21,91
2006	17,88	20,05	18,97
2007	19,39	21,76	20,58
2008	26,15	28,29	27,22
2009	33,08	35,71	34,39
2010	47,05	50,68	48,87

Fuente: elaboración propia

⇒ +130%

Si se corrige el costo medio total de fraccionar vino, de modo que se obtenga un incremento del 100% en dólares respecto a los valores del año 2005, la distribución de la renta vitivinícola entre los cuatro eslabones de la cadena analizados se modifica de la siguiente manera para el año 2010.

Distribución del excedente empresarial (corregido bis) generado por la venta de 1 litro de vino en el mercado interno entre los eslabones de la cadena productiva, Argentina, 2010



Fuente: elaboración propia

Evidentemente, se reduce en forma notable la participación del sector fraccionador del 37 al 24%. Sin embargo, este eslabón muestra un incremento en su participación respecto del 2005, en detrimento de los eslabones anteriores (producción primaria y elaboración).

Finalmente, el eslabón agregado correspondiente a la distribución y comercialización también vio incrementada sensiblemente su renta en términos de dólares por litro (+76%) al igual que su participación relativa en el total de la renta generada por el negocio.

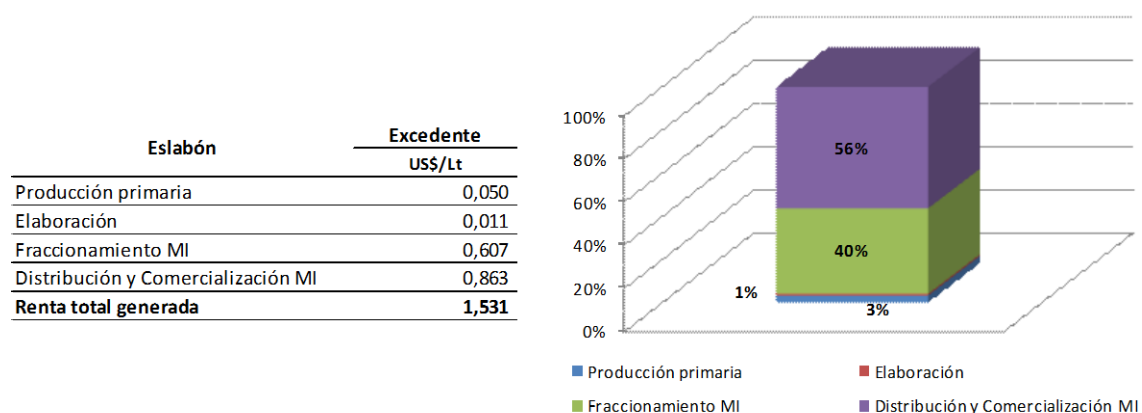
Los resultados del año 2013

A finales del año 2014, a raíz de la problemática de la escasa o nula rentabilidad del eslabón viñatero, la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) realizó un estudio preliminar para medir la distribución de la renta en los distintos eslabones de la cadena productiva¹⁰.

Dicho trabajo fue ajustado y presentado en febrero de 2015 y utiliza la misma metodología que la presente investigación para obtener los resultados agregados. No obstante, cabe aclarar que sólo llega a determinar el excedente empresario de los primeros tres eslabones de la cadena (producción primaria, elaboración y fraccionamiento).

A partir de esta información y siguiendo los supuestos mencionados anteriormente para el cálculo del excedente del eslabón correspondiente a la distribución y comercialización, se obtiene la distribución de la renta vitivinícola que figuran en el siguiente cuadro y gráfico:

Distribución del excedente empresario generado por la venta de 1 litro de vino en el mercado interno entre los eslabones de la cadena productiva, Argentina, 2013



Fuente: elaboración propia sobre la base de COVIAR

En primer lugar se destaca que la renta total generada por la venta de 1 litro de vino en el mercado interno se mantuvo, prácticamente, inalterada respecto a la medición de la UNCuyo correspondiente al año del Bicentenario.

Ahora bien, cuando se discrimina por eslabón de la cadena productiva, no cabe ninguna duda de que el sector primario y el elaborador fueron los que se llevaron la peor parte. Los viñateros vieron reducir su renta promedio en un 55%. En tanto que, los bodegueros trasladistas sufrieron un ajuste del 27%.

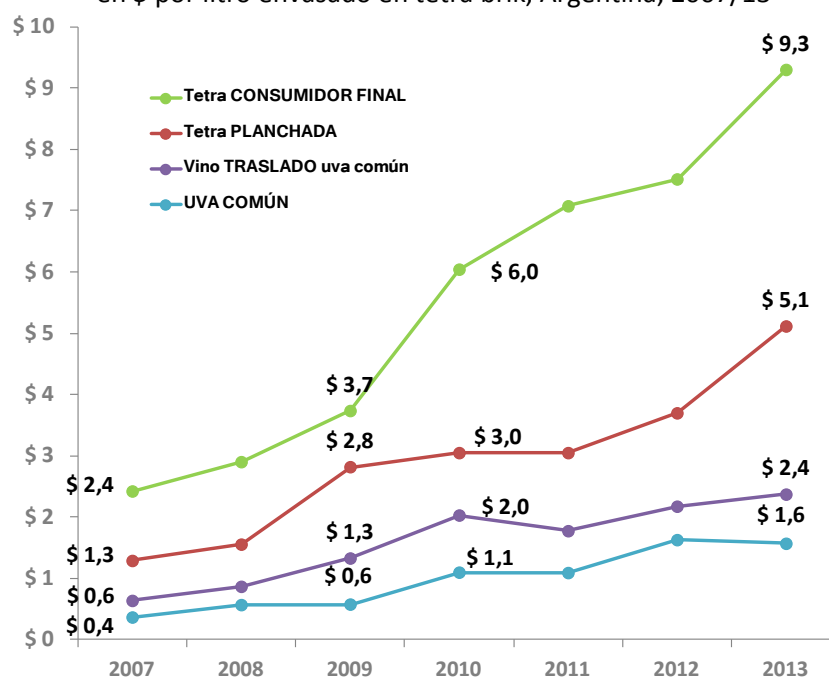
¹⁰ Estudio de Distribución del Ingreso en la Cadena Vitivinícola Argentina.

En lo que respecta al eslabón fraccionador, se aprecia un incremento del 24% en su renta en dólares, respecto de la medición corregida por costos de fraccionamiento en tetra brik del 2010, ya que pasó de 49 centavos de dólar por litro fraccionado a casi 61. Este incremento se explica, en parte, por la retracción (-12%) que tuvo el precio del vino en dólares en el mercado de traslado. Por otro lado, los fraccionadores pueden trasladar a sus compradores dentro del mercado interno la inflación en costos, tal cual se puede ver en los siguientes gráficos.

El primero de ellos se muestra la evolución de los precios a los cuales venden sus productos cada uno de los eslabones de la cadena bajo análisis, para el caso de un vino en tetra brick. Mientras que el segundo, hace lo mismo para un vino embotellado.

El fraccionador percibe el precio de planchada, el cual pasó de 3 a 5,1 pesos por litro envasado en tetra brik, entre los años 2010 y 2013. Es decir que, se registró un incremento del precio en moneda nacional del 70% (aproximadamente la misma cifra si se suman las tasas de inflación correspondiente a esos 3 años¹¹. En tanto que, el dólar sólo aumentó un 42%, en el mismo periodo, pasando de 3,9 a 5,5 \$/US\$). Por otro lado, en el caso del vino embotellado, el eslabón fraccionador pasó de comercializarlo en 7,7 a 11,6 pesos por botella. Es decir, con un aumento del 51% entre 2010 y 2013.

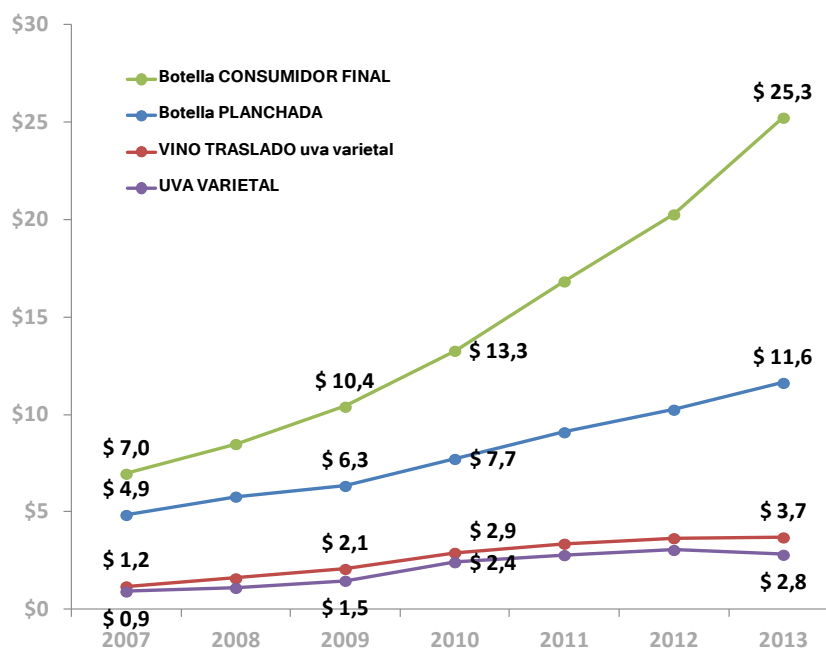
Evolución de los precios que perciben los distintos eslabones de la cadena productiva, en \$ por litro envasado en tetra brik, Argentina, 2007/13



Fuente: COVIAR

¹¹ La tasa de inflación estimada de fuentes alternativas al INDEC fue, aproximadamente, del 22% para los años 2011 y 2012. En tanto que, en 2013 subió al 25%.

Evolución de los precios que perciben los distintos eslabones de la cadena productiva, en \$ por litro embotellado, Argentina, 2007/13



Fuente: COVIAR

Por último, el eslabón agregado correspondiente a la distribución y a la comercialización también muestra un incremento del 19% en su renta medida en dólares por litro vendido. Este aumento tiene su principal argumento en la diferencia que existió entre la tasa de inflación doméstica y la devaluación de la moneda nacional respecto al dólar ocurrida en dicho periodo.

Una estimación de la distribución de la renta vitivinícola en 2015

Utilizando como insumos la información obtenida en la presente investigación en lo que atañe a costos vitícolas, costos de elaboración y conservación en bodega y costos de fraccionamiento para los productos vitivinícolas de comercialización masiva, se estimó la distribución de la renta que genera el sector para los cuatro eslabones en que se dividió la cadena productiva, para dos escenarios probables de precios:

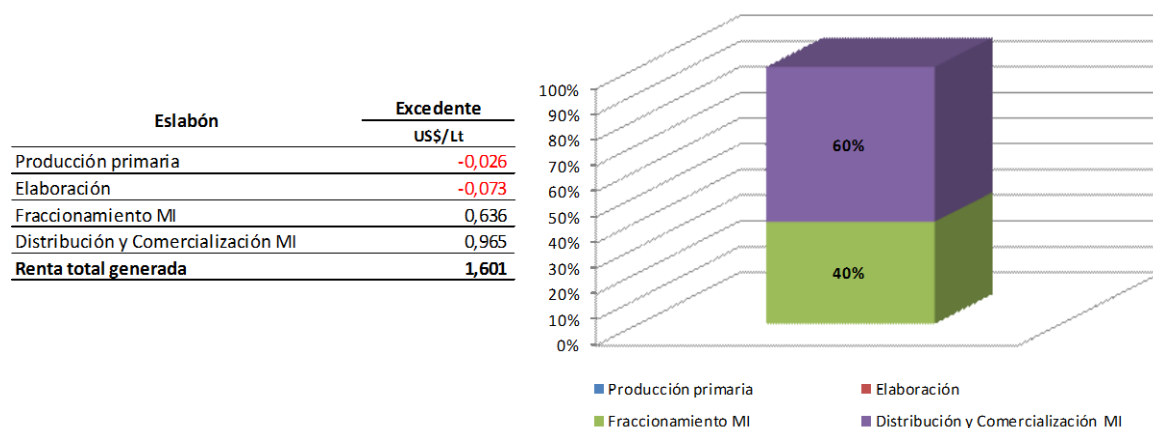
- **Pesimista:** los precios en el mercado de uva y de traslado de productos vitivinícolas mantienen la tendencia a la baja que venían mostrando hasta la fecha de publicación del presente trabajo.
- **Optimista:** los precios cambian su tendencia debido a alguna causa exógena (cambio drástico de la política macroeconómica argentina, cambio de tendencia en los precios internacionales de vinos y jugo concentrado de uva, pérdida importante de cosecha en los principales países productores, etc.).

El modelo supone una cosecha de uvas y una elaboración total (vinos y mostos) similar en volumen a la ocurrida en 2014. También mantiene el supuesto de que los despachos de vinos al

consumo interno se mantienen en el mismo nivel que en 2014. Por último, asume un valor del dólar americano de 9 pesos promedio para todo el año 2015.

Con estos supuestos, la distribución de la renta vitivinícola pesimista sería la del siguiente gráfico:

Distribución del excedente empresario pesimista generado por la venta de 1 litro de vino en el mercado interno entre los eslabones de la cadena productiva, Argentina, 2015



Fuente: elaboración propia

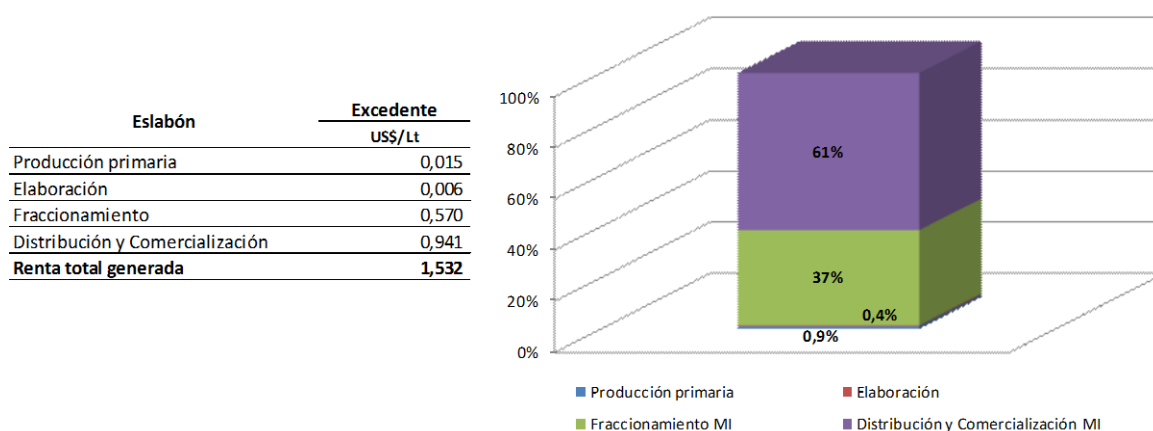
Como se puede apreciar en el cuadro de la izquierda, la renta empresarial en los dos primeros eslabones (producción primaria y elaboración) se transforma en negativa (por esta razón no aparecen en el gráfico de la derecha).

El eslabón fraccionador continúa mostrando una renta positiva (64 centavos de dólar por litro fraccionado y vendido) y muestra un incremento del 5%, respecto al año 2013, y mantiene casi inalterada su participación en la distribución de la renta respecto de dicho año.

Por último, el eslabón correspondiente a la distribución y comercialización muestra un aumento del 12% respecto a 2013, en su renta medida en dólares por litro de vino comercializado en el mercado interno.

Ahora bien, modificando el supuesto realizado para el valor del tipo de cambio a 12 pesos por dólar americano. Es decir una devaluación del 33%, la distribución de la renta vitivinícola en un escenario optimista sería la que sugiere el siguiente gráfico:

Distribución del excedente empresario optimista generado por la venta de 1 litro de vino en el mercado interno entre los eslabones de la cadena productiva, Argentina, 2015



Fuente: elaboración propia

El excedente empresario total del negocio vitivinícola es de 1,53 dólar por litro comercializado en el mercado interno (se asume un traslado de la devaluación a precios finales del orden del 30%).

Con esta realidad vuelve a aparecer una pequeña renta empresarial para los dos primeros eslabones de la cadena productiva (producción primaria y elaboración). No obstante, queda absolutamente claro que no alcanzan, ni siquiera, los magros resultados del 2013.

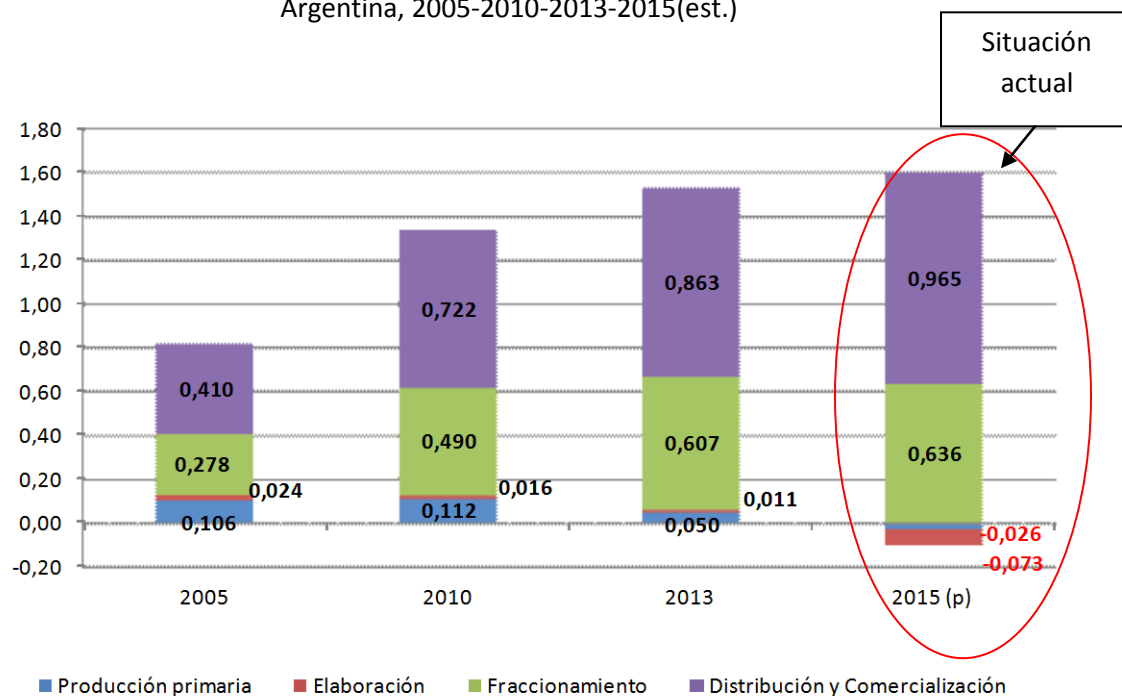
La renta del eslabón fraccionador se reduce solamente un 6% ,respecto al 2013. Esto se debe al incremento de los costos en insumos y materia prima que no pueden ser trasladados completamente a precios de planchada. Esta situación provoca que el eslabón pierda 3 puntos porcentuales en la distribución de la renta respecto a 2013.

Finalmente, aparece el último eslabón que aumenta su renta un 19%, alcanzando un valor absoluto (0,94 centavos de dólar por litro) levemente inferior al del escenario pesimista.

Consideraciones finales

Más allá de los errores y las omisiones que puedan contener los cálculos realizados, **no cabe ninguna duda de que los dos primeros eslabones de la cadena productiva (producción primaria y elaboración) vienen reduciendo su renta durante la última década, hasta llegar a la situación actual en la cual se encuentran perdiendo dinero**, tal cual se puede ver en el siguiente gráfico.

Evolución de la distribución de la renta vitivinícola según eslabones de la cadena productiva, Argentina, 2005-2010-2013-2015(est.)



Fuente: elaboración propia

Otra cuestión muy importante de resaltar es que, **el único eslabón radicado en la economía regional que pareciera estar ganando dinero en la actualidad es el fraccionador**, ya que su renta estimada antes de pagar impuestos y sin descontar costos relevantes como la publicidad y la estructura gerencial, es positiva y se encontraría **alrededor de los 64 centavos de dólar por litro fraccionado y vendido en el mercado interno**.

Haciendo un análisis de sensibilidad para el año 2013, si se supone que los costos de publicidad y demás costos no contemplados (antes de pagar impuestos) alcanzan un 10% de la facturación total del eslabón fraccionador, la renta se reduce de 61 a 45 centavos de dólar por litro fraccionado. Si se supone que estos costos alcanzan el 20% de la facturación, la renta cae a 29 centavos de dólar por litro. Si representan el 30% de las ventas totales, se desploma a 13 centavos de dólar por litro. Finalmente, si aumenta hasta alcanzar un 40% de la facturación total, la renta del eslabón se transforma en negativa.

El gráfico que se muestra a continuación, perteneciente a Área del Vino (una publicación argentina especializada en el sector vitivinícola), tampoco deja dudas acerca de los, relativamente, altos

márgenes operativos con los que trabaja el eslabón fraccionador. Sin embargo, cuando se descuentan los restantes costos, los mismos disminuyen considerablemente, sobre todo en los últimos años.



Para tener un parámetro concreto, **según los estados contables que publica la Comisión Nacional de Valores (CNV) de la Bodega Esmeralda** (líder en exportaciones de vinos), **los costos de comercialización alcanzan un 20% de la facturación total**, aproximadamente.

Si extrapolamos este dato para todo el eslabón fraccionador, se obtendría una renta cercana a los 30 centavos de dólar por litro comercializado en el mercado interno, lo que representa unos 300 millones de dólares de 2013.

Suponiendo por ejemplo una redistribución del 50% de la renta del eslabón fraccionador para compensar las pérdidas de los productores primarios y elaboradores, de no tener otros costos asociados, alcanzaría para que estos dos eslabones alcancen el 80% de la renta que evidenciaban en 2010, año donde la situación del sector era significativamente mejor en términos de rentabilidad y distributivos, como se pudo ver en los resultados del trabajo de la UNCuyo.

No obstante, es importante aclarar que la mayor parte de la renta del negocio se queda en el eslabón agregado que conforman la distribución y la comercialización de los productos en el mercado interno; y, en este sentido, entendemos que habría que imaginar una política creativa para que parte de esa renta se derrame en los eslabones que se encuentran más abajo. Esto, evidentemente, corresponde a la órbita del Gobierno Nacional.

La situación especial del sector cooperativo

Un párrafo aparte en lo que atañe a la distribución de la renta entre los primeros tres eslabones de la cadena (producción primaria, elaboración y fraccionamiento de vinos para el mercado interno) merece el sector cooperativo, ya que en Mendoza FeCoVitA¹² tiene una participación muy relevante en la producción primaria y la elaboración de vinos (aportando cerca del 15%) y, más aún, en el fraccionamiento y comercialización de vinos destinados al mercado interno (alrededor del 25%).

Este caso merece una consideración especial, ya que al ser una cooperativa de segundo grado no persigue fines de lucro en la etapa de fraccionamiento y comercialización de productos vitivinícolas. Por tanto, la renta de este eslabón se distribuye entre los productores cooperativistas.

Esta redistribución de la renta hacia el productor se logra por dos vías:

- Pagando un precio superior¹³ al del mercado de traslado por los productos vitivinícolas que elaboran y aportan al sistema las cooperativas de primer grado.
- Distribuyendo entre los socios cooperativistas los excedentes económicos una vez cerrado el balance anual.

Según la información relevada a través de entrevistas con informantes calificados, durante el presente año, FeCoVitA paga a sus cooperativas \$2,73 por litro de vino blanco genérico cuando el precio de mercado se encuentra alrededor de \$2,20 por litro. En el caso del tinto genérico la retribución cooperativista alcanza a \$3,40 por litro cuando el mercado paga alrededor de \$3,10. Finalmente, otro ejemplo es el caso del mosto sulfitado, donde el sistema paga a sus socios \$1,75 por litro y el mercado está alrededor de \$1,50 por litro.

Evidentemente, tomando los precios de los productos vitivinícolas más transados en el mercado de traslado se observa un plus a favor de los productores que se encuentran dentro del sistema cooperativo que, según nuestra estimación promedio ponderada, se encuentra cercano al 7,5%, para el presente año.

Al valor anterior se debe agregar la distribución del excedente económico del ejercicio. Por ejemplo, de los datos del Balance correspondiente al ejercicio 2014, FeCoVitA repartió entre sus productores 22,6 millones de pesos. Este valor equivale, según nuestras estimaciones, a unos \$0,12 por litro de producto elaborado.

Por lo tanto, el hecho de que un productor participe del sistema cooperativo significa que obtiene un ingreso promedio superior, estimado para la última década en un 10%, aproximadamente.

No obstante, si se supone un incremento del 10% en los ingresos en los modelos que producen uvas destinadas a elaborar vinos genéricos (tintos o blancos) y mostos analizados en el Capítulo 1, no los saca de la situación de rentabilidad operativa negativa. Mientras que, en aquellos que producen uvas destinadas a vinos varietales y muestran renta operativa negativa por su tamaño o escasa productividad, este supuesto los lleva, solamente, a cubrir los costos operativos de la presente temporada.

¹² Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas.

¹³ Financiado en 12 cuotas.

Anexo Capítulo II: La distribución de la renta en el negocio del jugo concentrado de uva

En los siguientes cuadros se puede ver la distribución esperada de la renta en el negocio de la exportación de jugo concentrado de uva, para los dos escenarios planteados para 2015.

Distribución de la renta generada por la exportación de 1 tonelada de JCU, Argentina, 2015

Escenario Pesimista		Escenario Optimista	
Eslabón	Excedente empresario US\$/Lt	Eslabón	Excedente empresario US\$/Lt
Producción primaria (sin subsidio)	-0,094	Producción primaria (sin subsidio)	-0,064
Producción primaria (con subsidio)	-0,014	Producción primaria (con subsidio)	-0,011
Elaboración	0,008	Elaboración	0,054
Concentración	0,014	Concentración	0,003
Exportación	0,049	Exportación	0,078
Renta total generada	0,072	Renta total generada	0,135

Fuente: elaboración propia

En ambos casos el eslabón primario muestra un resultado negativo, ya que los ingresos obtenidos, tanto en la situación con subsidio del Gobierno¹⁴ como sin él, no alcanzan a cubrir sus costos operativos de los viñateros.

En el caso del eslabón elaborador, muestra una pequeña renta que se sustenta en el bajo precio de la materia prima¹⁵ (uva con aptitud para mosto). Por otra parte, en el escenario optimista, se puede apreciar un mejor resultado, debido al supuesto de un incremento a futuro en el precio del mosto sulfitado en el mercado de traslado.

Finalmente, el eslabón que realiza la concentración (fábricas de mosto) obtiene una renta mínima, a la cual hay que agregarle la utilidad correspondiente al eslabón exportador, ya que normalmente se encuentran integrados. Con este supuesto queda claro que es en esta última etapa dónde se concentra la mayor proporción de la renta del negocio.

¹⁴ Durante esta temporada el Gobierno propuso subsidiar 85 centavos de peso por kg de uva que las bodegas compren a los productores, de modo que el precio final que reciban sea de \$1,60 por kilogramo.

¹⁵ A la fecha, según consultas a informantes calificados, el mercado estaba pagando un precio que cubre los costos de cosecha, dejando un escaso margen para solventar el resto de los costos.

Capítulo III

Estructura del mercado de uvas y de traslado de productos vitivinícolas en Mendoza

Estructura del mercado de compra - venta de uvas

Introducción

Los productores primarios no integrados verticalmente hacia adelante tienen como objetivo principal de su actividad económica vender su producto al próximo eslabón de la cadena productiva: el sector bodeguero o elaborador.

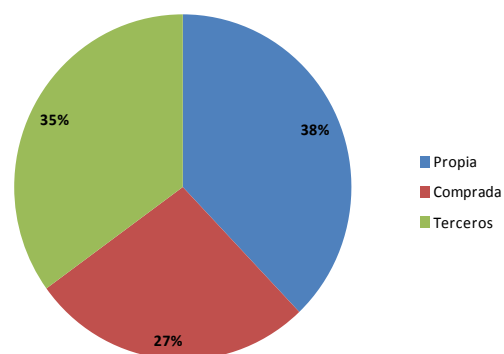
No obstante, no todos los productores no integrados alcanzan a vender sus uvas, ya que por razones financieras o por razones especulativas, muchos de ellos elaboran su producción por el sistema de cuenta y orden de terceros (o maquila) y transforman sus uvas en vinos y/o mostos. Estos productos vitivinícolas, posteriormente, serán vendidos en el mercado de traslado.

En el siguiente cuadro y gráfico se puede ver, claramente, esta situación para la provincia de Mendoza.

Evolución del volumen de uva elaborado según modalidad de ingreso a bodega,
Mendoza, 2005/14

Año	MENDOZA			Total
	Propia	Comprada	Terceros	
En Quintales métricos				
2005	6.696.247	3.817.819	7.422.439	17.936.505
2006	6.844.985	4.839.002	7.441.953	19.125.940
2007	7.178.698	4.971.086	8.228.246	20.378.030
2008	6.660.157	6.501.089	5.038.656	18.199.902
2009	5.160.914	4.539.961	4.685.160	14.386.035
2010	6.799.140	4.884.091	6.516.662	18.199.893
2011	7.905.057	4.737.510	6.678.707	19.321.274
2012	6.053.415	4.391.126	4.471.545	14.916.086
2013	7.543.425	6.110.831	6.305.975	19.960.231
2014	7.535.472	4.214.890	6.386.317	18.136.679
Promedio 2005/14	6.837.751	4.900.741	6.317.566	18.056.058

Fuente: INV



Por ejemplo, durante la última campaña (2014), se elaboraron poco más de 18 millones de quintales de uva. De ese total, 7,5 millones de quintales (42%) fueron uvas propias; o sea, de propiedad del sector bodeguero. De los restantes 11,5 millones de quintales, se compraron en el mercado de uvas 4,2 millones de quintales (23% del total ingresado a bodega) y se elaboraron por cuenta y orden de terceros (maquila) 6,3 millones de quintales (35% del total elaborado).

Ahora bien, si realizamos los cálculos para el promedio anual de la última década, resulta que los productores mendocinos no integrados verticalmente hacia adelante cosecharon 11,2 millones de quintales de uva destinada a elaboración. De los cuales, el 44% se vendieron en el mercado de uvas y el 56% restante se elaboraron por cuenta y orden de terceros (maquila).

Por lo tanto, analizar la estructura del mercado de uvas tiene una gran relevancia para el objetivo de nuestra investigación.

Caracterización de la producción vitícola y del mercado de uvas en Mendoza

En el siguiente cuadro se puede observar el volumen producido de uvas en la provincia de Mendoza, para las variedades más relevantes, durante la última temporada.

Producción de uva para vinificar, principales variedades, Mendoza, 2014

Orden	Variedad	Producción en qq	%	% acumulado
1	CRIOLLA GRANDE	3.011.185	16,8%	16,8%
2	MALBEC	2.908.513	16,2%	33,0%
3	CEREZA	2.570.802	14,3%	47,3%
4	BONARDA ARGENTINA	1.964.225	10,9%	58,2%
5	PEDRO GIMENEZ	1.163.351	6,5%	64,7%
6	CABERNET SAUVIGNON	1.031.399	5,7%	70,4%
7	SYRAH (SHIRAZ-SIRAH)	956.061	5,3%	75,7%
8	TORRONTES RIOJANO	536.393	3,0%	78,7%
9	CHARDONNAY	455.593	2,5%	81,3%
10	ASPIRANT BOUCHET	269.413	1,5%	82,8%
11	CHENIN	242.956	1,4%	84,1%
12	SAUVIGNON	202.978	1,1%	85,2%
13	SEMILLON	59.114	0,3%	85,6%
14	VIOGNIER	47.504	0,3%	85,8%
15	ALICANTE BOUSCHET	5.184	0,0%	85,9%
	OTRAS	2.539.286	14,1%	100,0%
TOTAL VARIEDADES		17.963.957	100,0%	

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del INV

Las 10 primeras variedades representan el 83% del total de la producción de Mendoza. De las cuales, las cinco más importantes son Criolla Grande, Malbec, Cereza, Bonarda y Pedro Giménez.

Ahora bien, cuando se realiza el mismo análisis, pero para la producción que se comercializó en el mercado de uvas, se puede ver en el siguiente cuadro que la variedad más demandada por los bodegueros mendocinos es, por lejos, la Malbec con casi 1,2 millones de quintales¹⁶.

En segundo término, aparecen agrupadas aquellas variedades rosadas con aptitud para la elaboración de mosto (Criolla Grande y Cereza), las cuales son compradas generalmente por las fábricas de jugo concentrado de uvas y por el Estado, bajo la forma de Operativos de Compra de Uvas y/o fideicomisos.

Más atrás figuran: Cabernet Sauvignon, Bonarda, Chardonnay, Pedro Giménez, Sauvignon Blanc, Torrontes Riojano, entre otras.

¹⁶ La producción total de esta variedad alcanza los 3 millones de quintales, aproximadamente, y gran parte de ese volumen es propiedad del sector bodeguero.

Las primeras cinco variedades más demandadas, representan algo más del 72% del volumen comercializado en el mercado.

**Volúmenes comercializados en el mercado de uvas,
principales variedades, Mendoza, 2014**

Orden	Variedad	Compra-venta en qq	%	% Acumulado
1	Malbec	1.171.781	28,8%	28,8%
2	Rosadas (aptitud mosto)	870.557	21,4%	50,2%
3	Cabernet Sauvignon	375.976	9,2%	59,5%
4	Bonarda	291.218	7,2%	66,6%
5	Chardonnay	223.688	5,5%	72,2%
6	Pedro Gimenez	165.008	4,1%	76,2%
7	Sauvignon Blanc	151.980	3,7%	79,9%
8	Torrontés Riojano	135.145	3,3%	83,3%
9	Syrah	108.651	2,7%	85,9%
10	Chenin	88.075	2,2%	88,1%
11	Merlot	66.102	1,6%	89,7%
Total variedades seleccionadas		3.648.181	86,6%	
Total uva comprada (INV)		4.214.890	100,0%	

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del INV

Análisis del mercado de uvas para las principales variedades

Malbec

En el siguiente cuadro se muestra la evolución de las compras de uvas por parte de los principales establecimientos demandantes de la variedad Malbec en la provincia de Mendoza, para tres observaciones anuales: 2005, 2010 y 2014

**Evolución del mercado de uvas variedad Malbec, principales compradores,
Mendoza, 2005-2010-2014**

Estab. Comprador	2005			2010			2014		
	Volumen en qq	%	% Acumulado	Volumen en qq	%	% Acumulado	Volumen en qq	%	% Acumulado
1	68.413	14,2%	14,2%	160.501	18,9%	18,9%	201.278	17,2%	17,2%
2	50.238	10,5%	24,7%	111.394	13,1%	31,9%	182.010	15,5%	32,7%
3	39.542	8,2%	32,9%	58.439	6,9%	38,8%	76.010	6,5%	39,2%
4	33.557	7,0%	39,9%	43.673	5,1%	43,9%	59.320	5,1%	44,3%
5	17.534	3,7%	43,6%	41.742	4,9%	48,8%	49.419	4,2%	48,5%
6	16.286	3,4%	47,0%	40.224	4,7%	53,6%	48.536	4,1%	52,6%
7	14.733	3,1%	50,0%	35.775	4,2%	57,8%	43.764	3,7%	56,4%
8	14.422	3,0%	53,0%	25.265	3,0%	60,7%	37.985	3,2%	59,6%
9	12.925	2,7%	55,7%	18.726	2,2%	62,9%	34.263	2,9%	62,5%
10	11.098	2,3%	58,1%	16.947	2,0%	64,9%	31.091	2,7%	65,2%
Otros	201.435	41,9%	100,0%	298.570	35,1%	100,0%	408.104	34,8%	100,0%
Total	480.184	100,0%		851.256	100,0%		1.171.781	100,0%	

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la Bolsa de Comercio de Mendoza S.A.

El dato más relevante es el gran crecimiento que ha experimentado la compra de uvas Malbec en los últimos 10 años, pasando de 480 mil quintales a casi 1,2 millones de quintales (el 40% de la producción total).

En cuanto a la concentración, las primeras 10 firmas compradoras acumularon en el año 2014 el 65% del volumen transado en el mercado, cuando una década atrás, representaban un 58%. Por tanto, se puede apreciar un proceso de concentración que podríamos catalogar como leve.

Uvas Rosadas

Dentro de grupo se encuentran las variedades Criolla Grande y Cereza, entre otras menos relevantes, que son compradas para ser destinadas, preferentemente, a la elaboración de mosto.

La producción total de uvas rosadas alcanzó en 2014 unos 5,6 millones de quintales. Por lo tanto, por el mercado de uvas solamente pasó alrededor de un 15% del total cosechado.

Evolución del mercado de uvas rosadas, principales compradores, Mendoza, 2005-2010-2014

Estab. Comprador	2005			2010			2014		
	Volumen en qq	%	% Acumulado	Volumen en qq	%	% Acumulado	Volumen en qq	%	% Acumulado
1	75.230	8,1%	8,1%	81.628	8,0%	8,0%	320.898	36,9%	36,9%
2	54.758	5,9%	13,9%	75.779	7,4%	15,4%	105.267	12,1%	49,0%
3	47.739	5,1%	19,1%	64.124	6,3%	21,7%	65.529	7,5%	56,5%
4	36.597	3,9%	23,0%	45.758	4,5%	26,2%	48.479	5,6%	62,0%
5	32.060	3,4%	26,4%	39.717	3,9%	30,1%	36.093	4,1%	66,2%
6	31.480	3,4%	29,8%	39.695	3,9%	34,0%	35.834	4,1%	70,3%
7	30.788	3,3%	33,1%	36.522	3,6%	37,6%	25.750	3,0%	73,3%
8	28.809	3,1%	36,2%	27.879	2,7%	40,3%	25.692	3,0%	76,2%
9	25.154	2,7%	38,9%	20.001	2,0%	42,3%	9.928	1,1%	77,4%
10	21.886	2,3%	41,2%	19.330	1,9%	44,2%	9.859	1,1%	78,5%
Otros	548.393	58,8%	100,0%	568.934	55,8%	100,0%	187.227	21,5%	100,0%
Total	932.895	100,0%		1.019.366	100,0%		870.557	100,0%	

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la Bolsa de Comercio de Mendoza S.A.

Como se puede observar en el cuadro anterior, en este caso no se registró un gran crecimiento del mercado. Es más, el volumen transado en 2014 fue significativamente inferior al de 2010 (-15%) y al de 2005 (-7%).

En lo que respecta a la concentración en la compra de este tipo de uvas, se observa un proceso regresivo, ya que los principales 10 compradores pasaron de representar el 41% del mercado en 2005 a casi el 79% en 2014. No obstante, se debe aclarar que a partir de la aparición de los fideicomisos estatales de compra de uva para mosto (2006), el Estado mendocino es uno de los principales actores de este mercado.

De la información recabada de la Bolsa de Comercio de Mendoza S.A. se desprende que en el periodo 2005/10, alrededor de 25 establecimientos vitivinícolas realizaron compras por más de 1 millón de kilos de uvas rosadas. Esto fue decreciendo paulatina y sostenidamente, hasta que en 2014 sólo 8 establecimiento (Estado incluido) compraron uvas rosadas por más de ese umbral.

Cabernet Sauvignon

En el caso de la reina de las uvas tintas, la Cabernet Sauvignon, también se aprecia un crecimiento del volumen transado en el mercado, aunque en menor medida que en el caso de la emblemática Malbec. En este caso, del poco más de 1 millón de quintales que se cosecha en Mendoza, 376 mil pasan por el mercado de uvas (un 36%, aproximadamente).

Evolución del mercado de uvas Cabernet Sauvignon, principales compradores, Mendoza, 2005-2010-2014

Estab. Comprador	2005			2010			2014		
	Volumen en qq	%	% Acumulado	Volumen en qq	%	% Acumulado	Volumen en qq	%	% Acumulado
1	40.002	12,7%	12,7%	60.308	18,5%	18,5%	91.213	24,3%	24,3%
2	37.509	11,9%	24,6%	40.922	12,6%	31,1%	83.140	22,1%	46,4%
3	25.948	8,2%	32,9%	31.328	9,6%	40,7%	37.622	10,0%	56,4%
4	16.219	5,2%	38,0%	13.450	4,1%	44,8%	15.138	4,0%	60,4%
5	14.206	4,5%	42,6%	13.445	4,1%	49,0%	11.497	3,1%	63,5%
6	12.219	3,9%	46,4%	12.726	3,9%	52,9%	9.613	2,6%	66,0%
7	11.646	3,7%	50,2%	11.864	3,6%	56,5%	9.496	2,5%	68,5%
8	11.330	3,6%	53,8%	10.307	3,2%	59,7%	8.977	2,4%	70,9%
9	9.678	3,1%	56,8%	8.659	2,7%	62,3%	7.625	2,0%	73,0%
10	8.619	2,7%	59,6%	7.131	2,2%	64,5%	7.395	2,0%	74,9%
Otros	127.171	40,4%	100,0%	115.484	35,5%	100,0%	94.260	25,1%	100,0%
Total	314.547	100,0%		325.623	100,0%		375.976	100,0%	

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la Bolsa de Comercio de Mendoza S.A.

Respecto al nivel de concentración, también se puede observar una tendencia regresiva. En 2005, los 10 principales compradores totalizaban el 60% del mercado; mientras que, en 2014 representaron un 75%.

Bonarda

En el caso de esta tradicional variedad tinta que ocupa el 4° lugar entre las más importantes, en términos del volumen cosechado, no se aprecia un crecimiento de mercado sistemático.

Evolución del mercado de uvas variedad Bonarda, principales compradores, Mendoza, 2005-2010-2014

Estab. Comprador	2005			2010			2014		
	Volumen en qq	%	% Acumulado	Volumen en qq	%	% Acumulado	Volumen en qq	%	% Acumulado
1	59.485	15,8%	15,8%	53.181	15,4%	15,4%	77.329	26,6%	26,6%
2	39.491	10,5%	26,4%	22.709	6,6%	22,0%	22.040	7,6%	34,1%
3	32.118	8,6%	34,9%	17.005	4,9%	26,9%	13.759	4,7%	38,8%
4	14.975	4,0%	38,9%	16.893	4,9%	31,8%	11.683	4,0%	42,9%
5	14.812	3,9%	42,8%	11.368	3,3%	35,1%	8.551	2,9%	45,8%
6	13.107	3,5%	46,3%	11.324	3,3%	38,4%	7.529	2,6%	48,4%
7	11.325	3,0%	49,3%	8.781	2,5%	41,0%	7.096	2,4%	50,8%
8	8.572	2,3%	51,6%	7.740	2,2%	43,2%	6.818	2,3%	53,2%
9	8.065	2,1%	53,8%	7.413	2,1%	45,4%	6.560	2,3%	55,4%
10	7.435	2,0%	55,7%	7.169	2,1%	47,4%	5.930	2,0%	57,4%
Otros	166.196	44,3%	100,0%	181.208	52,6%	100,0%	123.922	42,6%	100,0%
Total	375.579	100,0%		344.791	100,0%		291.218	100,0%	

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la Bolsa de Comercio de Mendoza S.A.

En 2014, por el mercado de uvas pasó sólo el 15% del total cosechado de esta variedad en Mendoza.

En cuanto a los niveles de concentración, no se puede ver una tendencia regresiva para los 10 primeros compradores, ya que la situación se ha mantenido estable durante la última década. Sin embargo, si observamos los 2 primeros demandantes se puede ver que pasaron del 26 al 34%.

Chardonnay

Finalmente, se analizará la evolución del mercado de uvas de la reina de las variedades blancas.

Durante el 2014, pasaron por el mercado de uvas cerca del 50% de la producción total de Chardonnay cosechado en Mendoza. Esta característica es compartida en forma potenciada por el Sauvignon Blanc, ya que en el mismo año se compró el 75% de la cosecha total.

En el cuadro que se muestra a continuación, no se aprecia una tendencia claramente creciente del volumen transado en el mercado en la última década.

**Evolución del mercado de uvas variedad Chardonnay, principales compradores,
Mendoza, 2005-2010-2014**

Estab. Comprador	2005			2010			2014		
	Volumen en qq	%	% Acumulado	Volumen en qq	%	% Acumulado	Volumen en qq	%	% Acumulado
1	53.966	25,4%	25,4%	42.656	17,9%	17,9%	79.208	35,4%	35,4%
2	19.699	9,3%	34,6%	39.640	16,7%	34,6%	30.287	13,5%	49,0%
3	18.074	8,5%	43,1%	16.173	6,8%	41,4%	16.298	7,3%	56,2%
4	9.952	4,7%	47,8%	13.996	5,9%	47,3%	13.360	6,0%	62,2%
5	9.806	4,6%	52,4%	13.635	5,7%	53,1%	11.273	5,0%	67,2%
6	8.340	3,9%	56,3%	13.124	5,5%	58,6%	9.846	4,4%	71,7%
7	8.317	3,9%	60,2%	11.691	4,9%	63,5%	7.615	3,4%	75,1%
8	8.069	3,8%	64,0%	11.279	4,7%	68,2%	6.992	3,1%	78,2%
9	7.712	3,6%	67,6%	8.690	3,7%	71,9%	6.016	2,7%	80,9%
10	7.268	3,4%	71,0%	8.688	3,7%	75,6%	3.879	1,7%	82,6%
Otros	61.631	29,0%	100,0%	58.098	24,4%	100,0%	38.913	17,4%	100,0%
Total	212.835	100,0%		237.668	100,0%		223.688	100,0%	

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la Bolsa de Comercio de Mendoza S.A.

En tanto que, en materia de concentración de la compra si se observa un proceso regresivo, ya que los 10 principales demandantes en 2005 representaban el 71% del mercado, relación que se incrementó a casi el 83% en 2014.

Conclusión

El mercado de uvas no muestra una tendencia general creciente, como lo hace en el caso analizado de la emblemática Malbec y el Cabernet Sauvignon. Ahora bien, la tendencia hacia la concentración de la compra es indudable y alcanza un nivel en donde las 10 principales firmas compradoras adquieren alrededor del 70% del volumen total del mercado.

Estructura del mercado de compra - venta de vinos y mostos

Introducción

Los productores primarios no integrados verticalmente hacia adelante que deciden- por razones financieras o especulativas- elaborar su producción por cuenta y orden de terceros¹⁷ (maquila),posteriormente, no tienen más opción que comercializar sus productos vitivinícolas (vinos y mostos) en el mercado de traslado.

Para tener una idea de la magnitud de la participación de los productores elaboradores en el mercado de traslado, según información del INV en el periodo 2005/10 los productores destinaron en promedio el 56% de su cosecha a este destino (6,3 millones de quintales, aproximadamente). Este volumen de uva, una vez ingresado a bodega, obtenidos los productos vitivinícolas y descontados el costo de elaboración y demás detracciones propias del sistema de maquila, se transforman en 4,1 millones de hectólitros de vinos y mostos, aproximadamente.

Ahora bien, en el siguiente cuadro se describe la evolución que han mostrado los volúmenes comercializados en el mercado de traslado de los principales productos vitivinícolas, durante la última década en la provincia de Mendoza. Allí se puede ver que el volumen total comercializado alcanzó los 8,2 millones de hectólitros, entre vinos y mostos.

Evolución del volumen transado en el mercado de traslado, principales productos, Mendoza, 2005/14

Año	Vino genérico		Mosto sulfitado	Vino varietal		
	Tinto	Blanco		Malbec	Cabernet Sauvignon	Bonarda
	En Hl					
2005	4.882.720	2.313.369	2.378.028	192.610	111.715	71.715
2006	5.481.344	2.441.984	2.632.883	213.856	101.934	84.318
2007	5.129.623	2.455.579	3.909.911	306.446	151.563	76.490
2008	4.900.654	2.318.753	1.660.037	370.575	183.682	52.608
2009	4.598.486	1.804.644	1.210.370	470.209	178.377	80.237
2010	4.473.372	1.844.483	1.117.029	560.525	215.015	98.485
2011	4.798.813	1.647.453	1.914.656	575.781	175.260	74.579
2012	3.923.094	1.400.985	1.564.154	601.379	190.322	110.960
2013	3.674.993	1.102.405	1.466.565	557.470	239.705	106.829
2014	3.902.895	1.102.405	1.336.248	598.274	250.270	118.683
Prom. 2005/14	4.576.599	1.843.206	1.918.988	444.713	179.784	87.490

Fuente: Bolsa de Comercio de Mendoza S.A.

Por lo tanto, se puede inferir que los productores elaboradores tienen una ponderación global cercana al 50% en el volumen total transado en dicho mercado.

Si se discrimina entre vinos y mostos, la participación de los productores elaboradores es del 52% y del 20%, respectivamente.

¹⁷ Desde ahora en más, serán denominados como productores elaboradores.

Del cuadro anterior, se puede deducir que los volúmenes transados se retrajeron sensiblemente a partir de 2012, ya sea que se trate de vinos tintos y blancos genéricos o mostos.

Finalmente, un dato importante de rescatar es que los vinos varietales, si bien tienen una baja participación en los volúmenes transados totales, han mostrado una tendencia creciente pasando del 4 al 13% entre 2005 y 2014.

Por lo tanto, analizar la estructura del mercado de vinos y mostos tiene una gran relevancia para el objetivo de nuestra investigación.

Análisis del mercado de traslado de los principales productos vitivinícolas

Vino tinto genérico

En el siguiente cuadro se muestra la evolución de las compras de vinos tintos genéricos por parte de los principales establecimientos demandantes en la provincia de Mendoza, para tres observaciones anuales: 2005, 2010 y 2014

**Evolución del mercado de vino tinto, principales compradores,
Mendoza, 2005-2010-2014**

Estab. Comprador	2005			2010			2014		
	Volumen en hl	%	% Acumulado	Volumen en hl	%	% Acumulado	Volumen en hl	%	% Acumulado
1	986.026	20,2%	20,2%	820.817	18,3%	18,3%	1.193.755	30,6%	30,6%
2	470.693	9,6%	29,8%	456.346	10,2%	28,6%	469.007	12,0%	42,6%
3	283.489	5,8%	35,6%	428.016	9,6%	38,1%	405.851	10,4%	53,0%
4	275.571	5,6%	41,3%	349.062	7,8%	45,9%	193.480	5,0%	58,0%
5	185.834	3,8%	45,1%	222.879	5,0%	50,9%	173.547	4,4%	62,4%
6	149.291	3,1%	48,1%	177.727	4,0%	54,9%	118.727	3,0%	65,4%
7	148.252	3,0%	51,2%	92.904	2,1%	57,0%	73.010	1,9%	67,3%
8	141.003	2,9%	54,1%	91.944	2,1%	59,0%	58.844	1,5%	68,8%
9	122.627	2,5%	56,6%	88.820	2,0%	61,0%	57.627	1,5%	70,3%
10	105.017	2,2%	58,7%	86.666	1,9%	62,9%	51.695	1,3%	71,6%
Otros	2.014.915	41,3%	100,0%	1.658.191	37,1%	100,0%	1.107.352	28,4%	100,0%
Total	4.882.720	100,0%		4.473.372	100,0%		3.902.895	100,0%	

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la Bolsa de Comercio de Mendoza S.A.

Los vinos tintos genéricos representan poco más de la mitad de los volúmenes comercializados en el mercado de traslado. No obstante, lo más relevante es la tendencia decreciente que muestra este mercado en los últimos 10 años, ya que pasó de 4,8 a 3,9 millones de hectólitros (-20%), entre 2005 y 2014.

En cuanto a la concentración, las primeras 10 firmas compradoras demandaron el 72% del volumen transado en el mercado en el año 2014, cuando una década atrás representaban un 59%. Por tanto, se puede deducir un importante proceso de concentración en la última década. Actualmente, la principal empresa compra poco más del 30% del volumen comercializado.

Vino Blanco Escurrido

Dentro de los vinos blancos genéricos, se analizará el comportamiento del mercado de traslado del vino blanco escurrido, debido a que es un referencial para el resto de los productos vitivinícolas, por considerársele el más básico de los vinos.

Evolución del mercado de vino blanco escurrido, principales compradores, Mendoza, 2005-2010-2014

Estab. Comprador	2005			2010			2014		
	Volumen en hl	%	% Acumulado	Volumen en hl	%	% Acumulado	Volumen en hl	%	% Acumulado
1	424.478	28,0%	28,0%	557.996	52,7%	52,7%	856.743	76,0%	76,0%
2	196.414	13,0%	41,0%	38.188	3,6%	56,4%	85.334	7,6%	83,6%
3	66.862	4,4%	45,4%	28.218	2,7%	59,0%	15.055	1,3%	84,9%
4	53.774	3,5%	48,9%	25.096	2,4%	61,4%	12.900	1,1%	86,1%
5	47.986	3,2%	52,1%	20.751	2,0%	63,4%	11.236	1,0%	87,1%
6	47.891	3,2%	55,2%	17.692	1,7%	65,0%	10.443	0,9%	88,0%
7	42.473	2,8%	58,0%	17.197	1,6%	66,7%	7.067	0,6%	88,6%
8	31.638	2,1%	60,1%	15.190	1,4%	68,1%	6.788	0,6%	89,2%
9	28.105	1,9%	62,0%	14.382	1,4%	69,4%	6.250	0,6%	89,8%
10	23.411	1,5%	63,5%	14.143	1,3%	70,8%	5.998	0,5%	90,3%
Otros	552.975	36,5%	100,0%	309.044	29,2%	100,0%	109.133	9,7%	100,0%
Total	1.516.009	100,0%		1.057.897	100,0%		1.126.946	100,0%	

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la Bolsa de Comercio de Mendoza S.A.

Como se puede observar en el cuadro anterior, este producto alcanzó un volumen comercializado de poco más de 1,1 millones de hectólitros en 2014. En tanto que, en 2005 era de 1,5 millones de hectólitros (-26%).

En lo que respecta a la concentración en la compra, se observa un proceso sumamente regresivo en los últimos 10 años, ya que los principales 10 compradores pasaron de representar el 63,5% del mercado en 2005 a más del 90% en 2014.

Lo más llamativo es que la principal empresa demandante compra más de tres cuartos del total de vino blanco escurrido comercializado durante el último año.

Mosto Sulfitado

En el caso del mosto sulfitado también se aprecia una importante merma en los volúmenes transados en el mercado de traslado, pasando de casi 2,4 a 1,3 millones de hectólitros entre 2005 y 2014 (-44%).

Respecto al nivel de concentración, si bien es elevado se aprecia una tendencia estable en la última década, donde los 10 principales compradores suman cerca del 80% del mercado.

No obstante, es importante aclarar que la participación en la demanda total de los dos principales compradores se redujo, pasando del 55% en 2005 al 40% en 2014.

**Evolución del mercado de mosto sulfitado, principales compradores,
Mendoza, 2005-2010-2014**

Estab. Comprador	2005			2010			2014		
	Volumen en hl	%	% Acumulado	Volumen en hl	%	% Acumulado	Volumen en hl	%	% Acumulado
1	851.669	35,8%	35,8%	346.502	31,0%	31,0%	369.455	27,6%	27,6%
2	458.724	19,3%	55,1%	281.336	25,2%	56,2%	170.091	12,7%	40,4%
3	106.198	4,5%	59,6%	38.422	3,4%	59,6%	110.324	8,3%	48,6%
4	96.014	4,0%	63,6%	37.907	3,4%	63,0%	84.459	6,3%	55,0%
5	87.426	3,7%	67,3%	33.110	3,0%	66,0%	78.259	5,9%	60,8%
6	79.921	3,4%	70,6%	32.933	2,9%	69,0%	74.250	5,6%	66,4%
7	64.939	2,7%	73,4%	28.412	2,5%	71,5%	53.350	4,0%	70,4%
8	64.907	2,7%	76,1%	25.672	2,3%	73,8%	51.244	3,8%	74,2%
9	41.266	1,7%	77,8%	24.698	2,2%	76,0%	42.628	3,2%	77,4%
10	32.339	1,4%	79,2%	24.346	2,2%	78,2%	38.762	2,9%	80,3%
Otros	494.626	20,8%	100,0%	243.690	21,8%	100,0%	263.424	19,7%	100,0%
Total	2.378.028	100,0%		1.117.029	100,0%		1.336.248	100,0%	

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la Bolsa de Comercio de Mendoza S.A.

Vinos Varietales: el caso del emblemático Malbec

Los vinos varietales no tienen una gran ponderación en el mercado de traslado. Entre todos los varietales comercializados se alcanza un volumen de 1 millón de hectolitros, aproximadamente. De los cuales, casi un 60% corresponden al Malbec, tal cual se puede apreciar en el siguiente cuadro.

**Evolución del mercado de vino varietal Malbec, principales compradores,
Mendoza, 2005-2010-2014**

Estab. Comprador	2005			2010			2014		
	Volumen en hl	%	% Acumulado	Volumen en hl	%	% Acumulado	Volumen en hl	%	% Acumulado
1	19.433	10,1%	10,1%	83.967	15,0%	15,0%	73.047	12,2%	12,2%
2	14.821	7,7%	17,8%	65.881	11,8%	26,7%	42.799	7,2%	19,4%
3	14.324	7,4%	25,2%	26.772	4,8%	31,5%	40.295	6,7%	26,1%
4	13.780	7,2%	32,4%	26.361	4,7%	36,2%	29.468	4,9%	31,0%
5	10.188	5,3%	37,7%	24.731	4,4%	40,6%	21.510	3,6%	34,6%
6	9.573	5,0%	42,6%	21.324	3,8%	44,4%	17.753	3,0%	37,6%
7	6.936	3,6%	46,2%	17.644	3,1%	47,6%	16.697	2,8%	40,4%
8	6.922	3,6%	49,8%	11.407	2,0%	49,6%	14.041	2,3%	42,7%
9	5.512	2,9%	52,7%	10.728	1,9%	51,5%	13.411	2,2%	45,0%
10	4.978	2,6%	55,3%	10.707	1,9%	53,4%	13.401	2,2%	47,2%
Otros	86.143	44,7%	100,0%	261.005	46,6%	100,0%	315.852	52,8%	100,0%
Total	192.610	100,0%		560.525	100,0%		598.274	100,0%	

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la Bolsa de Comercio de Mendoza S.A.

Como en el caso del mercado de uvas, el mercado de traslado de vinos Malbec también muestra un comportamiento creciente en la última década (casi se triplicó entre 2005 y 2014).

Ahora bien, en lo que respecta a los niveles de concentración, no se puede advertir un proceso regresivo, como en la mayoría de los restantes casos analizados. En 2014, las 10 firmas que más

vino Malbec demandaron representaron el 47% del total, cuando hace una década este indicador alcanzaba el 55%.

Conclusión

Exceptuado el caso del vino varietal Malbec (que representan poco menos del 10% del volumen que pasa por el mercado de traslado), los productores elaboradores concurren como vendedores de productos genéricos a un mercado cada vez más deprimido y más concentrado.

Capítulo IV

Aporte del sector vitivinícola al fisco y al empleo

El Aporte Fiscal de la Vitivinicultura

Introducción

En este apartado se analizará el aporte del negocio vitivinícola al fisco en sus distintos estamentos: nacional, provincial y municipal.

La determinación del cálculo se basará en otras publicaciones realizadas sobre el tópico y una estimación propia, elaborada sobre la base de los cálculos realizados para estimar la distribución de la renta entre los diversos eslabones de la cadena vitivinícola.

En síntesis, el objetivo es conocer en términos relativos cuánto genera para las arcas del fisco la producción y comercialización de los distintos productos de la industria vitivinícola, ya sea que se destinen al mercado interno o externo.

Finalmente, se hará un análisis comparativo de dicho aporte entre los distintos eslabones de la cadena vitivinícola:

- Producción primaria de uvas para vinificación.
- Elaboración de vinos y mostos.
- Fraccionamiento de vinos para mercado interno.
- Fraccionamiento y exportación de vinos.
- Distribución y comercialización de vinos fraccionados en el mercado interno.
- Exportación de jugo concentrado de uva.

¿Qué opina la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP)?

Durante el año 2010, el organismo nacional recaudador de impuestos publicó un informe denominado "Vitivinícolas", dónde se reporta el aporte de las empresas dedicadas a la elaboración y fraccionamiento de vinos a los tributos más relevantes del sistema impositivo argentino¹⁸.

Durante ese año las empresas vitivinícolas de todo el país declararon ventas totales por unos 8.300 millones de pesos (unos 2.130 millones de dólares), de las cuales las grandes empresas¹⁹ acumulaban el 70%.

Para tener una referencia, según este mismo informe, en el año 2005 las empresas del sector habían declarado a la AFIP ventas totales por 3.100 millones de pesos (unos 1.000 millones de dólares). Acá se puede comprobar, cabalmente, lo que se sostuvo en el apartado correspondiente a la estimación de la distribución de la renta vitivinícola, cuando se hizo hincapié en el importante

¹⁸ Tener en cuenta que no se mide el aporte del sector primario ni el del eslabón que denominamos distribución y comercialización.

¹⁹ Según la definición de la SePyME.

incremento de los precios en dólares de los productos vitivinícolas registrado en dicho quinquenio, ya que los volúmenes totales comercializados por el sector fueron, prácticamente, los mismos (alrededor de 13 millones de hectolitros de vino si se agregan mercado interno y externo).

- **Impuesto a las Ganancias de Sociedades**

Durante el año 2010, las empresas vitivinícolas aportaron vía este tributo un total de 184 millones de pesos. Es decir, **un 2,2% de la facturación total**. De ese total, las grandes empresas fueron las responsables del 76% de la recaudación.

Para tener una referencia, en el año 2005 el sector vitivinícola había aportado al fisco 46 millones de pesos, lo que representaba el 1,5% de las ventas totales declaradas.

Evidentemente, durante ese periodo se incrementó la presión fiscal por mayores ganancias contabilizadas en el sector elaborador y/o fraccionador de vinos.

- **Aportes y Contribuciones a la Seguridad Social**

Con un total de 18.827 empleados registrados, las empresas del sector elaborador y fraccionador pagaron remuneraciones, aportes y contribuciones por el 11,6% de las ventas totales declaradas.

En términos absolutos, en materia de Aportes y Contribuciones el sector ingresó a las arcas del fisco un total de 224 millones de pesos.

- **Otros tributos relevantes**

Agregando la recaudación de IVA y Derechos de Exportación, el organismo recaudador informó que para el año del Bicentenario, **las empresas elaboradoras y/o fraccionadoras de vinos aportaron un total de 700 millones de pesos (casi 180 millones de dólares)** en concepto de los principales tributos del sistema, tal cual puede apreciarse en el siguiente cuadro. **Este aporte representó el 8,4% de la facturación total del sector en los eslabones correspondientes a la elaboración y fraccionamiento de vinos.**

Aporte del sector vitivinícola a los principales tributos nacionales, Argentina, 2010

Tributo	Recaudación	
	en M de \$	%
Ganancias	189	27,0%
Sociedades	184	
Personas Físicas	5	
IVA	175	25,0%
Aportes y Contribuciones	224	32,0%
Derechos de exportación	112	16,0%
Total	700	100,0%

Fuente: AFIP

Como se puede apreciar, de los tributos nacionales más relevantes en términos de recaudación, sólo faltaba contabilizar en el estudio de la AFIP el aporte al fisco vía Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios, más conocido como el impuesto al cheque.

Por esta razón, se decidió estimar el aporte del sector elaborador y/o fraccionador de vinos al impuesto al cheque suponiendo que tributó el promedio de toda la economía. Durante el año 2010 se recaudaron casi 27 mil millones de pesos por este tributo; en tanto que, la facturación total declarada por todas las empresas argentinas fue de 1,6 billones²⁰ de pesos. Por tanto, la participación del tributo en las ventas totales fue 1,6%.

Aplicando este ratio a las ventas totales del sector elaborador y/o fraccionador de vinos **se estima que por el Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios se aportaron unos 134 millones de pesos más, con los que se alcanza un total de 834 millones de pesos recaudados. O sea, un 10% de la facturación total del año 2010.**

¿Qué dice el informe de la UNCuyo?

La Facultad de Ciencias Económicas de la UNCuyo en la publicación Impacto de la Vitivinicultura en la Economía Argentina, publicado en 2011, realiza una estimación del aporte del sector al fisco nacional, provincial y municipal para el año 2010, incluyendo tanto los impuestos que se pagan las empresas del sector, como aquellos que resultan de otras actividades relacionadas o conexas.

Aporte tributario de la Vitivinicultura, Argentina, 2010

Impuestos indirectos sobre la actividad vitivinícola	Recaudación	
	En M de \$	%
IVA	1.773,0	44,6%
IIBB	274,0	6,9%
Impuesto a los vinos espumosos	77,2	1,9%
PEVI	20,7	0,5%
Tasa Estadística Bsa de Ccio	4,1	0,1%
Derechos de exportación	167,7	4,2%
Subtotal	2.316,7	58,2%
Impuestos directos aportados por la actividad vitivinícolas		
Ganancias	337,5	8,5%
Otros impuestos directos	273,6	6,9%
Subtotal	611,1	15,4%
Otros Impuestos indirectos (sectores relacionados)	1050,6	26,4%
Aporte total (Nación, Provincia y Municipios)	3.978,4	100,0%

Fuente: UNCuyo

Según este trabajo, **durante el año 2010, el total de la cadena vitivinícola y sus actividades conexas aportaron 30 centavos por cada peso de valor de las ventas totales. De ellos, 22 centavos resultan de los aportes de la actividad propiamente dicha. Mientras que, los 8 centavos**

²⁰ Se considera un billón = 1.000.000.000.000. Es decir, la unidad seguida de 12 ceros.

restantes corresponden a aportes de otros sectores económicos relacionados, tal cual se desprende del cuadro anterior.

En lo que respecta al aporte de la cadena vitivinícola (los 22 centavos por litro vendido), se puede ver que los impuestos indirectos (IVA, IIBB, entre otros) representan el 79% de la recaudación estimada. Mientras que, los impuestos directos (Ganancias y otros) aportan el restante 21%.

Evidentemente, existe una diferencia significativa en los valores absolutos y relativos respecto del trabajo citado de AFIP, antes analizado, debido a la utilización de una metodología de cálculo distinta que pretende abarcar el aporte fiscal de todos los eslabones de la cadena productiva (producción primaria, elaboración, fraccionamiento y distribución y comercialización), las actividades conexas a la vitivinicultura y los tres estamentos del Estado: Nación, Provincias y Municipios.

No obstante, entendemos que el dato más relevante para los fines de nuestra investigación es que la presión fiscal sobre el negocio vitivinícola rondaba el 22% en el año 2010.

Una estimación propia del aporte tributario para 2014

Antes de realizar la estimación del aporte fiscal del negocio vitivinícola para el año 2014, se presenta en el siguiente cuadro la presión tributaria global para la economía argentina, según datos oficiales, para el periodo 2005/13.

Evolución de la presión fiscal (en % del PBI), Argentina, 2005/13

CONCEPTO	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (*)
Sobre el ingreso, las utilidades y las ganancias de capital	4,51	4,30	4,30	4,26	4,03	4,33	4,78	5,10	5,54
Ganancias	4,33	4,16	4,17	4,18	3,94	4,23	4,71	5,04	5,48
Otros	0,18	0,14	0,13	0,08	0,09	0,10	0,07	0,06	0,06
Sobre la propiedad	1,77	1,73	1,75	1,82	1,78	1,80	1,87	1,90	2,02
Créditos y Débitos en Cuenta Corriente	1,46	1,45	1,47	1,52	1,46	1,49	1,57	1,60	1,69
Otros	0,31	0,29	0,29	0,30	0,32	0,32	0,29	0,30	0,33
Internos sobre bienes y servicios	7,36	7,32	7,45	7,59	7,66	7,96	8,11	8,51	9,00
Al valor agregado	5,69	5,83	6,10	6,25	6,19	6,43	6,70	6,94	7,43
Otros	1,66	1,50	1,35	1,34	1,47	1,53	1,42	1,57	1,56
Sobre el comercio y las transacciones internacionales	2,52	2,48	2,69	3,53	2,83	3,17	3,01	2,87	2,39
Derechos de Exportación	1,90	1,82	1,99	2,81	2,27	2,52	2,35	2,23	1,66
Otros	0,62	0,67	0,70	0,72	0,56	0,65	0,66	0,63	0,73
Otros	0,14	0,17	0,11	0,12	0,23	0,13	0,16	0,17	0,09
Aportes y contribuciones a la Seguridad Social	2,69	3,06	3,56	4,09	5,47	5,66	5,96	6,55	7,05
RECAUDACION BRUTA IMPUESTOS NACIONALES	18,98	19,07	19,87	21,42	21,99	23,05	23,89	25,10	26,09
RECAUDACION NETA IMPUESTOS NACIONALES	18,69	18,83	19,68	21,19	21,82	22,89	23,69	25,03	25,93
RECAUDACION IMPUESTOS PROVINCIALES	3,39	3,38	3,34	3,54	3,75	3,80	4,03	4,42	5,21
RECAUDACION NETA TOTAL	22,08	22,20	23,02	24,73	25,57	26,68	27,72	29,44	31,14

(*) Datos provisorios.

Fuente: Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal, en base a datos de la AFIP, ANSeS, Oficina Nacional de Presupuesto y otros organismos.

Actualmente, la presión fiscal total (Nación + Provincias) de la economía argentina se aproxima a casi un tercio del PBI y es notable cómo se incrementó, tanto a nivel nacional como provincial, en la última década.

En 2005 entre ambos estamentos recaudaban el 22% del PBI. En tanto que, en la actualidad, este ratio supera el 31%. Es decir que, entre punta y punta se registra un incremento de casi 10 puntos porcentuales. De ese total, más de 7 puntos son responsabilidad de la política tributaria nacional y casi 2 a las provincias.

Para el año 2010, año en que la UNCuyo realizó la estimación de la presión fiscal sobre el negocio vitivinícola, este indicador estaba próximo al 26,7% para el promedio de la economía argentina.

Cuando se desagrega el análisis para el caso de los gravámenes nacionales, se puede ver, claramente, que **los impuestos al trabajo (Aportes y Contribuciones a la Seguridad Social) son los que explican la mayor parte del incremento de la presión fiscal**. Le siguen, en orden de importancia, el IVA y el impuesto a las Ganancias

Mientras que, **en el caso de las provincias**, si bien es cierto que el cuadro no muestra una desagregación de la información para cada uno de los tributos más relevantes, **el incremento de la presión se explica, principalmente, por el aumento de las alícuotas de Ingresos Brutos**.

Ahora bien, utilizando los cálculos de base con los que se calculó la distribución de la renta vitivinícola en los diferentes eslabones de la cadena productiva para el año 2014, se estimó el aporte tributario de cada eslabón dentro del negocio vitivinícola, para los siguientes tributos nacionales y provinciales:

- Impuesto al Valor Agregado (IVA)
- Ingresos Brutos (IIBB)
- Impuesto a las Ganancias
- Aportes y Contribuciones a la Seguridad Social
- Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios (Cheque)
- Derechos de Exportación (Retenciones)
- Reintegros a la Exportación

El resultado de este ejercicio se puede apreciar en el siguiente cuadro:

El negocio vitivinícola generó aportes tributarios por casi 7.682 millones de pesos durante el año 2014. Esto significa, **el 24,5% de la facturación total estimada en los mercados interno y externo, por la comercialización de vinos y jugo concentrado de uva.**

La mayor parte de este aporte se genera en el eslabón correspondiente a la distribución y comercialización dentro del mercado interno, el cual habría tributado casi 5.045 millones de pesos (**66% del aporte total estimado del negocio**). Los tributo más significativo en este eslabón es el IVA. En un escalón más abajo, le siguen IIBB, Aportes y Contribuciones a la Seguridad Social y Ganancias. Es importante aclarar que, en el cálculo de IVA, Ganancias y Aportes y Contribuciones, se supuso una pérdida de casi un tercio de la recaudación, debido a que gran parte de los actores de este eslabón son pequeños y medianos contribuyentes que tienen un régimen especial.

**Aporte tributario del Negocio Vitivinícola según eslabón de la cadena productiva,
Argentina, 2014**

Eslabón	Tributos							Total
	IVA	IIBB	Ganancias	Aportes y Contribuciones	Cheque	Derechos a las Exportaciones	Reintegros a las Exportaciones	
	en millones de \$							
Producción primaria	302,73	7,76	98,40	640,10	59,63	-		1.108,61
Elaboración	-	37,86	-	103,54	40,74	25,98	-31,18	176,94
Fraccionamiento vinos MI	304,15	111,43	765,20	143,71	112,41	-		1.436,89
Exportaciones vinos fraccionados	-567,80	87,95	652,11	37,91	-	313,84	-376,61	147,39
Distribución y comercialización MI	2.086,79	954,62	903,70	906,89	192,60	-		5.044,60
Exportaciones JCU	-255,45	10,24	-	2,73	9,81	63,96	-63,96	-232,68
Total	1.870,42	1.209,84	2.419,42	1.834,87	415,18	403,78	-471,74	7.681,75

Fuente: elaboración propia

Ahora bien, si se detrae este importante eslabón y nos concentramos en el análisis de los tributos generados por **las empresas productoras de uva para vinificación, conjuntamente, con las elaboradoras y/o fraccionadoras de vino y mosto, el aporte total al fisco se reduce a 2.640 millones de pesos, cerca de un 12% de la facturación total de dichas empresas.**

Dentro de los mencionados eslabones, los cuales se encuentran localizados principalmente en las regiones productoras, el más relevante en términos fiscales es el correspondiente al fraccionamiento de vinos comercializados en el mercado interno o externo. Entre ambos destinos, habrían tributado 1.584 millones de pesos, lo que equivale a un 8% de la facturación total del mismo: unos 20.200 millones de pesos. En este eslabón, el tributo que mayores recursos generó para el Estado es, por lejos, el Impuesto a las Ganancias a Sociedades que afecta, principalmente, a las grandes empresas del sector. El resto de los impuestos nacionales no tienen gran peso, ya que gran parte del IVA se compensa con el saldo a favor que generan las exportaciones. Por otra parte, este eslabón es poco intensivo en mano de obra, por lo que no se generan importantes Aportes y Contribuciones a la Seguridad Social.

En segundo lugar, aparece el eslabón viñatero (producción primaria) que generó un aporte tributario de 1.109 millones de pesos, lo que significa un 15% de la facturación global del eslabón. En este caso, el principal aporte se cristaliza a través de los Aportes y Contribuciones a la Seguridad Social que generan los empleos permanentes y la Corresponsabilidad Gremial Empresaria que surge de los empleos transitorios durante la cosecha. Luego aparece el Impuesto a las Ganancias que afecta solamente a los grandes productores (la mayoría de ellos integrados verticalmente) y, finalmente, el IVA que afecta relativamente más a la viticultura, respecto de otras actividades agrícolas, debido a que la mayor parte (75%) de sus costos operativos corresponden a la mano de obra, la cual no paga IVA.

Por último, el eslabón elaborador generó un aporte tributario por 177 millones de pesos, lo que representa sólo el 4% de su facturación. Los tributos que más inciden son los Aportes y

Contribuciones a la Seguridad Social que generan los empleados de bodega y los Ingresos Brutos²¹ provinciales.

Para aproximar el cálculo del aporte fiscal que realiza el negocio vitivinícola en forma directa, nos queda sumar la contribución obligatoria que realizan los distintos eslabones de la cadena productiva para financiar el Plan Estratégico Vitivinícola 2020, que administra la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR). Durante el año 2014, estos aportes totalizaron cerca de 50 millones de pesos. Por lo tanto, los grandes números no se ven significativamente modificados.

En síntesis, según esta estimación, **el negocio vitivinícola aporta en forma directa al fisco 25 centavos por cada peso obtenido de la venta de sus productos. Si detraemos el aporte correspondiente al impuesto al cheque, este indicador disminuye a 23 centavos por cada peso comercializado, valor que se encuentra levemente por encima de los 22 centavos calculados para 2010 por el trabajo de la UNCuyo.**

Finalmente, un dato importante de destacar y que tiene relevancia para Mendoza es que, **las modificaciones introducidas en el Impuesto a los Ingresos Brutos a partir de 2012, le ha representado a los primeros eslabones de la cadena productiva localizados en la Provincia una pérdida estimada en 150 millones de pesos, aproximadamente. Para tener una referencia, esto representa un 4% de la facturación total del eslabón elaborador.**

²¹ Este impuesto sólo afecta la elaboración de vinos y mostos en la Provincia de Mendoza, ya que esta jurisdicción decidió abandonar a partir de 2012 la política de la tasa 0 y la actividad vitivinícola pasó a tributar el 1% en los eslabones correspondientes a la elaboración y fraccionamiento de vinos y mostos. Sin embargo, si las empresas no se encuentran al día con los restantes impuestos provinciales, pasan a tributar el 3%.

La participación de la Mano de Obra en el Negocio Vitivinícola

Introducción

En este apartado se analizará cuánto es el aporte del negocio vitivinícola en el ámbito nacional al pago de remuneraciones y cargas sociales referentes a la contratación de recursos humanos en cada uno de los eslabones de la cadena productiva.

La determinación del cálculo se basará en los valores obtenidos a momento de estimar la distribución de la renta vitivinícola.

El objetivo es determinar algunos ratios referidos al volumen de salarios y/o jornales que genera la actividad en cada uno de sus eslabones productivos, de modo que puedan compararse entre ellos y con otras actividades agroindustriales del país.

Estimación del costo de la mano de obra por eslabón de la cadena productiva

Antes de realizar las estimaciones pertinentes se hará una breve descripción respecto a la generación de empleo en el sector vitivinícola.

Según la publicación "Impacto de la Vitivinicultura en la Economía Argentina 2010", realizado por la UNCuyo, **se estimaba que el sector productor, elaborador y/o fraccionador de vinos y mostos, contrataba los servicios equivalentes a unos 92.738 empleos en todo el País**²², de los cuales el 60% correspondían al eslabón de la producción primaria y el restante 40% a los siguientes eslabones productivos: elaboración y fraccionamiento.

Por otra parte, una publicación de AFIP del mismo año indica que las empresas vitivinícolas registradas como elaboradoras y/o fraccionadoras de vinos, habían declarado cerca de 18.800 empleos registrados en 2010. Probablemente, la mayoría de estos puestos de trabajo corresponden a actividades desarrolladas en la etapa industrial del negocio.

No obstante, si se extrema la situación y se supone que la totalidad de los empleos declarados a AFIP correspondan a puestos de trabajo permanentes en bodegas y plantas fraccionadoras; aún así, se encuentra muy por debajo del número estimado por UNCuyo (cerca de 37.500).

Por lo tanto y al igual que en el caso del análisis del aporte al fisco de la actividad vitivinícola, se vuelven a observar diferencias entre ambas fuentes de información, debido a que el trabajo de la UNCuyo utilizó una metodología de cálculo que pretende abarcar la totalidad de los puestos de trabajo generados en forma directa e indirecta por el sector.

Sin embargo, a los fines de la presente investigación, nos situaremos en un punto intermedio y consideraremos que **los primeros tres eslabones de la cadena productiva (viñedo, bodega y fraccionamiento) emplean el equivalente a 70.000 puestos de trabajo en todo el País.**

²² Son empleos equivalentes, ya que los trabajos transitorios (cosecha, poda, etc.) que se miden normalmente en jornales, fueron transformados en permanentes.

Aclarado esto, en el siguiente cuadro se puede ver que **el negocio vitivinícola, durante el año 2013, pagó remuneraciones con sus correspondientes cargas sociales por un valor total cercano a los 1.200 millones de dólares²³. Este monto representa el 32% de la facturación bruta del negocio.** Es decir que, la vitivinicultura retribuyó al factor productivo mano de obra por una suma cercana a un tercio de su facturación antes de pagar impuestos.

Estimación del costo de la mano de obra por eslabón productivo, Argentina, 2013

Eslabón	Facturación	Mano de Obra	%
	en millones de US\$		
Producción primaria	731,05	473,57	64,8%
Elaboración	863,00	45,57	5,3%
Fraccionamiento MI	1.640,79	62,02	3,8%
Fraccionamiento ME	783,47	27,00	3,4%
Distribución y comercialización MI	2.972,35	594,47	20,0%
Total	3.755,82	1.202,63	32,0%

Fuente: elaboración propia

Ahora bien, cuando se desagrega este costo de la producción para cada uno de los eslabones de la cadena productiva, casi la mitad del mismo (49%) se genera en las etapas correspondientes a la distribución y la comercialización de vinos en el mercado interno (se estima el pago de remuneraciones y cargas sociales por un valor de 595 millones de dólares).

Por tanto, si se detrae este importante eslabonamiento del negocio y nos concentramos en **las empresas productoras, elaboradoras y/o fraccionadoras de vinos y mostos, se observa que estos actores económicos retribuyeron la mano de obra (con sus correspondientes cargas sociales) por un total de 608 millones de dólares²⁴, lo que representa el 25% de la facturación total.**

No obstante, **el eslabón viñatero es el que más aporta en este sentido (78%), debido a su característica de sector mano de obra intensivo, pagando remuneraciones y cargas sociales por un total de 474 millones de dólares.** Mientras que, los restantes eslabones -elaboración y fraccionamiento en forma agregada - soportaron el otro 22%, unos 135 millones de dólares.

Un dato destacable es la ponderación que tiene **el costo de la mano de obra respecto de la facturación total del eslabón correspondiente a la producción primaria, ya que representa cerca del 65%; hecho que no se aprecia en los siguientes eslabones, ya que tanto la elaboración como el fraccionamiento, son más bien capital intensivos.** En ambos casos, el costo de la mano de obra representa entre el 3 y el 5% de la facturación total de los mismos.

Finalmente, si se supone que los tres primeros eslabones de la cadena productiva generan el equivalente a 70.000 puestos de trabajo, resulta que para el año 2013 la vitivinicultura pagó salarios y cargas sociales por un promedio de \$3.620 por mes (considerando el pago del sueldo

²³ Alrededor de 6.660 millones de pesos, si se considera un valor de \$5,54 por dólar americano.

²⁴ Unos 3.370 millones de pesos.

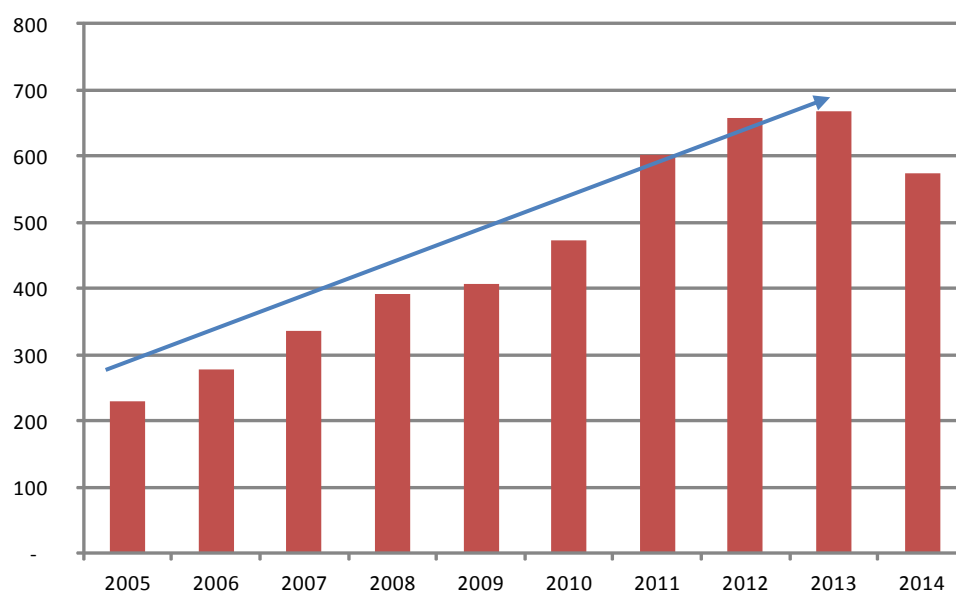
anual complementario). Este valor equivalía a poco más de 650 dólares por mes; mientras que, durante ese año, el Salario Mínimo Vital y Móvil mensual promedio fue de US\$ 548.

No obstante y para tener una referencia, según las paritarias firmadas entre el sector empresarial y obrero durante ese año, se convino un salario promedio mensual para un obrero de viña de \$3.650. En tanto que, para un empleado de bodega la remuneración promedio alcanzó los \$3.825.

Tomando como referencia los acuerdos paritarios de 2013, se puede concluir que los supuestos realizados respecto del costo de la mano de obra y la cantidad de empleos que genera el sector está muy cercano a la realidad.

Ahora bien, en el siguiente gráfico se puede ver la evolución del costo de la mano de obra para el sector vitivinícola en forma ponderada²⁵, medido en dólares americanos, durante los últimos 10 años.

Evolución del costo de la mano de obra, en US\$/mes, Argentina, 2005/14



Fuente: Centro de Viñateros y Bodegueros del Este

Evidentemente, **queda claro que hasta el año 2013 el sector vitivinícola ha sufrido un sistemático incremento en sus costos referentes a la mano de obra, medidos en dólares; y este fenómeno ha impactado más, en términos relativos, en el eslabón primario, ya que el recurso humano pondera en forma significativa en la ecuación de costos.**

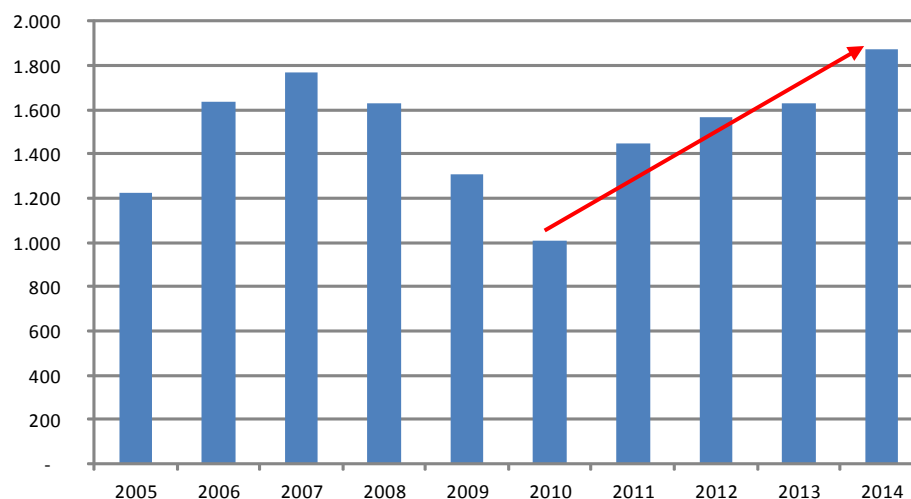
Si se mide esta misma variable pero en términos de valor producto²⁶, de modo de poder apreciar en términos relativos la relación costo/beneficios para un elaborador de vino, en el siguiente

²⁵ El salario correspondiente al obrero de viña pondera un 75% y el salario del empleado de bodega un 25%.

²⁶ En función del valor de un litro de vino en el mercado de traslado.

gráfico se puede ver que esta relación no ha parado de crecer en los últimos 5 años, alcanzando en 2014 el máximo de la serie considerada: un empresario vitivinícola necesitó vender 24.375²⁷ litros de vino para pagar el salario ponderado de un trabajador durante ese año.

Evolución del costo de la mano de obra ponderada, en litros de vino, Argentina, 2005/14



Fuente: Centro de Viñateros y Bodegueros del Este

Por otra parte, el valor correspondiente a 2014 se encuentra un 25% por encima del promedio de la última década (unos 1.510 litros de vino al mes para absorber el costo de un obrero).

En definitiva, **es claro que el sector vitivinícola en sus etapas primaria y de elaboración pagan salarios relativamente bajos, si se los compara con otros sectores de la economía.** En 2013, según datos del SIPA, se pagó una remuneración neta promedio mensual de \$8.553. Mientras que, en el sector agropecuario, el mismo valor alcanzó los \$4.905. Estos se colocan por encima de las remuneraciones que paga el sector vitivinícola.

No obstante, también es claro que los salarios que paga el sector se han incrementado en dólares durante todos los años observados, excepto 2014 debido a la importante devaluación de la moneda nacional acontecida entre diciembre de 2013 y enero de 2014.

Por último, se considera que la mala coyuntura que atraviesa el sector es sus dos primeros eslabonamientos productivos hace imposible mejorar el nivel de salarios alcanzados, en términos reales.

²⁷ Este valor surge de multiplicar 1.875 por 13, de modo de considerar el Sueldo Anual Complementario.

Capítulo V

Análisis de las políticas regionales de manejo de stocks e ingresos

Acuerdo Mendoza-San Juan

Historia y principales características del Acuerdo

El Tratado entre los gobernadores de las provincias de Mendoza y San Juan que dio origen al Fondo Vitivinícola de Mendoza fue firmado el 17 de noviembre de 1994 y ratificado en Mendoza por la Ley 6.216 sancionada por la Legislatura de Mendoza el 07 de diciembre del mismo año²⁸.

Esta política tuvo su principal causa en la necesidad de contar con un instrumento que ayude a regular los efectos perniciosos de las recurrentes crisis de precios que sufre la industria por sobre stocks; más aún, después de la pérdida del control por parte de los Estados provinciales de las bodegas GIOL y CAVIC, que ayudaban a cumplir esta función en Mendoza y San Juan, respectivamente.

Los vientos de libertad económica que soplaban y se respiraban en la Argentina de aquellos tiempos (plena vigencia del Decreto-Ley de Desregulación Económica, la Ley de Convertibilidad y un proceso de apertura comercial), impedían que se declarara expresamente la finalidad principal del Acuerdo Interprovincial. Es por ello, que los redactores de los instrumentos jurídicos que lo sostenían "camuflaron" la intención declarando que el objetivo principal de la política era: ***promover la vitivinicultura y las exportaciones de sus productos.***

Sin embargo, estaba claro que ***el alma mater de esta política era regular la oferta de vinos para equilibrarla con la demanda y, de esta manera, lograr precios rentables para los productores y elaboradores vitivinícolas.***

El mecanismo regulador funciona a través del ***cobro de una contribución obligatoria de \$1 por quintal de uva elaborado a todos aquellos establecimientos vitivinícolas que no cumplan con el porcentaje mínimo de diversificación a mosto que estipulan los Poderes Ejecutivos de Mendoza y San Juan***²⁹, ***anualmente.*** Es decir que, todas aquellas bodegas que no alcanzaban la pauta diversificadora debían pagar una suerte de multa al Fondo Vitivinícola Mendoza, la cual era complementada por un aporte de igual cuantía por parte del Estado mendocino. Con estos recursos, el Fondo Vitivinícola Mendoza cumpliría con su rol financiando:

- las campañas para incentivar la exportación de productos derivados del vino y de la uva³⁰.
- la promoción del consumo interno de dichos productos³¹; y,
- Los gastos operativos que demande la administración del Acuerdo Interprovincial.

²⁸ En San Juan no se constituyó el Fondo Vitivinícola de San Juan, ya que su estructura productiva no permitía financiarlo. Si bien esta provincia cuenta con establecimientos vitivinícolas que no elaboran mosto, en forma agregada siempre cumple la pauta diversificadora.

²⁹ Actualmente, la contribución obligatoria es de \$5 por quintal.

³⁰ Este objetivo, a partir de la creación de la COVIAR, pasó a ser ejecutado por Wine of Argentina.

³¹ Actualmente, el grueso de la promoción del consumo interno que realiza el Fondo Vitivinícola Mendoza es financiado por la COVIAR.

El órgano de gobernanza de este organismo público no estatal, inicialmente, estaba constituido por ocho miembros del sector privado³² (representantes de instituciones gremiales empresarias), un representante del Gobierno Provincial y un Síndico designado por el Poder Ejecutivo. Todos ellos conforman el Consejo de Administración y ejercen sus funciones ad honorem, ya que los gastos que demanda su función son financiados por las instituciones que representan. Dicho Consejo de Administración es presidido por uno de sus miembros y toma sus decisiones por mayoría simple, una vez alcanzado el quórum para poder funcionar.

En 1995, el Poder Ejecutivo Provincial reglamentó la Ley 6.216 que había ratificado el Acuerdo Interprovincial por medio del Decreto 305.

Fue en este Decreto donde se estableció el mecanismo que, posteriormente, derivó en el mercado secundario de cesión o compra-venta de “cupos”, ya que cuando hace referencia a las excepciones a los aportes al Fondo, agrega a lo que estipulaba la Ley el siguiente párrafo: ***los establecimientos vitivinícolas podrán cumplimentar el porcentaje que les exime del aporte, computando el mosto elaborado por otro establecimiento radicado en la Provincia, siempre que este no lo haya imputado para sí o para un tercer establecimiento.*** Es decir que, les otorga a aquellas bodegas con perfil de vinos de alta calidad enológica, la posibilidad de cumplir con la regulación computando el mosto elaborado por otro establecimiento que haya sobre cumplido la pauta establecida por los Gobiernos. Por supuesto que, en general, esto no era gratuito. No obstante, permitía salir del paso a un menor costo a aquellos establecimientos que querían cumplir con la legislación. Se aclara esto, ya que hubieron algunos que se negaron a acatar la regulación e inclusive iniciaron juicios de inconstitucionalidad contra el Fondo Vitivinícola Mendoza, los cuales perduraron durante años.

Sostener el Acuerdo, nunca resultó sencillo. Además de los discursos iniciales que judicializaron su postura, con el correr del tiempo y el avance de la gran ola de inversiones radicadas en el sector, durante el segundo quinquenio de los 90's; cada vez eran más los establecimientos vitivinícolas cuyas producciones tendían hacia un perfil de vinos alta calidad enológica y que apuntaban, principalmente, a atender el mercado externo.

Es por ello que, **a partir de la campaña correspondiente al año 2000, por resolución del Fondo Vitivinícola de Mendoza, se adicionó un nuevo mecanismo para eximir a los establecimientos del pago de la contribución: “el incentivo a las exportaciones”.**

Esta innovación permitía computar al cumplimiento de la pauta diversificadora el volumen de vinos exportados por los establecimientos vitivinícolas durante el año inmediatamente anterior. Durante el año 2000, la equivalencia que se estableció para computar las exportaciones de vinos fue: 1 litro de vino exportado igual a 1 litro de mosto elaborado.

El argumento principal a favor de esta modificación al régimen establecido en 1995 era que las bodegas que exportan su producción ayudan a descomprimir el mercado interno y, por tanto, su comportamiento equivalía a haber diversificado parte de su producción a mosto. Sin embargo,

³² En la actualidad, dos entidades se retiraron del Fondo Vitivinícola Mendoza por diversas desavenencias que no son objeto de este trabajo de investigación.

también habían voces en contra, debido a que muchos de estos nuevos emprendimientos estaban acompañados de plantaciones nuevas de viñedos, lo cual incrementaba la oferta futura. No obstante, la necesidad de dar una respuesta para atender el reclamo de los principales exportadores, terminó imponiéndose.

En resumen, el Fondo a través de esta medida estableció una alternativa para aquellas bodegas a las cuales les resultaba engorroso elaborar mosto (generalmente, las que elaboran vinos de alta calidad). De modo tal que, pudieran eximirse de la contribución si sus volúmenes exportados de vinos, multiplicado por la equivalencia que se establecía anualmente por Resolución del Fondo, alcance el porcentaje mínimo de elaboración de mosto establecido por los Gobiernos Provinciales.

Esto creó, al igual que en el caso del mosto, un mercado secundario de cesión o venta de cupos de exportación, en donde las bodegas que exceden con sus exportaciones de vino el porcentaje mínimo, ceden o venden los cupos sobrantes a pequeñas bodegas que las proveen y de esta manera todas evitan el pago de la contribución.

Esta situación se modificó a partir de la campaña 2002 donde sólo podían eximirse de la contribución aquellas bodegas que efectivamente habían exportado. Sin embargo, para compensar el problema de la escasa participación del mercado externo como destino del total elaborado, se incrementó la equivalencia a 1 litro de vino igual a 2,5 litros de mosto.

Así y todo, los conflictos continuaron año tras año porque muchas bodegas no exportaban o no alcanzaban los volúmenes necesarios para cumplir con la pauta diversificadora.

Finalmente, **durante la elaboración 2005, se instituyó la Mesa Asignadora de Cupos**, instrumento establecido por Decreto del Poder Ejecutivo del Gobierno Provincial de Mendoza. Por el mismo, **se confiscaba el 70% del cupo de los grandes establecimientos elaboradores de mostos y se cedía a todos aquellos establecimientos vitivinícolas fraccionadores de vino³³ que no hubieren elaborado durante ese año uvas de las variedades Criolla, Cereza y Moscatel y/o a todos aquellos que habían exportado durante el año anterior más del 10% de su elaboración**. Es decir que, todos los que cumplimentaran con estos requisitos se presentaban ante la Mesa Asignadora de Cupos para solicitar el volumen necesario para cumplimentar con la pauta diversificadora establecida por los Ejecutivos de ambas provincias. En caso de que no alcanzare a cubrirse el total de la demanda de cupos, la Mesa los asignaría a prorrata.

Como puede verse, **el Acuerdo Mendoza San Juan fue mudando, adaptándose a las nuevas realidades del mercado para sobrevivir a los embates** de los sectores que jamás comulgaron con el espíritu del mismo.

Recientemente, antes de la Navidad de 2014, el Gobierno estuvo a punto de introducir una nueva modificación. Se trató de un nuevo mecanismo que en vez de fijar una pauta diversificadora a mosto, a la inversa, fija un volumen de vino que puede ser destinado al mercado interno (la propuesta hablaba de un 60%) y otorgaba la flexibilidad a los establecimientos vitivinícolas de

³³ Se entiende por fraccionador todo aquel establecimiento que envasa y venda más del 50% de su elaboración de vinos.

cumplir con la nueva regulación elaborando mosto y/o exportando vino, ex post. El proyecto no prosperó, ya que una gran parte de las asociaciones gremiales empresarias del sector, se opuso.

Evidentemente, pareciera ser que el Acuerdo Interprovincial se ha quedado corto en su afán de cumplir con su principal objetivo: controlar la oferta de vino para que esté en equilibrio con la demanda y, de este modo, mantener los precios en un nivel que sostenga la actividad en sus dos eslabones iniciales: la producción primaria y la elaboración.

Sin embargo, tampoco hay mucha claridad y consenso al momento de proponer algo superador.

¿Por qué hay una necesidad de cambio?

Como pudimos ver en el análisis histórico del Acuerdo, cada vez son más los sectores que muestran sus desavenencias con la regulación; y, año tras año, solicitan a las autoridades provinciales su "aggiornamento" o su eliminación definitiva.

El argumento histórico más sólido en este sentido es que **pasaron 20 años desde que se estableció la norma. En el ínterin, existió un fenomenal proceso de reconversión productiva en Mendoza**, lo que ha llevado a que la proporción que representan las uvas varietales³⁴, en términos de superficie implantada, se haya incrementado del 27% al 65%. Por lo tanto, la vitivinicultura debería haber reducido significativamente sus excedentes (cosa que no sucedió). Es por ello que, les resulta intolerable a aquellos que reconvirtieron, asumir pautas diversificadoras superiores al 30% (nivel del excedente cuando comenzó a funcionar el Acuerdo).

En el otro rincón, los defensores de la política la justifican fundamentando que favoreció el control de los excedentes y, por tanto, ayudó a mejorar los precios de los productos vitivinícolas para todos los productores y elaboradores, cualquiera sea la calidad enológica de sus productos, hayan o no reconvertido. Según ellos, de no haberse aplicado, la situación actual sería peor.

Para darle un poco más de objetividad a la discusión, se presenta el siguiente cuadro con la evolución de las principales variables de oferta y demanda de la vitivinicultura argentina, en los últimos 25 años. Es decir que, incluye 5 años previos a que comience a funcionar el Acuerdo.

Si se compara la situación previa al Tratado (1990/4) con la actualidad (2010/4) se puede apreciar:

- Un crecimiento de la superficie productiva y la producción. En el quinquenio previo al Acuerdo se cosechó un promedio de 22 millones de quintales; mientras que, en el último quinquenio se recolectaron en promedio cerca de 26,5 millones de quintales.
- Una relativa estabilidad en la elaboración de vinos (alrededor de 15 millones de hectolitros) y un importante aumento en la elaboración mostos, que pasó de 2 a más de 5 millones de hectolitros.
- Una significativa contracción del mercado interno de vinos, pasando de 16 a 10 millones de hectolitros que no pudo ser compensada, volumétricamente, con las exportaciones de vinos. Éstas últimas crecieron exponencialmente pasando de menos de 300 mil a 3 millones de hectolitros.
- Un fenomenal crecimiento en las exportaciones de jugo concentrado de uva que pasaron de 30 mil a 126 mil toneladas promedio, entre ambos periodos.

³⁴ Destinadas a la elaboración de vinos de calidad.

Principales variables de la vitivinicultura, Argentina, 1990/2014

AÑOS	VIÑEDOS	PRODUCCIÓN	ELABORACIÓN		DESPACHOS AL CONSUMO INTERNO (en Hl)	EXPORTACIONES	
	SUPERFICIE en has	en qq métricos	VINOS (en hl)	OTROS PRODUCTOS (en hl)		VINOS	MOSTO
						En Hl	En Tn
1990	210.371	23.423.491	14.036.300	3.711.772	17.714.062	445.536	62.016
1991	209.268	20.816.147	14.500.272	1.519.402	17.083.505	282.097	35.532
1992	208.752	21.266.181	14.350.745	2.652.217	16.194.862	227.384	38.777
1993	208.863	19.409.814	14.470.842	763.040	14.558.474	250.799	4.120
1994	209.838	24.973.598	18.172.910	1.576.336	14.179.544	226.310	11.118
1995	210.391	28.548.135	16.443.055	6.055.824	13.491.779	1.970.360	82.812
1996	210.639	20.398.936	12.681.006	3.381.725	13.541.825	1.119.866	105.502
1997	209.057	24.819.085	13.500.292	5.993.211	13.435.515	1.204.682	123.976
1998	210.448	20.016.728	12.673.382	2.768.330	12.928.169	1.089.042	59.129
1999	208.137	24.249.860	15.887.696	3.061.377	12.807.990	880.461	69.985
2000	201.113	21.911.342	12.536.820	4.304.707	12.491.263	843.023	57.770
2001	204.133	24.598.560	15.835.184	3.300.049	12.036.444	881.618	69.169
2002	207.986	22.443.687	12.695.145	4.429.354	11.988.496	1.234.409	94.055
2003	210.530	23.014.806	13.225.276	4.380.006	12.338.416	1.852.260	106.803
2004	212.659	26.429.395	15.464.289	4.703.102	11.112.578	1.553.391	104.302
2005	218.589	28.297.116	15.221.555	6.105.536	10.972.454	2.147.759	136.523
2006	223.034	28.809.274	15.396.350	6.390.436	11.103.938	2.934.248	161.007
2007	225.846	30.925.095	15.045.915	8.109.696	11.165.998	3.597.702	197.831
2008	226.450	28.216.964	14.676.415	6.385.274	10.677.191	4.140.548	191.728
2009	228.575	21.815.673	12.135.467	3.861.089	10.342.267	2.830.491	105.748
2010	217.750	26.196.906	16.324.884	3.482.432	9.753.081	2.744.311	91.133
2011	218.499	28.902.962	15.472.635	6.243.322	9.795.667	3.115.417	146.135
2012	221.202	22.442.198	11.778.029	4.944.229	10.050.928	3.656.429	146.170
2013	223.580	28.717.487	12.629.263	6.380.794	10.351.751	3.150.515	126.937
2014	s/d	26.351.087	15.197.450	4.612.084	9.913.213	2.625.613	118.097

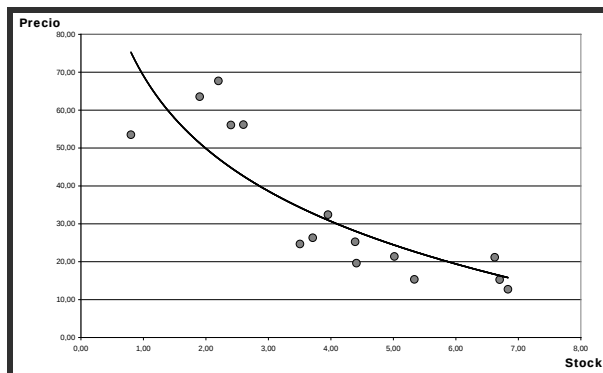
Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del INV

Evidentemente, la explicación de los crecientes porcentajes diversificatorios viene dado por el aumento de la producción de uvas con destino a vinificación y la caída de la demanda agregada (despachos al consumo interno más exportaciones).

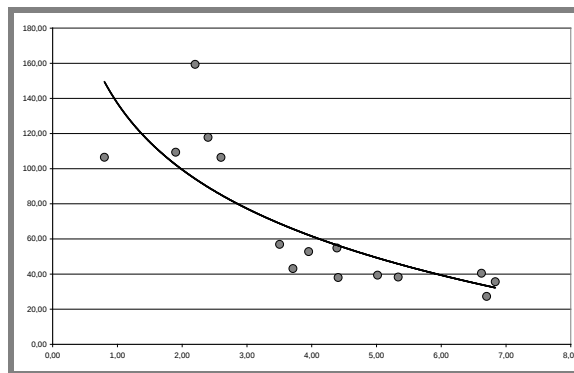
En la reseña histórica de la legislación, quedó más que claro que el Acuerdo Interprovincial, en general, priorizó el objetivo de regular la oferta global de vinos por sobre el objetivo promocional. Más aún, después de la creación de la COVIAR, organismo que garantiza el financiamiento necesario para que el Fondo Vitivinícola Mendoza realice sus tareas de promoción del consumo interno.

En los siguientes gráficos extraídos de un trabajo encargado por el Fondo al Lic. Daniel Rada, se puede observar la correlación negativa entre los precios que reciben los productores y elaboradores y los stocks vínicos, ya sea que se trate de vinos básicos o varietales, lo que justifica la existencia de la regulación.

Vinos Básicos



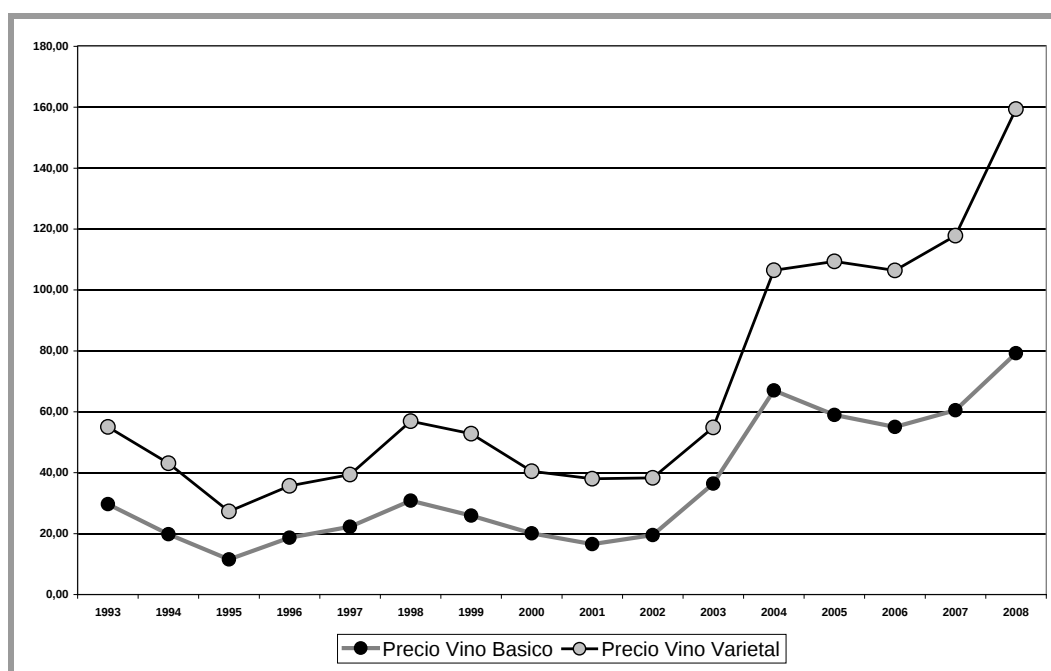
Vinos Varietales



Fuente: Evaluación de los efectos en la vitivinicultura argentina del Acuerdo Mendoza - San Juan (Ley 6216)

Por otra parte, históricamente, los precios promedio de los vinos básicos y varietales han seguido una tendencia similar en el tiempo, tal cual se puede ver en el gráfico que figura a continuación.

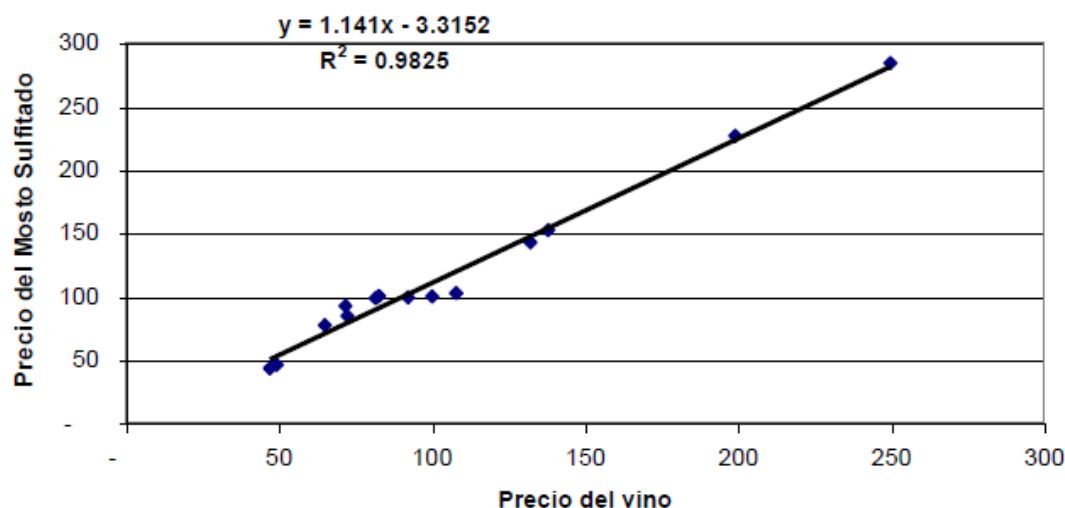
Evolución de los precios de vinos básicos y varietales, Mendoza, 1993/2008



Fuente: Evaluación de los efectos en la vitivinicultura argentina del Acuerdo Mendoza - San Juan (Ley 6216)

Finalmente, un trabajo del Lic. Alfredo Aciar publicado por la Asociación Argentina de Economía Política (AAEP), aseguraba en 2006 que existe una gran correlación de precios en el mercado de traslado entre el vino blanco y el mosto sulfitado, tal cual puede verse en el siguiente gráfico.

Relación entre el precio del vino blanco y el mosto sulfitado, Argentina, 1992/2005



Fuente: AAEP, Estructura del mercado de traslado de mosto sulfitado: ¿Ejercicio de poder de mercado o competencia?

Por lo tanto, la lógica del Acuerdo indica que **si se logra regular la oferta de vinos básicos de modo de que no hayan excedentes, se tonifica el precio de dichos productos. Posteriormente, este efecto se traslada a los precios de los productos vitivinícolas de mayor calidad enológica y al mosto sulfitado.**

No obstante, existen sectores (principalmente los que hicieron la reconversión) que critican la correlación entre los precios de vinos básicos y varietales, argumentando que la misma fue cierta mientras que la oferta de vinos de calidad fue menor a su demanda. En la actualidad, el proceso de reconversión excedió a la demanda y no puede garantizarse que ocurra esta transferencia.

Ahora bien, continuando con el análisis, la pregunta del millón es conocer **cuál es el nivel de stock vínic que hace cambiar la pendiente de la curva que siguen los precios del mercado de traslado de vinos y mostos.** El Acuerdo Mendoza San Juan, en sus considerandos y fundamentos, nos acerca una pista signando este umbral en 4 meses de despachos al consumo interno.

No obstante, **el Lic. Alfonso Brandi en su trabajo econométrico realizado en 2005, en base a información histórica, estimó que el nivel de stock esperado que hace cambiar la pendiente de la curva de precios en el mercado de traslado de productos vitivinícolas es: 3 meses de despachos al consumo interno.** O sea que, por encima de este volumen la reacción del mercado es hacia la baja de precios, mientras que por debajo de este nivel el comportamiento es inverso.

Seguramente, la evolución de la estructura productiva hacia las variedades nobles, sumado a la mayor ponderación que hoy tienen los vinos de guarda, deben haber incrementado este umbral.

Para darnos una idea de lo ocurrido durante la última década, en los siguientes gráficos se puede ver lo ocurrido con el precio real del vino (ponderado conjunto) y los stocks vínicos informados por el INV en distintas fechas.

Allí se puede ver que:

- **Cuando el stock vínico cae por debajo de los 3 meses de comercialización (suma despachos y exportaciones), el precio real del vino se dispara súbitamente.**
- **Cuando el stock vínico está por encima de los 4,5 meses de comercialización (suma despachos y exportaciones), el precio real del vino comienza a caer.**
- **Si se mantiene el stock por debajo de 6 meses, si bien hay una tendencia a la baja, es moderada.**
- **Por arriba de los 6 meses las caídas en el precio son abruptas.**

Entonces, con una simple mirada, la historia reciente enseña que los procesos de suba de precio no sólo están asociados a fenómenos climáticos (heladas, granizo, etc.) que afectan la cosecha, sino que también son motorizados por el dinamismo de las exportaciones de vinos a granel, como ocurrió en el año 2003 y 2008, puntualmente.

El Acuerdo Interprovincial del mosto es, indudablemente, un instrumento fundamental para equilibrar los stocks vínicos, pero lo cierto es que se han dado situaciones coyunturales dónde el mecanismo ha fallado, debido a sus propias limitaciones y/o a su indebida aplicación.

La principal limitación se da en aquellos años donde se debe establecer un porcentaje a diversificación por encima del 30%.

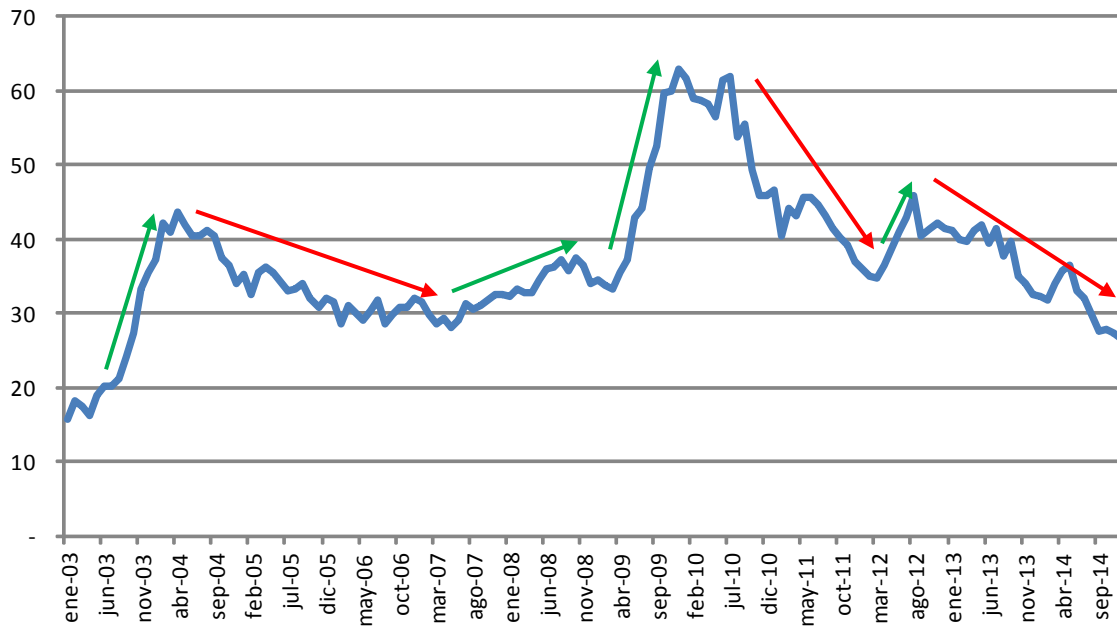
Una elevada pauta diversificadora hace crujir la estructura de la industria en Mendoza, ya que existe un importante sector (cada vez más relevante) dedicados a la elaboración de vinos de alta calidad enológica, que no pueden cumplir con el Acuerdo con los mecanismos alternativos existentes y, por tanto, esta situación les ocasiona un sobre costo que no están dispuestos a pagar (algo similar a lo que ocurría en los albores del Acuerdo).

Una salida al escollo fue lo que se hizo a partir del año 2006 con los Operativos de Compra de Uva (Fideicomiso del Mosto) por parte del Estado. Este instrumento de política tiene, entre otros objetivos, la función de complementar el Acuerdo Mendoza San Juan, de modo tal que el Estado mendocino terminaba haciendo ese porcentaje de mosto extra, que los privados no toleraban. Esto, por supuesto, demandó una importante inversión por parte del Estado (vía Fondo para la Transformación y Crecimiento), que luego es recuperada, total o parcialmente, con la venta del producto.

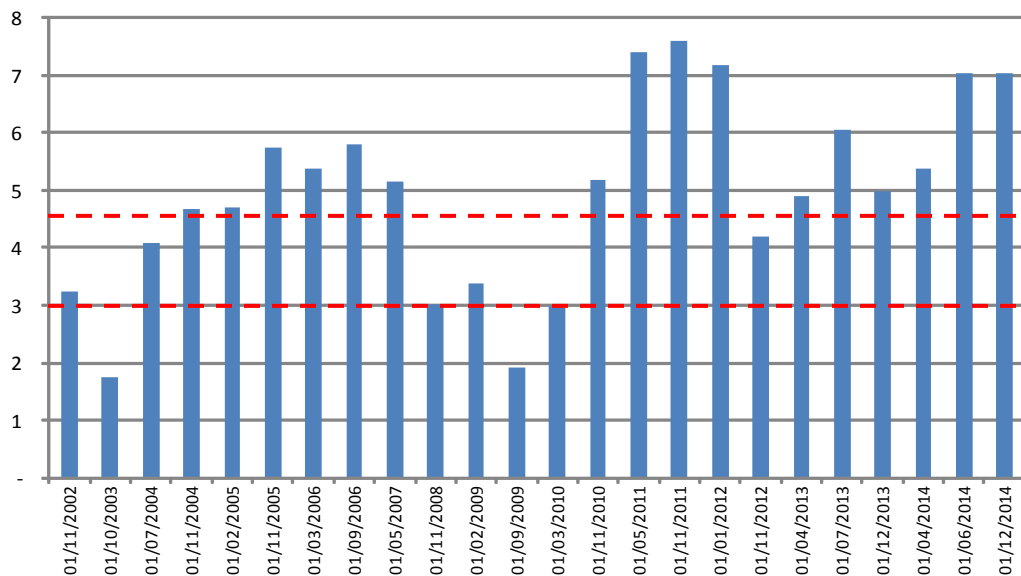
Ahora bien, a veces ocurre una indebida aplicación del mecanismo por parte de los decisores políticos que deben implementarla, ya que pierden de vista el principal objetivo que persigue esta herramienta: estabilizar los stocks vínicos para lograr precios rentables para los productores y elaboradores de productos vitivinícolas.

En el próximo gráfico se puede ver la relación entre estas dos variables a lo largo de los últimos 12 años, de dónde se desprende que el stock objetivo debería encontrarse en un rango que va desde los 3 hasta los 5 meses de comercialización.

Evolución del precio real del vino, Mendoza, ene-2003/dic-2014



Evolución de los stocks vínicos, Argentina, distintas fechas entre 2002 y 2014



Fuente: elaboración propia

En definitiva, **el nivel de stock vínico esperado debería ser siempre la variable objetivo clave al momento de determinar el porcentaje de la cosecha que se destina a mosto.**

En el mejor de los casos, este porcentaje debería determinarse en función de los stocks deseados para alcanzar un precio de los productos vitivinícolas que sea rentable para los

productores y elaboradores; y que, en el largo plazo, no muestre las grandes oscilaciones del pasado.

A continuación se presenta **la ecuación básica para su cálculo:**

Pronóstico de cosecha agregada técnicamente respaldado en Mendoza y San Juan (en qq)

Menos

Cosecha destinado a otros usos en ambas provincias (en qq)

Cosecha destinada a vinificación para el año en curso (en qq)

Dividido

Relación técnica de equivalencia (1,3 qq/hl)

Vinificación teórica para el año en curso (en hl)

Más

Existencias vínicas a la fecha de liberación del año en curso en ambas provincias (en hl)

Oferta total de vino a la liberación del año en curso (en hl)

Menos

Proyección de despachos al consumo interno hasta la próxima liberación (en hl)

Menos

Proyección de exportaciones de vino hasta la próxima liberación (en hl)

Menos

Vino que se envía a destilería y otros usos industriales en el año en curso (en hl)

Más

Edulcoración de vinos (en hl)

Más

Incentivo a las exportaciones en Mendoza (en hl)

Total de vino excedente a la próxima liberación (en hl)

Dividido

Despachos más exportaciones mensuales promedio proyectado (en hl)

Meses de comercialización excedente a la próxima liberación

$$\begin{array}{c}
 \text{Menos} \\
 \text{Meses de comercialización excedente } \textbf{objetivo} \text{ de la regulación} \\
 \hline
 \text{Meses de comercialización excedente que se debería diversificar a mosto} \\
 \text{Por} \\
 \text{Comercialización mensual promedio proyectado (en hl)} \\
 \hline
 \text{Total de vino que se debería destinar a mosto (en hl)} \\
 \text{Por} \\
 \text{Relación técnica equivalente a uva (1,3 qq/hl)} \\
 \hline
 \text{Total de uva que se debería destinar a mosto (en qq)} \\
 \text{Dividido} \\
 \text{Pronóstico de cosecha total para el año en curso (en qq)} \\
 \hline
 \boxed{\text{Pauta diversificadora}}
 \end{array}$$

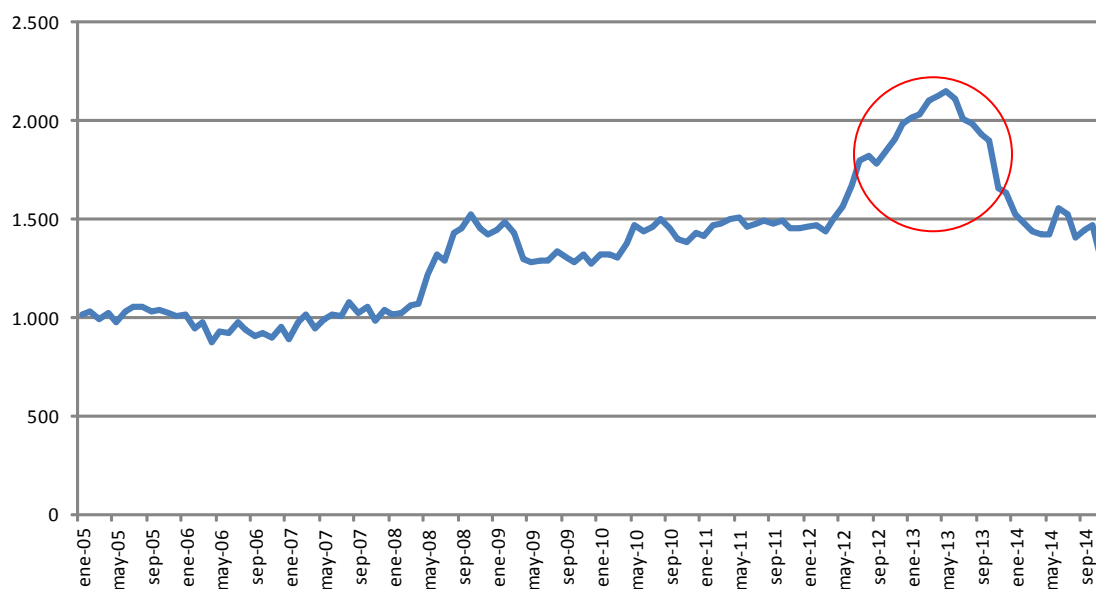
Si bien este cálculo asume muchas proyecciones futuras, como el comportamiento de los despachos al consumo interno y de las exportaciones, estas variables no muestran una elevada volatilidad. Por lo tanto, son bastante predecibles y existen herramientas econométricas para que esta predicción se realice con bastante exactitud.

Además, la industria cuenta con un organismo fiscalizador (INV) que permanentemente monitorea el nivel de stock vínicos, de manera que cualquier desviación pueda ser corregida con políticas (públicas o privadas) de control de oferta.

Los excedentes de mosto: un nuevo talón de Aquiles del Acuerdo Interprovincial

A partir del precio récord logrado por el jugo concentrado de uva en el año 2013 (ver siguiente gráfico), en la Argentina comenzó a verse un fenómeno extraño: la acumulación en forma crónica de excedentes de mosto en bodega.

Evolución del precio promedio de importación de jugo concentrado de uva,
Estados Unidos de América, ene-2005/nov-14



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de USDA

Desde la puesta en marcha del Acuerdo Interprovincial, **lo normal fue que todo el mosto que se elaboró por encima de las necesidades de edulcoración de los propios establecimientos vitivinícolas, se terminó exportando**. Por tanto, la variable de ajuste, siempre, fue el precio. Es decir que, puede darse la posibilidad en dónde el precio obtenido por el producto no resulte rentable para los productores y/o los elaboradores de la materia.

Sin embargo, desde hace dos años que la industria convive con excedentes de mosto más allá de la baja significativa de su precio, en el ámbito internacional y local.

Una explicación del fenómeno fue que el precio récord del primer semestre de 2013, llevó a que las empresas concentradoras de jugo de uva pagaran elevados precios por la materia prima.

Lo concreto es que, a partir del segundo semestre de 2013, el precio internacional del jugo concentrado de uva comenzó a bajar abruptamente y los actores del mercado local decidieron no convalidar el quebranto ocasionado por el mal cálculo realizado, dando el puntapié inicial del proceso de acumulación de stocks, llegando a la vendimia 2014 con un excedente de mosto equivalente a 50.000 toneladas de jugo concentrado de uva.

Durante esa vendimia el INV pronosticó la cosecha más baja de la última década (menos de 20 millones de quintales de uva entre las provincias de Mendoza y San Juan) motivando a los Gobiernos provinciales a establecer una pauta diversificadora muy baja: 18%.

Terminada la cosecha quedó a la vista el grosero error de pronóstico del INV, ya que la producción terminó siendo, prácticamente, normal: unos 26 millones de quintales. Sin embargo, la señal enviada desde el Gobierno hizo que se elaborara, relativamente, poco mosto.

Así y todo, pasó un año y la Argentina mantiene el remanente de mosto en bodega, debido a que las exportaciones totales de 2014 fueron de 118.000 toneladas de jugo concentrado de uva, un 7% por debajo del año anterior; a un precio promedio en dólares 25% más bajo.

Ahora bien, esta vez no se puede argumentar que el problema fueron los elevados costos, ya que por la materia prima se pagó, en moneda local, un 5% menos respecto al año anterior. A la vez que, hubo una devaluación del orden del 48%.

En síntesis, los costos en dólares se redujeron entre un 35 y 40%, lo que sobre compensa la caída del precio promedio de exportación mencionado anteriormente, dejando un margen superior a los 10 puntos porcentuales, a favor del exportador.

Lo concreto es que el stock de mosto en bodega no se redujo.

Esta situación fue que llevo al sector organizado, a través de la figura de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), a solicitarle al Poder Ejecutivo Nacional que apoye la aprobación en el Congreso de la Nación del proyecto de Ley de Edulcoración de bebidas analcohólicas con jugos concentrados de frutas. Básicamente, a través de un incentivo fiscal vía Impuestos Internos, los fabricantes de bebidas analcohólicas (principalmente gaseosas) tendrían incentivos a edulcorarlas con jugos concentrados de frutas, de los cuales el de uva tiene ciertas ventajas competitivas. Según los cálculos de los autores del Proyecto de Ley, de esta manera se le encontraría destino, vía mercado interno, al equivalente a 50.000 toneladas anuales de jugo concentrado de uva.

Evidentemente, **estas acciones dejan en claro las dudas del sector respecto de la expansión del mercado externo de jugo concentrado de uva y, por tanto, pone una especie de techo al Acuerdo Interprovincial.**

Fideicomiso del Mosto

Introducción

Este instrumento de política económica tiene como principal objetivo mejorar la distribución intersectorial de la renta vitivinícola entre los distintos eslabones y unidades de negocio de la cadena vitivinícola argentina, favoreciendo a los productores y elaboradores en aquellos contextos en que, por alguna circunstancia, opera el poder de mercado que otorga la concentración y se paga por la materia prima precios por debajo de lo que indicaría la libre competencia.

Esta política fue aplicada, primeramente, por el Gobierno de Mendoza durante la temporada 2006 y, el éxito de sus resultados, permitió su continuidad hasta la actualidad.

Sin embargo, la gran discrecionalidad con la cual se utilizó durante las últimas campañas, distorsionaron sus resultados.

Caracterización del Mercado e Hipótesis Previas

Dentro de la vitivinicultura mendocina se destacan 3 unidades de negocio:

- Vinos de calidad
- Vinos básicos
- Jugo concentrado de uva (JCU)

La estructura de la cadena productiva para cada una de las unidades de negocio mencionadas es muy parecida y se compone de los siguientes eslabones:

1. Producción Primaria (uvas de baja y alta calidad enológica)
2. Elaboración (vinos básicos, de calidad y jugo de uva o mosto)
3. Fraccionamiento (vinos básicos y de calidad) y Concentración (jugo de uva)
4. Comercialización a los mercados interno y externo (vinos básicos, de calidad y JCU)

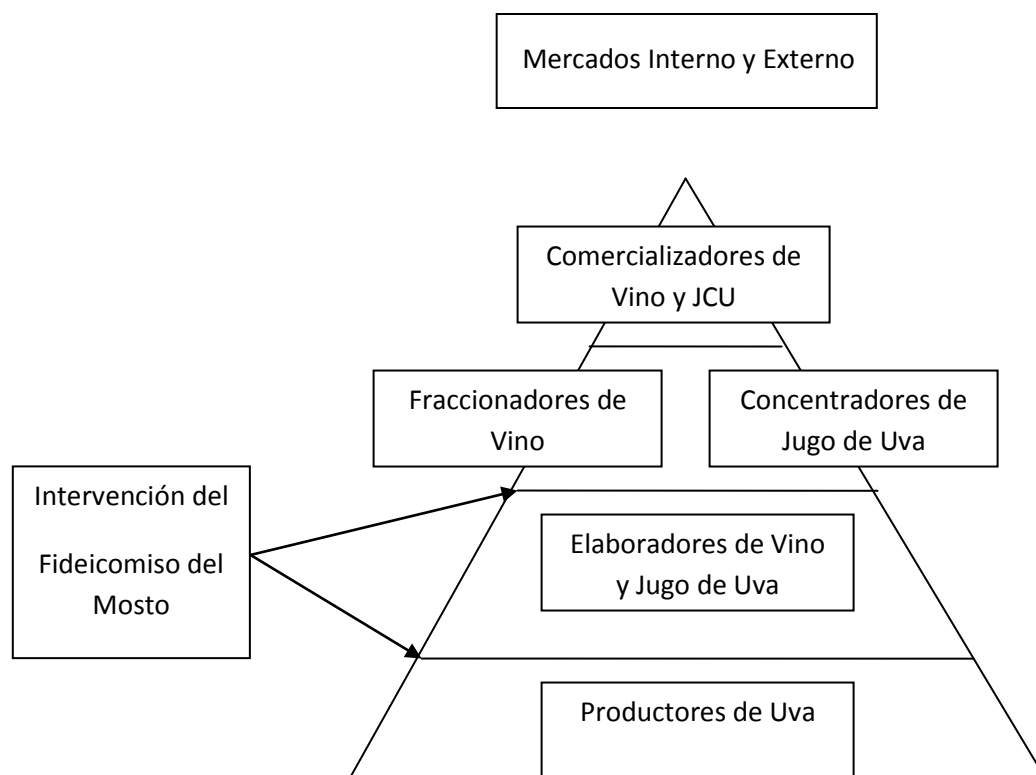
La estructura de la cadena productiva para cada una de las unidades de negocio mencionadas tiene forma triangular, en términos de número de actores que involucran cada uno de los eslabones citados.

En la base, se ubican los productores de uva, por encima de ellos se encuentran los elaboradores de vino y/o jugo de uva. Un escalón más arriba están los fraccionadores de vino y los concentradores de jugo de uva. Finalmente, en la parte superior de la estructura están los comercializadores (normalmente son los mismos fraccionadores de vino y/o concentradores de jugo de uva) que atienden los mercados interno y externo (Ver Gráfico 1).

En fideicomiso del mosto interviene directamente en el negocio del jugo concentrado de uva, intentando corregir el precio que se paga por la materia prima. Sin embargo, debido a las interrelaciones existentes en la cadena productiva, los efectos de la política se trasladan al negocio de la comercialización de vinos, como se verá más adelante.

Básicamente, interviene en el mercado de compra de uva con aptitud para la elaboración de mostos (Criolla Grande y Cereza, principalmente) y/o, posteriormente, en el mercado de traslado de mosto sulfitado. En ambos casos, el objetivo es elevar el precio de la uva y/o del mosto sulfitado, en aquellos casos en que se observan precios por debajo de un esquema competitivo.

Estructura de la cadena productiva vitivinícola según distintos eslabones que la componen



Nota: algunas empresas se encuentran integradas verticalmente y participan en más de uno de los eslabones de la cadena productiva.

Situación de cada Unidad de Negocio previa a la implementación de la política

En cuanto a los vinos de calidad, la situación observada previa a la cosecha 2006 era relativamente favorable, ya que la comercialización de estos vinos mostraba una tendencia creciente tanto en el mercado interno como en el externo.

Este subsector mostraba dinamismo y crecimiento sostenido por el gran proceso de reconversión y de plantación de nuevos de viñedos con variedades de alta calidad enológica, el cual posteriormente derivó en un insipiente exceso de oferta que comenzó a menguar la retribución que recibían los productores de uvas y los elaboradores de vino de alta calidad enológica. No obstante, los precios pagados por las uvas o los vinos correspondientes a las variedades Malbec, Cabernet Sauvignon, Merlot, Syrah, Chardonnay, Sauvignon Blanc, entre otras, durante la temporada 2006, permitían una rentabilidad “razonable” para los productores y elaboradores.

En lo que hace a los vinos básicos, la situación era exactamente la inversa a la descrita anteriormente, ya que la demanda interna mostraba una tendencia sostenida a la baja desde principios de la década de los ochentas, mientras que las exportaciones no alcanzaban a

compensar el excedente de oferta que esta situación de mercado interno generaba; mas allá de que la superficie implantada con variedades de baja calidad enológica se retrajo fuertemente durante la década de los noventa y principios del Siglo XXI. Por tanto, la situación respecto de los precios pagados por las uvas y los vinos elaborados con estas variedades mostraba un escenario y una proyección negativa.

Finalmente, en el caso del jugo concentrado de uva el mercado de destino es totalmente distinto al del vino, ya que se comercializa como azúcar de uva, compite con otros jugos concentrados, como el de manzana y pera, y se utiliza como insumo en las industrias de gaseosas, jugos, golosinas, farmacia, etc. Las mismas uvas de baja calidad enológica que sirven de materia prima para la elaboración de vinos blancos escurridos básicos, son las que se utilizan para elaborar jugo de uva, debido a su gran contenido de azúcar y los altos rendimientos que alcanzan.

Esta unidad de negocio se desarrolló en la Argentina como fruto de una política de control de oferta denominada “Acuerdo Mendoza San Juan”, que fue analizado en el apartado anterior.

El contexto durante 2006 era favorable respecto de la demanda de jugo concentrado de uva (el 80/90% son exportaciones), ya que habían buenas expectativas de crecimiento. Sin embargo, los precios de las uvas destinadas a producir jugo de uva como el producto en si corrían la misma suerte que en el caso de los vinos básicos. Es decir, la tendencia era a la baja.

Justificación de la Política: las Hipótesis Previas³⁵

Las hipótesis previas que sustentan la política son:

- El mercado de traslado del jugo de uva o mosto sulfitado muestra un elevado grado de concentración en la demanda y sus actores, en ocasiones, ejercen ese poder de mercado.
- Los precios del vino blanco básico y del jugo de uva muestran una correlación, casi perfecta, en el tiempo.
- Los precios de los productos vitivinícolas en el mercado de traslado local muestran un comportamiento cíclico.
- Argentina como exportador de jugo concentrado de uva puede ser considerado como “país grande”, debido a su importante participación en el mercado mundial extra Unión Europea, que no es explotado por la falta de una estrategia de cooperación entre las empresas exportadoras.

Poder de Mercado

En lo que respecta a la estructura de mercado concentrada (oligopsonio), el siguiente cuadro muestra la relativa concentración de la demanda en el año 2004: las cinco primeras firmas exportadores acumulaban el 67% del mercado.

³⁵ Este apartado fue escrito en base a un trabajo del Lic. Alfredo Aciar presentado y aprobado por la Asociación Argentina de Economía Política para la Reunión Anual de 2008.

Exportaciones argentinas de jugo de uva por empresa proveedora, 2004

Orden	Empresa Exportadora	Volumen exportado en ton	Participación relativa
1	Empresa A	24.813	22%
2	Empresa B	23.942	21%
3	Empresa C	9.816	9%
4	Empresa D	9.494	9%
5	Empresa E	6.984	6%
6	Empresa F	6.293	6%
7	Empresa G	6.075	5%
8	Empresa H	5.550	5%
9	Empresa I	2.631	2%
10	Empresa J	2.545	2%
Total de Empresas		111.572	100%

Fuente: Ministerio de Economía sobre la base de datos de Caucaia

En tanto que, por el contrario, en el caso de los proveedores de mosto o jugo de uva: los 10 establecimientos vitivinícolas que mayor volumen de jugo de uva elaboraron en la temporada 2005, en forma agregada, no alcanzan el 15% de la oferta del mercado (ver siguiente cuadro).

Elaboración de mostos por bodega, Mendoza, 2005

Orden	Bodega	Volumen elaborado en hl	Participación relativa
1	Bodega A	64.706	2,1%
2	Bodega B	56.241	1,8%
3	Bodega C	53.745	1,7%
4	Bodega D	46.947	1,5%
5	Bodega E	45.101	1,4%
6	Bodega F	41.202	1,3%
7	Bodega G	41.000	1,3%
8	Bodega H	40.658	1,3%
9	Bodega I	38.754	1,2%
10	Bodega J	36.500	1,2%
Otras		2.653.747	85,1%
Total		3.118.601	100,0%

Fuente: Ministerio de Economía

También se puede ver una comprobación empírica del poder de mercado por parte de los demandantes de mosto en el trabajo, "Estructura del Mercado de Traslado de Mosto Sulfitado: ¿Ejercicio de Poder de Mercado o Competencia?"³⁶, en el cual a partir de un modelo se derivan las ecuaciones que incluyen las variables que determinan el precio que se debería pagar por la materia prima ante dos situaciones extremas: Monopsonio y Competencia Perfecta, las que se transcriben a continuación:

³⁶ **Aciar Alfredo**, "Estructura del Mercado de Traslado de Mosto Sulfitado: ¿Ejercicio de Poder de Mercado o Competencia?". Anales AAEP, Salta, 2006, Pág. 5.

Monopsonio

Competencia Perfecta

$$\boxed{P_{MS} = \frac{A}{\alpha * \left(1 + \frac{1}{\varepsilon}\right)}} \quad (1) \quad \text{vs} \quad \boxed{P_{MS} = \frac{A}{\alpha}} \quad (2)$$

Donde:

P_{MS} es el precio promedio pagado por el mosto sulfitado (materia prima)

A representa el diferencial entre el precio internacional que recibe el exportador por la venta de una tonelada de JCU menos la sumatoria del resto de los costos variables (costo de concentración, costo de envasado, costo de transporte, etc.) para producir una tonelada de JCU.

α es un coeficiente técnico que indica la cantidad de litros de mosto sulfitado necesarios para producir una tonelada de JCU (existe una convención que esta relación es igual a 3.300) .

ε es la elasticidad precio de la oferta de mosto sulfitado.

Una cuestión muy interesante que surge de las ecuaciones (1) y (2) es que en aquellos casos en que el valor de la elasticidad precio de la oferta de mosto sulfitado (ε) es muy elevada (cuando el precio se modifica levemente, la cantidad ofrecida cambia significativamente), los resultados de ambas son similares. Es decir que, mientras más elástica es la oferta de sulfitado en el mercado de traslado, menor es la posibilidad de que se ejerza el poder de mercado.

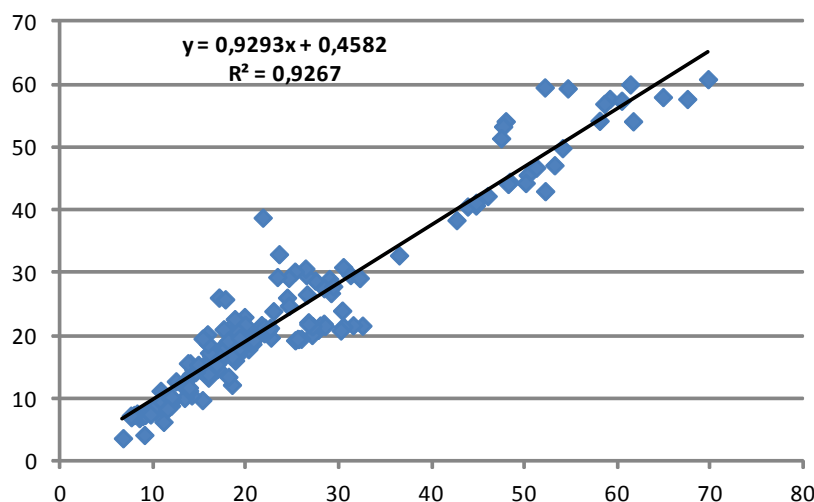
En el citado trabajo se realiza una estimación de los costos de las empresas concentradoras de jugo de uva, de modo de calcular el valor del parámetro A y de esta forma obtener el valor teórico de la ecuación (2); o sea, el caso de competencia perfecta.

El valor resultante para el mes de marzo de 2006 fue de \$0,45 por litro sulfitado. Sin embargo, el precio promedio registrado por la Bolsa de Comercio de Mendoza S.A. en el mismo periodo no alcanzaba a los \$0,40 por litro. Por lo tanto, existía una brecha cercana al 15%.

Relación entre los mercados del vino blanco y del mosto

Respecto de la correlación entre los precios del vino blanco y del mosto sulfitado o jugo de uva, en el siguiente gráfico se puede comprobar perfectamente esta hipótesis, ya que el R cuadrado de la regresión entre ambas variables se encuentra cerca del 93%.

Dispersión entre el precio del mosto sulfitado y del vino blanco, Mendoza, ene-1991/dic-2005

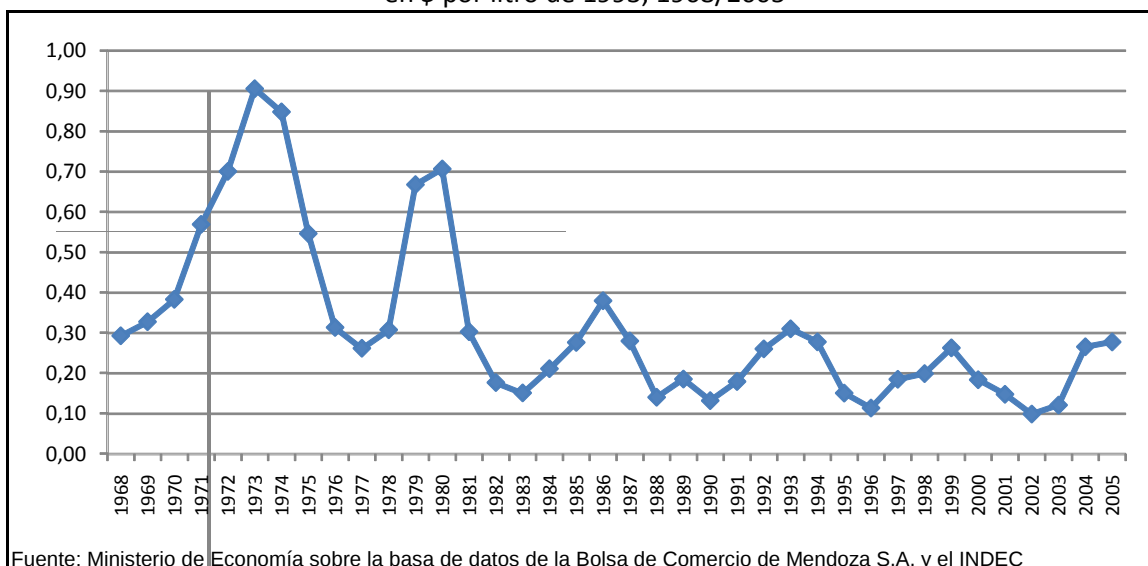


Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la Bolsa de Comercio de Mendoza S.A.

Los ciclos de la vitivinicultura

Para demostrar que los precios de los productos vitivinícolas muestran un comportamiento cíclico en el mercado de traslado local, basta con ver el siguiente gráfico, dónde se muestra la evolución del precio del vino blanco³⁷ deflactado³⁸ para el periodo 1968/2005.

Evolución del precio promedio anual constante del vino blanco,
en \$ por litro de 1993, 1968/2005



Fuente: Ministerio de Economía sobre la base de datos de la Bolsa de Comercio de Mendoza S.A. y el INDEC

³⁷ Se utiliza el precio del vino blanco, ya que es un precio "referencial" para toda la industria.

³⁸ En forma equiproportional por Índice de Precios al Consumidor (IPC) y por el Índice de Precios Internos Mayoristas (IPIM) a valores constantes de 1993

Evidentemente, las recurrentes oscilaciones de la curva prueban la veracidad de la hipótesis planteada. El principal argumento que dispara los ciclos son las disminuciones en el volumen cosechado de uvas, debido a contingencias climáticas; pero también inciden otras variables como por ejemplo el incremento de la demanda externa por vinos a granel.

Argentina: país grande en el mercado mundial de JCU

Finalmente, en lo que hace a la situación de Argentina como “país grande” dentro del negocio mundial del jugo concentrado de uva, en el próximo cuadro, se pueden apreciar los volúmenes importados por los principales mercados de jugo concentrado de uva para el año 2004, sin tener en cuenta a los países de la Unión Europea (UE), ya que entre países importadores y exportadores de esa región, se compensan los volúmenes comercializados.

Las empresas exportadoras argentinas proveyeron alrededor de 110.000 toneladas; es decir, un tercio del mercado extra UE.

Principales mercados importadores de jugo de uva extra UE, 2004

País	Volumen Importado en ton
Estados Unidos de América	205.975
Canadá	40.130
Japón	34.672
Corea, República de	14.998
Federación de Rusia	11.003
Chile	6.364
China	6.211
Sudáfrica	3.497
México	3.448
China, RAE de Hong Kong	3.075
Libia, Jamahiriya Árabe	2.804
Malta	2.509
Australia	2.194
Otros	24.915
Subtotal	336.880

Fuente: Ministerio de Economía sobre la base de datos de FAO

Sin embargo, las empresas exportadoras de jugo concentrado de uva no aprovechan esta posición de mercado. En su afán por vender más volumen, compiten entre sí ante los compradores reduciendo los precios de venta del producto. Luego, estos menores precios se trasladan hacia el mercado de las materias primas (uva y mosto sulfitado), ya que los precios del resto de los insumos utilizados en la producción de jugo concentrado de uva se encuentran dados para los exportadores.

Caracterización del Instrumento de Política Económica Utilizado

Partiendo de la base de las hipótesis descriptas, el Gobierno de Mendoza decidió llevar adelante una política de intervención en el mercado de uvas durante la cosecha 2006 con los siguientes objetivos:

- Incrementar el precio promedio de las uvas básicas.

- Financiar a pequeños y medianos productores, a través de la compra de la totalidad o parte de su producción.
- Acumular un volumen relevante de mosto para luego comercializarlo en el mercado.

Básicamente, lo que buscó esta política fue redistribuir la renta oligopsónica del eslabón concentrador-exportador de jugo concentrado de uva, entre los productores beneficiarios directos o indirectos de la operatoria.

La operativa y procedimiento que siguió el Gobierno fue:

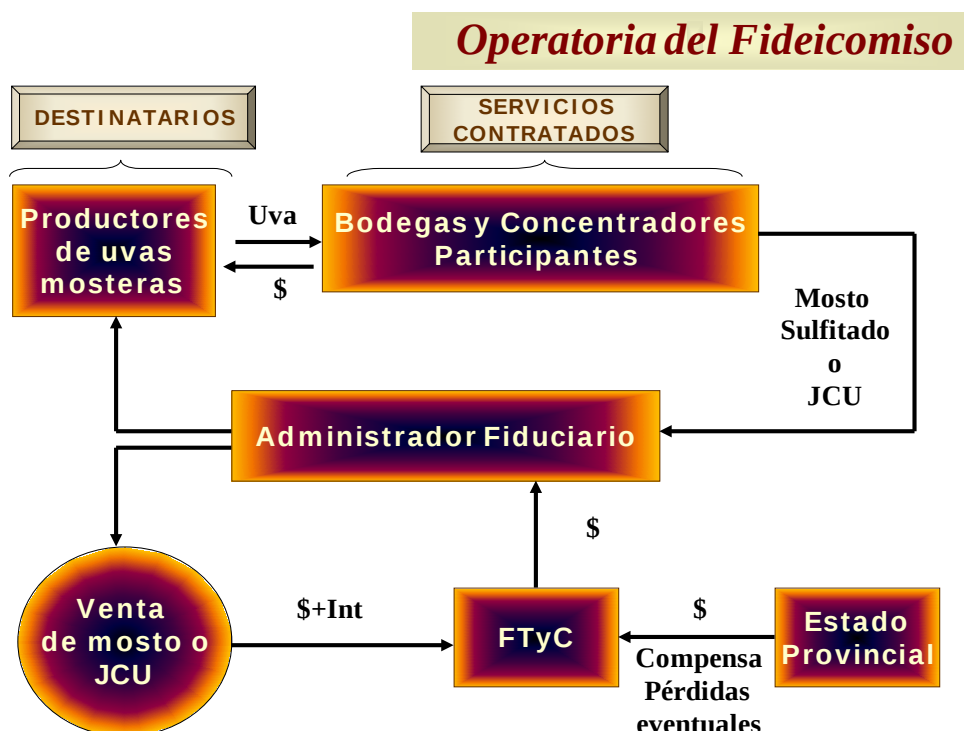
1. Determinar el precio techo que podía alcanzar el jugo concentrado de uva (JCU) en el mercado internacional³⁹.
2. Determinar, en función de la estructura de costos de un exportador de JCU y de un margen de rentabilidad competitivo, cuanto es el precio máximo que podría pagarse por la materia prima: uva o mosto sulfitado.
3. Definir el volumen mínimo que debería comprar el Gobierno para equiparar el poder oligopsónico de las empresas exportadoras de JCU.
4. Comprar uva durante la cosecha al precio determinado en el punto 2 y destinarla a la elaboración de mosto sulfitado en establecimientos vitivinícolas contratados para tal fin, en función a su ubicación territorial, sus estándares de calidad y su "*character*" crediticio.
5. Vender el mosto sulfitado o concentrado⁴⁰ a precios que cubrieran los costos del Operativo (compra de materia prima, costo de elaboración, costo de concentración, costos de logística, costo financiero y, finalmente, costos estructuración y administración de la operatoria).
6. En caso de lograr un resultado económico negativo, el Estado Provincial lo absorbía.

De esta manera y partiendo del supuesto de que los cálculos realizados en los puntos 1, 2 y 3 mencionados anteriormente sean los correctos, el proceso de formación de precios se transforma en un juego de sumas positivas, ya que el productor y/o elaborador recibe un mejor precio por la uva o el mosto sulfitado, el concentrador-exportador un mayor precio por el JCU, el Gobierno mayores impuestos por incremento de la actividad económica y, como efecto indirecto, casi todos estos beneficios se trasladan al mercado del vino, siempre y cuando, el aumento de los precios de este producto no se traduzcan en pérdida de consumidores internos o externos.

³⁹ Este paso es vital para el éxito de la operatoria, porque cuando se estiman precios por encima del mercado, se producen pérdidas cuantiosas que afectan al fisco y a al sector en general por formar precios distorsionados.

⁴⁰ En caso de ser necesario, la política incluía la posibilidad de agregar valor al producto.

El proceso descripto se puede visualizar en el siguiente esquema:



En concreto, el Gobierno de Mendoza logró establecer por Ley el esquema antes mencionado fijando dos variables: el monto total a invertirse en el fideicomiso (\$35.000.000) y el precio de contado que debería pagarse por la uva básica (\$0,32 por kilogramo más IVA).

Posteriormente, el Administrador Fiduciario designado por Ley (Mendoza Fiduciaria S.A.) comenzó con el proceso de selección de los establecimientos vitivinícolas que elaborarían las uvas compradas a los productores. Una vez seleccionados, se procedió a la negociación para determinar las condiciones del contrato de elaboración, las cuales fueron uniformes para todos. A partir de ese momento, se procedió a la compra de uva, la cual ingresaba a los establecimientos seleccionados (con el contralor de supervisores) y el bodeguero extendía un certificado al productor, donde constaba el volumen ingresado. Con ese documento, el productor cobraba su cheque en el administrador fiduciario.

Después de todo el proceso y terminada la elaboración, el administrador fiduciario se constituía en el propietario de un importante volumen de mosto diseminado en todas las bodegas participantes de la Operatoria, el cual era controlado permanentemente por especialistas contratados para tal fin y por el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), organismo con el cual se firmo un Convenio para resguardar la conservación del producto.

Por último, a solicitud del fiduciante, Mendoza Fiduciaria S.A llamaba a concurso para la compra del producto en el estado en que se encontraba (mosto sulfitado) o en forma concentrada. A esos llamados, concurrían los compradores interesados expresando los volúmenes requeridos, el precio

ofertado y las condiciones de pago (en caso de compras financiadas, debían ofrecer las garantías correspondientes).

Estos llamados a concurso se repetían sistemáticamente hasta la venta total del mosto o hasta la fecha de liquidación del fideicomiso (15 de febrero del año 2007), lo que ocurriera primero.

En el caso concreto del fideicomiso 2006, se logró vender la totalidad de los mostos antes de finalizar el año.

Durante el año 2007, el instrumento volvió a ser aplicado por autorización de la Ley 7.671 que repetía, básicamente, el mismo esquema, pero esta vez se permitió al fiduciario la posibilidad de comprar uva en forma financiada y mosto sulfitado, luego de finalizado el periodo de elaboración.

Con este aditamento, el instrumento demandó un aumento significativo en los recursos invertidos, pero ganó la posibilidad de intervenir también en el mercado de traslado, con el objetivo de evitar que los concentradores de jugo de uva transfieran el ejercicio de poder de mercado a las compras realizadas en dicho mercado, tal cual había ocurrido durante el año 2006.

Durante los años posteriores (excepto el 2009 dónde no se aplicó) y hasta la actualidad, se continuó con la utilización de esta herramienta de política económica. Sin embargo, entendemos que a medida que pasaron los años, los administradores de la política se fueron apartando de los supuestos e hipótesis en los cuales se fundamentó su creación y, por tanto, se obtuvieron malos resultados en términos de los objetivos que sustentan esta política, sobre todo, durante las dos últimas temporadas.

Puntualmente, nos referimos a la determinación de precios "políticos" para la uva o el mosto comprado durante las campañas 2013 y 2014. Éstos se establecieron en un nivel por encima de lo que aconsejaba la situación del mercado, trayendo aparejado pérdidas para el fisco y otras consecuencias indeseadas.

Durante la cosecha 2013 se pagó un precio elevado por la materia prima y, una vez terminada la elaboración, se insistió comprando mosto sulfitado a precios relativos similares, cuando el precio del JCU había comenzado a descender en el ámbito internacional. El resultado de no asumir rápidamente el error de cálculo fue la acumulación innecesaria de stocks que no se pudieron exportar y una cuantiosa pérdida para el Estado de alrededor del 40% de la inversión realizada.

Durante la cosecha 2014, se observó una situación similar, pero agravada por un mayor error de cálculo al momento de establecer el precio de la uva y por una caída sistemática del precio internacional del JCU durante todo el año.

Por estas razones concluimos lo siguiente:

El fideicomiso se hizo para evitar que los concentradores de jugo de uva ejerciten su poder de mercado sobre productores y elaboradores, pero siempre con el techo del precio internacional del producto.

La clave está en determinar un precio que sea tolerable por ese mercado. En el caso de que no alcance para cubrir los costos del productor y/o elaborador, pues bien, la respuesta es que estamos teniendo problemas de competitividad en dicho negocio y hay que buscar soluciones por otra vía (tipo de cambio, beneficios fiscales, financiamiento a tasa subsidiada, etc.).

Recordar que este instrumento complementa al Acuerdo Mendoza San Juan, ya que le permite a Mendoza cubrir el porcentaje de mosto que dejan de hacer los establecimientos vitivinícolas beneficiados por la compensación por exportaciones y la mesa asignadora de cupos. Por lo tanto,

ayuda a un control más estricto de la oferta de vinos y a regular los precios en el mercado de traslado.

En este sentido consideramos que el mecanismo para determinar el precio a pagar y los volúmenes de uva y/o mosto a comprar deberían institucionalizarse (por Ley con su correspondiente Decreto Reglamentario), al igual que el mecanismo de venta del producto. De esta manera, se le quitaría discrecionalidad a la operatoria y se minimizarían los errores de cálculo y, por ende, los efectos indeseados.

Capítulo VI

Políticas Regionales: El caso de la Yerba Mate

Funcionamiento del instrumento

En este apartado se analizará, puntualmente, el caso paradigmático de una política dirigida a mejorar la distribución de la renta entre los diferentes actores de la cadena productiva, a lo largo del tiempo.

Estamos hablando del caso de la yerba mate, producto regional de la Mesopotamia Argentina, que se localiza principalmente en las provincias de Misiones y Corrientes y que tiene una estructura productiva similar al de la vitivinicultura, por tratarse, de un cultivo industrial.

Este mecanismo se creó **por Ley Nacional N° 25.164, promulgada en el mes de marzo de 2002, la cual crea el Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM)**, organismo de derecho público no estatal que tiene jurisdicción en toda la República Argentina; y que tiene entre sus objetivos: **promover, fomentar y fortalecer el desarrollo de la producción, elaboración, industrialización, comercialización y consumo de la yerba mate y derivados en sus diferentes modalidades de consumo y usos, procurando la sustentabilidad de los distintos sectores involucrados en la actividad.**

Puntualmente, **el análisis se concentrará en una de las funciones de dicha entidad**, según reza el Inciso r del Artículo 4°: **"Acordar semestralmente entre los distintos sectores participantes del INYM el precio de la materia prima."**

Los sectores participantes del INYM son:

- a) Un representante designado por el Poder Ejecutivo nacional.
- b) Un representante designado por el Poder Ejecutivo de la provincia de Misiones.
- c) Un representante designado por el Poder Ejecutivo de la provincia de Corrientes.
- d) Dos representantes designados por las entidades del sector industrial.
- e) Tres representantes designados por las entidades que nuclean a los productores primarios.
- f) Dos representantes por las cooperativas agrícolas que participen en el negocio yerbatero.
- g) Un representante designado por las entidades que nuclean a los obreros rurales del sector.
- h) Un representante de las entidades que nuclean a los secaderos.

El precio acordado se basa en el precio promedio de venta al consumidor de los productos elaborados con yerba mate, según las condiciones y estándares de calidad que se encuentra fijados en la reglamentación de la Ley. El incumplimiento del mismo hace pasible al infractor de multas graduables.

En caso de que las partes no llegasen a un acuerdo, la cuestión se someterá al arbitraje del Ministerio de Agricultura de la Nación, quien deberá laudar en el tema.

El mecanismo de la fijación del precio de la materia prima se especifica en el Decreto Reglamentario (N° 1240/2002) de la citada Ley, en los Artículos que van del 10 al 19.

Ahí se especifica que **se considera materia prima tanto a la hoja verde como a la yerba mate canchada y que el precio de la materia prima deberá ser fijado por el Directorio del INYM en forma unánime, en Sesión Especial que se convocará al efecto cada semestre.**

El precio de la materia prima se establecerá para los periodos semestrales de abril a setiembre y de octubre a marzo de cada año, siendo facultad del órgano directivo acordar mecanismos de ajuste en caso que se modifiquen sustancialmente los valores.

Para la determinación del precio promedio de venta al consumidor que, será tomado como base para la fijación del precio de la materia prima, **se tendrán en cuenta los productos elaborados con el CIENTO POR CIENTO (100%) de yerba mate con palo, envasados en fracciones de UN (1) Kg.**

El INYM tomará en consideración el precio de venta en góndola de las marcas que representen el CINCUENTA POR CIENTO (50%) del volumen de las ventas del mercado interno mejor posicionado.

Para la determinación del precio de la materia prima, el Directorio deberá contar, entre otros elementos, con la información de costos de cada uno de los sectores de la actividad. Los costos de la producción primaria deberán, ser determinados teniendo en cuenta la modal productiva de las explotaciones agropecuarias de la región productiva de yerba mate.

El precio de la materia prima no podrá ser inferior al importe que resulte necesario para desarrollar la actividad productiva, incluyendo las cargas impositivas, laborales y provisionales, de conformidad a los costos, incluyendo una rentabilidad razonable.

El precio de la materia prima que se determine por acuerdo unánime del Directorio o por arbitraje del Ministro de Agricultura, será obligatorio para todos los sectores, estén o no asociados a una determinada entidad. Su incumplimiento será pasible de las sanciones de la Ley.

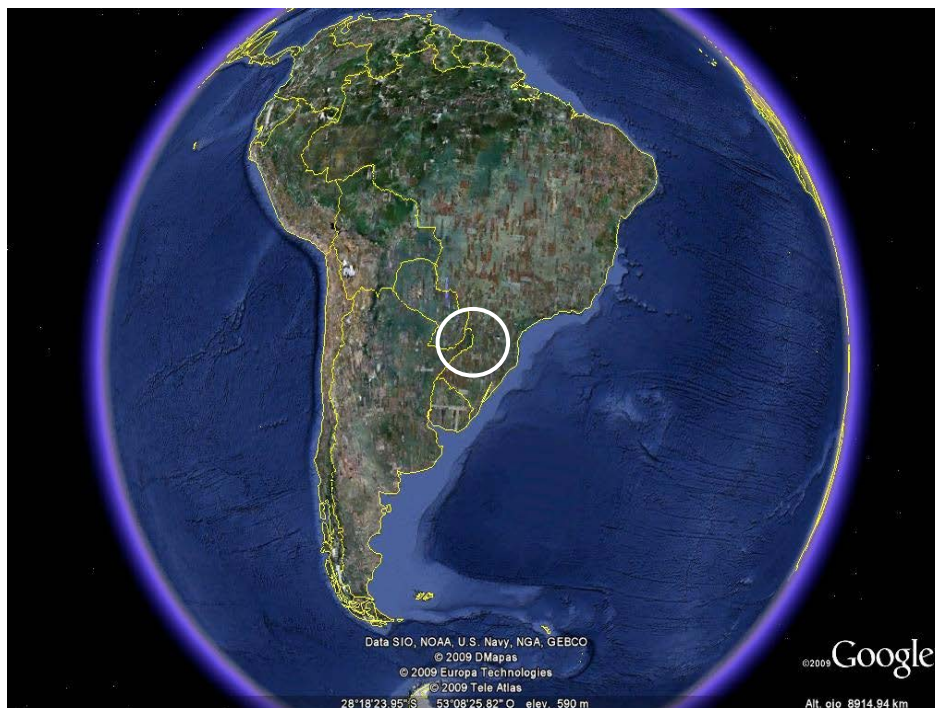
Las infracciones a la Ley, a su reglamentación y a las disposiciones que en su consecuencia se dicten por parte del Poder Ejecutivo y/o el Consejo Directivo del INYM, y sin perjuicio de la aplicación de las disposiciones penales que pudiesen corresponder, serán sancionadas de la siguiente manera:

- a) Apercibimiento.
- b) Multa de hasta por el equivalente de 1.000.000 Kg. de yerba mate canchada al precio promedio vigente en zona productora al momento de la multa.
- c) Decomiso del producto.
- d) Inutilización del producto.
- e) Destrucción del producto o destino que fije el Instituto.
- f) Clausura del establecimiento infractor.

Análisis del Negocio Yerbatero

En la próxima imagen se puede ver la única región en todo el globo dónde se produce yerba mate.

Región Productora

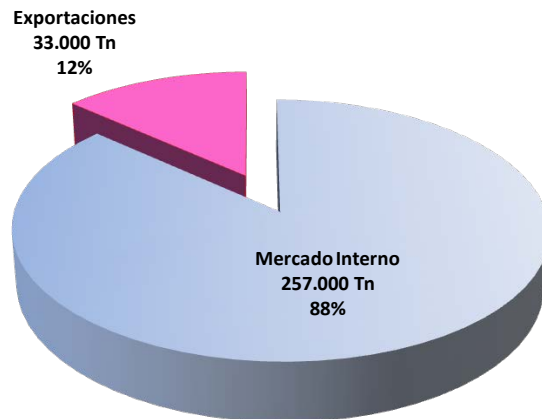


La superficie productiva alcanza las 341.000 hectáreas, distribuidas entre Argentina (61%), Brasil (29%) y Paraguay (10%).

Dentro de la República Argentina, este cultivo se desarrolla exclusivamente en las provincias de Misiones (90%) y Corrientes (10%), totalizando en 2013 unas 211.000 hectáreas cultivadas.

En cuanto a la demanda de la producción nacional, en el siguiente gráfico se puede apreciar que de las 290.000 toneladas, la mayor parte se destina al consumo interno; aunque las exportaciones han mostrado un comportamiento creciente en los últimos años.

Mercados de destino



Fuente: INYM y Aduana año 2013

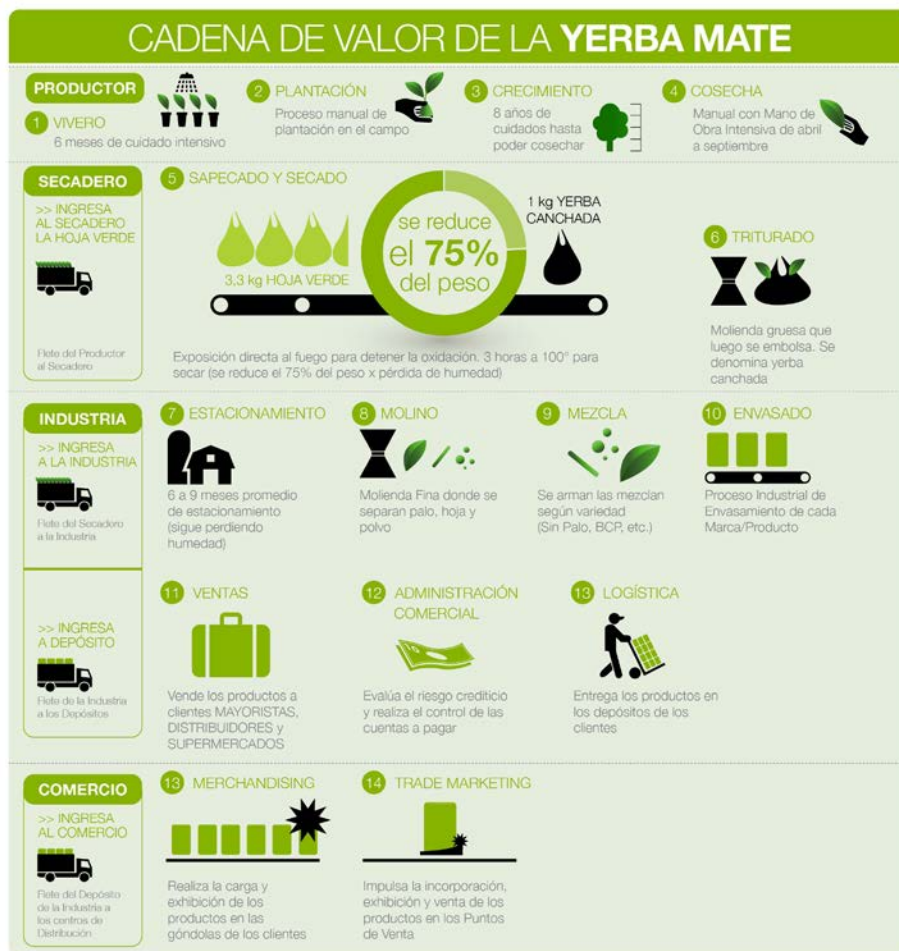
Según datos del INYM, los 18.65 productores que componen el sector primario de la cadena productiva yerbatera, plantaron en 2014 unas 220.000 hectáreas.

El tamaño promedio de los productores es de casi 12 hectáreas por productor. No obstante, el 75% de ellos poseen un cultivo que no supera las 10 hectáreas, según se puede observar en el siguiente cuadro. El rinde promedio de una hectárea de yerba mate alcanza a 4,3 toneladas de hoja verde o 1,3 toneladas de hoja canchada, aproximadamente.

Productores primarios de yerba mate según tamaño, Argentina, 2014

Estratos	Cantidad de productores	Superficie implantada	Tamaño promedio
Hasta 5 has	7.987	29.301	3,67
De 5 a 10 has	6.067	48.903	8,06
De 10 a 25 has	3.349	54.600	16,30
De 25 a 50 has	838	29.608	35,33
De 50 a 100 has	248	17.003	68,56
Más de 100 has	126	40.642	322,56
Total	18.615	220.057	11,82

Fuente: INYM



El esquema gráfico anterior muestra las diferentes actividades productivas que deben realizar cada uno de los eslabones de la cadena yerbatera.

En lo que respecta al sector primario, se destaca el hecho de que una planta de yerba mate alcanza su fase productiva recién a los 8 años y que, una vez que comienza a producir, la cosecha se realiza 100% en forma manual.

Luego viene el segundo eslabonamiento productivo, la yerba cosechada es llevada al secadero. Allí la hoja cosechada en verde pierde el 75% del peso. Es decir que, para lograr 1 kilogramo de yerba canchada (el producto final de esta etapa productiva) se requieren 3,3 kilogramos de yerba verde.

Seguidamente, aparece el tercer eslabonamiento productivo: la etapa industrial (molinos). Aquí la yerba canchada es estacionada entre 6 y 9 meses (dónde continua perdiendo humedad y algo de peso), para luego ser molida, mezclada y, finalmente, envasada con su correspondiente marca. A partir de esta etapa, la yerba está lista para ser vendida, pasando por las diferentes canales de distribución, hasta llegar al consumidor final dentro del mercado interno o fuera del país.

En lo que hace a la distribución de la renta entre los distintos eslabones de la cadena productiva, en el año del Bicentenario, el negocio yerbatero (contando hasta la etapa del molino) facturó un total de 412 millones de dólares. De este total, el sector productivo percibió el 30%, el eslabonamiento correspondiente al secado el 10% y los molinos el 60% restante. Por supuesto que estos valores son ingresos brutos y no tienen descontados los costos operativos y económicos de cada una de las etapas.

Análisis comparativo con la industria vitivinícola

El negocio yerbatero tiene algunas similitudes con la vitivinicultura por tratarse de dos cultivos industriales. Además, tienen una superficie cultivada similar, al igual que una parecida cantidad de productores primarios.

No obstante, **existen algunas razones que hacen presuponer que aplicar un esquema similar de determinación de precios mínimos sería complejo en el caso de la vitivinicultura.**

Estas cuestiones o limitantes económicas se pueden resumir en los siguientes puntos:

- **A diferencia de la yerba mate, la vitivinicultura se desarrolla en muchos países del orbe y Argentina, si bien es un productor y un consumidor importante, está lejos de tener la relevancia que alcanza en la yerba mate.**
- **El negocio vitivinícola tiene una mayor proporción de su producción que se destina al mercado externo (cerca del 40% si se contabiliza el jugo concentrado de uva).**
- **La vitivinicultura muestra una gama más diversas de productos y de precios.**
- **El jugo concentrado de uva (producto intermedio 100% exportable) absorbe entre un 25 y un 30% de la uva producida en Argentina.**
- **La elasticidad precio de la demanda interna de vinos básicos es mucho más elevada que la de la yerba mate. Esto es, fundamentalmente, por un tener importante sustituto: la cerveza.**

Los puntos enumerados **son una limitante para la aplicación de un esquema similar a toda la vitivinicultura**, por tanto la determinación de precios de la materia prima básica deberían tener en cuenta la realidad internacional del sector y/o de la macroeconomía argentina (tipo de cambio real) y/o de los precios de los sustitutos (cerveza) y/o de los precios de los restantes productos del sector (vinos de una gama más elevada de precios) para no provocar efectos indeseados en la demanda (externa y/o interna) que terminen generando desequilibrios respecto de la producción, llevando a la acumulación de mayores excedentes.

Además, existe la probabilidad de que los actores no se pongan de acuerdo en los precios de la materia prima. En este caso, debería laudarse algún organismo público nacional y/o provinciales.

No obstante, a favor de la medida se encuentra el hecho de que, **en el caso de los vinos fraccionados**, quedó demostrado en la segunda parte de la investigación que tanto el eslabón

fraccionador como el correspondiente a la distribución y comercialización tienen una renta positiva que podría ser redistribuida hacia los eslabones iniciales de la cadena productiva.

Obviamente, esta renta es mayor mientras mayor sea la gama de precios de los productos y, por ende, mayor chance de redistribuir la renta.

Por tanto, un proyecto en tal sentido, exige la cooperación y participación de estos dos eslabones en la determinación de los precios mínimos para la materia prima.

Una alternativa mucho más sencilla desde el punto de vista político y administrativo sería la generación de un gran operativo de compra de uvas (con las características señaladas) destinadas a la elaboración de vinos de calidad que, finalmente, sean comercializados a las grandes fraccionadoras de vinos localizadas en la región. Ni más ni menos que emular el esquema del Fideicomiso del Mosto, pero en este caso la materia prima serían las variedades de uvas de la gama más alta de precios.

La operatoria y el procedimiento que debería seguirse es la siguiente:

- Determinar el precio techo que puede alcanzar el vino varietal (con las características mencionadas) en el mercado nacional e internacional.
- Determinar, en función de la estructura de costos que tiene un fraccionador o exportador granelero de vinos varietales y de una rentabilidad “razonable”, cuanto es el precio máximo que podría pagar por la materia prima: uvas o vinos varietales.
- Definir las características que deben reunir las variedades de uva y/o vino a comprar y el volumen mínimo de materia prima (uva o vino) de esas variedades que debería adquirirse para equiparar el poder de mercado que ejercen las empresas fraccionadoras y/o exportadoras de vinos varietales, tanto en el mercado de uvas como en el de traslado de vinos varietales.
- Comprar uva durante la cosecha y destinarla a la elaboración de vinos varietales en establecimientos vitivinícolas contratados para tal fin (los cuales se seleccionan en función de su ubicación territorial, su tecnología, sus normas de calidad y su “carácter” crediticio). Luego, solamente de ser necesario, comprar vinos varietales después de la elaboración hasta el momento que comienza a ejercer su operatividad el periodo denominado “riesgo de heladas”.
- Finalmente vender el vino varietal a granel a precios que cubran todos los costos del Operativo (compra de materia prima, costo de elaboración, estructuración y administración de la operatoria).
- En caso de que la operatoria arroje un resultado negativo, el mismo será cubierto por el Estado (Nacional y/o Provincial).

De esta manera y partiendo del supuesto de que los cálculos realizados en los puntos 1, 2 y 3 mencionados anteriormente sean los correctos se conseguirá aliviar la situación económica de productores y elaboradores de este tipo de uvas.

Capítulo VII

Análisis de propuestas de políticas públicas que promueven mejorar la renta del sector primario

Introducción

En este apartado se analizarán diferentes propuestas de política pública que promueven mejorar la renta del sector primario, a saber:

- Régimen tributario especial que promueva las exportaciones del sector
- Emisión de títulos públicos para comprar y desnaturalizar el excedente vínico
- Fondo estabilizador de stocks vínicos
- Promoción de edulcoración de bebidas analcohólicas con jugos naturales
- Proyecto para mejorar la eficiencia en el riego
- Erradicación de superficie cultivada con variedades sin destino comercial
- Regulación de la implantación de viñedos

La selección de las propuestas se basó en el resultado que se tuvo de un taller de trabajo organizado con los socios de la Asociación de Viñateros de Mendoza con el objeto de indagar sobre la problemática de la vitivinicultura en general y del sector primario en particular, de modo de relevar y valorar la opinión de cada uno de los actores, respecto del diagnóstico como así también las propuestas que consideraron pertinentes para solucionar la problemática del sector.



Este taller se llevó a cabo el lunes 08 de junio de 2015 en un Club del departamento Luján de Cuyo (como se puede apreciar en la imagen anterior) y la metodología de trabajo fue la entrega de unas fichas para que los asociados expresarán:

- Los 5 problemas más importantes de la vitivinicultura argentina.
- Los 5 problemas más relevantes de los viñateros de Mendoza

- Las 5 alternativas de solución para la industria y los viñateros

Posteriormente, cada uno de los participantes expuso ante sus pares sus opiniones, las cuales fueron debatidas y valoradas para darle un orden de importancia.

Del trabajo descripto surgieron los siguientes resultados:

DIAGNOSTICO

PROBLEMÁTICA DE LA INDUSTRIA VITIVINÍCOLA

1. EXCEDENTE. SE PRODUCE MAS DE LO QUE SE CONSUME (CALIDAD).
2. POLITICA MACROECONOMICA Y PRESION TRIBUTARIA.
3. COMPETENCIA DE LOS BEBIDAS SUSTITUTAS.
4. CONCENTRACION EN LA COMPRA EN EL MERCADO DE TRASLADO.
5. POLITICAS ECONOMICAS EQUIVOCADAS. FALTA DE CONTROL Y FISCALIZACION DEL INV. FALTA DE TRANSPARENCIA.
6. ATRASO TECNOLÓGICO EN LA PRODUCCION DE LAS PYMES Y FALTA DE FINANCIAMIENTO.
7. ALTOS COSTOS Y BAJOS PRECIOS.

PROBLEMÁTICA DE LOS VIÑATEROS

1. FALTA RENTABILIDAD CRONICA. ALTOS COSTOS Y BAJOS PRECIOS. ENVEJECIMIENTO DE LOS VITICULTORES. NULA PARTICIPACION O PODER DE NEGOCIACION EN LOS PRECIOS DE LA UVA.
2. CULTURA INDIVIDUALISTA Y FALTA DE INTEGRACION. VIÑATERO DEBIL Y VULNERABLE SIN PROTECCION.
3. BAJA ESCALA DE PRODUCCION Y RIESGO CLIMATICO. ESCASO NIVEL TECNOLÓGICO EN RIEGO, MAQUINARIAS. MODELO PRODUCTIVO INADECUADO
4. ALTA INCIDENCIA DE LA MANO DE OBRA EN LOS COSTOS
5. BAJA CALIDAD ENOLOGICA
6. PRESION TRIBUTARIA: CORRESPONSABILIDAD GREMIAL, OTROS. ASPECTOS FINANCIEROS

PROPUESTAS TENDIENTES A SOLUCIONAR LA PROBLEMÁTICA PLANTEADA

En este caso se dividieron las opiniones en dos grupos en función del tiempo que necesitan para ser cristalizadas:

DE CORTO PLAZO

1. TIVI (TITULOS VITIVINICOLAS). BLOQUEO Y DESNATURALIZACION.
2. LEY DE EDULCURACION CON JUGOS NATURALES.
3. LEY DE EMERGENCIA ECONOMICA QUE COMPRENDA LA REGULACION EN LA IMPLANTACION DE VIÑEDOS, CONTRATO PRODUCTOR/BODEGA, DISMINUIR LA PRESION IMPOSITIVA: RETENCIONES, CORRESPONSABILIDAD GREMIAL, ETC.

4. REVISION ACUERDO MENDOZA SAN JUAN

DE MEDIANO Y LARGO PLAZO

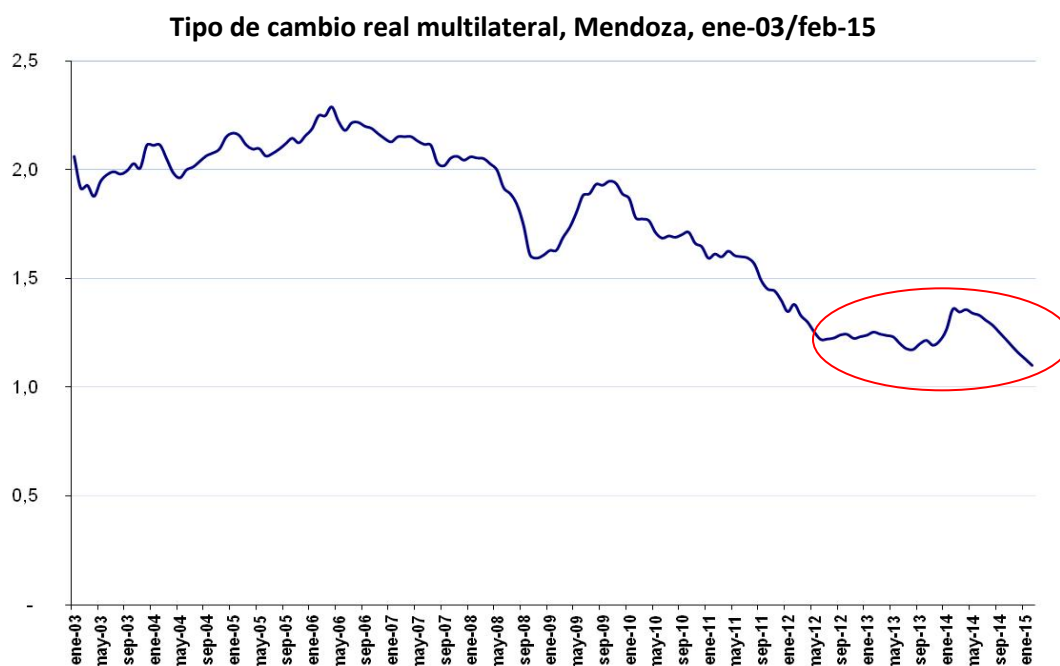
1. MEJORAR CONTROL, INFORMACION Y TRANSPARENCIA DEL INV. CONSEJO DIRECTIVO.
2. REFORMA IMPOSITIVA INTEGRAL QUE ALIENTE EL MAYOR VALOR AGREGADO DEL SECTOR Y DE LAS ECONOMIAS REGIONALES GRAVANDO LA PURA COMERCIALIZACION (CASO FRANCIA).
3. APOYO A LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES CON SUBSIDIOS A LA INVERSION EN NUEVAS TECNOLOGIAS DE RIEGO, MAQUINARIAS, MALLA ANTIGRANIZO.
4. CAMPAÑA DE DIFUSION Y COMUNICACIÓN CON DATOS CIERTOS DE LA SITUACION DEL SECTOR Y DE LAS SOLUCIONES PROPUESTAS.

Régimen Tributario Especial para promover las exportaciones vitivinícolas

La pérdida de competitividad externa derivada del proceso inflacionario en dólares que han sufrido los costos de las empresas exportadoras argentinas, han derivado en la reducción de los volúmenes exportados de casi todos los complejos exportadores del País.

En el siguiente gráfico se puede ver el comportamiento que ha registrado el tipo de cambio real multilateral desde el año 2003 hasta la actualidad.

A nuestro criterio, una vez que este indicador perforó el nivel de 1,5 comenzaron a verse los efectos negativos sobre las exportaciones, principalmente, en los productos exportados con bajo valor agregado.



Fuente: Fundación IDEAL

Evolución del volumen exportado de vinos según modalidad de envío, Argentina, 2004/14

Año	Fraccionado	Granel	Total
	en Hl		
2004	1.131.628	436.087	1.567.715
2005	1.436.071	737.288	2.173.359
2006	1.628.805	1.334.592	2.963.397
2007	1.904.198	1.723.440	3.627.638
2008	2.138.882	2.056.835	4.195.717
2009	2.174.946	661.358	2.836.304
2010	2.294.980	464.251	2.759.231
2011	2.139.038	1.007.596	3.146.633
2012	2.075.992	1.584.172	3.660.165
2013	2.000.097	1.151.084	3.151.181
2014	1.958.678	666.935	2.625.613

Escasez de vino por bajo volumen de cosecha

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de Nosis

En el caso particular de la vitivinicultura, la merma en las exportaciones viene observándose desde el año 2013 hasta la actualidad, especialmente en los productos exportados con menor valor agregado: vinos a granel y jugo concentrado de uva.

En lo que respecta a los vinos embotellados, los volúmenes enviados se han mantenido relativamente estables, ya que los exportadores utilizaron la estrategia de posicionarse en gamas más elevadas de precios.

Por tanto, y después de la malograda experiencia devaluatoria de fines de 2013 y principios de 2014, consideramos que el actual Gobierno Nacional no volverá a transitar ese camino, salvo por un descalabro de las variables macroeconómicas, que resulta poco probable que ocurra antes de finalizar su mandato.

Por esta razón hay que dotar a la vitivinicultura en particular y las economías regionales en general de un régimen tributario especial, hasta tanto se recupere un nivel de tipo de cambio real competitivo.

A continuación, se detallan algunas medidas que consideramos deben ser implementadas con carácter de urgencia **de modo tal de reducir los costos de las empresas exportadoras, al menos, en un 10%:**

- ***Eliminar los derechos de exportación***

Los beneficios que causó la devaluación de enero de 2002 en los sectores exportadores de las economías regionales, en la actualidad, ha desaparecido e inclusive se ha revertido. Sin embargo, muchas de ellas aún poseen derechos de exportación cuyas alícuotas van, en la mayoría de los casos, del 5% al 10%. **La exportación de vinos y mostos soporta una retención del 5%.**

En materia fiscal, **las exportaciones provenientes de las actividades frutícolas, hortícolas y producción de bebidas generan apenas el 1,2% de la recaudación nacional por derechos de exportaciones.** Por lo tanto, esta política generaría una importante mejora en la rentabilidad exportadora y en términos presupuestarios el impacto sería muy reducido para la Nación.

- ***Incrementar los reintegros a las exportación***

Los reintegros a las exportaciones tiene su fundamento principal en devolverle al exportador una proporción de los impuestos: nacionales (excepto el IVA), provinciales y municipales, que paga al desarrollar su actividad productiva.

En la mayoría de los productos de las economías regionales la alícuota oscila entre el 4 y el 6%.

No obstante, debido a la mayor incidencia que están teniendo sobre la ecuación financiera de las empresas exportadoras el incremento de impuestos provinciales (principalmente Ingresos Brutos), consideramos que es necesario retornarle una mayor proporción de esta carga tributaria, a través de los reintegros.

En el caso particular de las exportaciones de vinos y espumantes la alícuota de los reintegros es del 6%. En tanto que, la alícuota para los envíos al exterior de jugo concentrado de uva es de 5%.

Consideramos que el Gobierno Nacional debería aumentar estas alícuotas, como mínimo, al 9% y 8%, respectivamente.

- ***Agilizar la devolución del IVA a las exportaciones y los Reintegros a las exportaciones***

La demora en la devolución de IVA a los exportadores desmejora la ecuación financiera especialmente en las actividades regionales que poseen costos de producción estacionales fuertemente concentrados en el tiempo. **Actualmente, la devolución de los saldos favorables de este impuesto tiene una demora mayor a los 180 días, según el caso.**

En países competidores como Chile la recuperación de impuestos tiene una demora no mayor a 10 días. De manera reglamentaria, **la AFIP debería gestar los mecanismos para que la devolución de los saldos a favor de IVA no supere los 60 días de demora.**

La misma demora se verifica en los reintegros a las exportaciones. Por tanto, se solicita igual tratamiento que para el caso del IVA.

- ***Tasa 0 (cero) en Ingresos Brutos para las exportaciones***

En caso de no lograrse un incremento en los reintegros a las exportaciones por parte del Gobierno Nacional, una alternativa que se encuentra al alcance del Gobierno Provincial es **devolver la carga fiscal en concepto del Impuesto a los Ingresos Brutos, erogada por la adquisición de los insumos secos y la materia prima de los productos vitivinícolas exportados.**

Para ello, las empresas exportadoras deberían presentar a la Administración Tributaria de Mendoza (ATM) la documentación que acredite los pagos realizados a las empresas proveedoras, de modo tal de generar un crédito fiscal que pueda computarse al pago de Ingresos Brutos u otros impuestos provinciales.

Títulos Vitivinícolas: una alternativa para financiar la compra de excedentes

Introducción

Los analistas más destacados de la industria vitivinícola local coinciden en que la variable más relevante al momento de explicar el comportamiento del precio del vino en el mercado de traslado es: el stock esperado a la próxima liberación de los vinos nuevos.

Esta variable, a su vez, depende del stock vínico real al momento que se está realizando el análisis y del comportamiento futuro (de corto plazo) de la demanda final de vinos, ya sea que se trate de despachos al consumo interno o de exportaciones.

Si a esta tesitura se agrega el comportamiento cíclico que muestra a lo largo de la historia el precio real del vino de traslado, se cae fácilmente en la cuenta de que una forma efectiva para salir de las crisis vitivinícolas es deshacerse del stock vínico excedentario, de modo de recuperar el equilibrio de los mismos (entre 4 y 5 meses de comercialización) y tonificar los precios de los productos vitivinícolas.

Ahora bien, por lo general, el costo económico de la política es soportado por el Estado, ya que es el encargado de comprar los excedentes a un precio atractivo para los oferentes y destinarlos a otro fin, de modo que el vino deje de existir como tal. El caso más típico es la política que han seguido durante años los países europeos, dónde la Unión Europea destina presupuesto público para comprar a un precio mínimo los excedentes vínicos con el objeto de ser destilados y transformarlos en alcohol vínico.

En la Argentina, tanto el Gobierno Nacional como los Estados Provinciales no asignan recursos presupuestarios para tal fin. Por tanto, la única forma de financiar una política de este tipo es con endeudamiento, por ejemplo, a través de la emisión de títulos.

En este sentido, para paliar la reciente crisis vitivinícola el Gobierno de la Provincia de Mendoza propuso emitir los TiVis (Títulos Vitivinícolas), emulando una experiencia anterior llevada adelante a fines de la década de los años ochenta: el TIDAVIDEM.

Hasta el momento no ha existido consenso legislativo para aprobar la medida por diversas razones que analizaremos más adelante. La oposición alega, fundamentalmente, que no resulta justo que la Provincia de Mendoza se haga cargo de una crisis que se ha generado por cuestiones que tienen que ver con la falta de competitividad derivada de la política macroeconómica argentina (atraso cambiario), entre otras cuestiones. No obstante, en este apartado se analizará someramente la medida propuesta por con el objeto de vislumbrar su viabilidad técnica y económica.

Análisis de la Propuesta

Durante la temporada 2014, el Poder Ejecutivo mendocino envió un proyecto de ley a la Legislatura por el cual se creaban los TiVis (Títulos Vitivinícolas).

Este instrumento financiero habilitaba al Gobierno a comprar el excedente vínico (unos 4,7 millones de hectólitros), en un periodo de 18 meses, aproximadamente, con el objeto de ser vendidos para su destilación (transformar vino en alcohol) o exportados bajo la modalidad de envíos a granel.

El vino se compraba a un valor nominal de 3 pesos por litro en el caso del vino blanco y de 3,50 pesos por litro el tinto. Por tanto, la inversión total dependía de cuánto se compraba de cada vino, pero rondaría en una cifra cercana a los 1.500 millones de pesos.

En tanto que, los productores y elaboradores que vendían su vino al Estado provincial recibían a cambio los TiVis, los que se podían utilizar, por si o por terceros, para cancelar parcialmente (hasta el 30%) deudas impositivas con el Gobierno Provincial y/o con el Fondo de Transformación y Crecimiento (FTyC). No obstante, el proyecto invitaba a otras entidades estatales (Departamento General de Irrigación, Municipios, etc.) a adherirse a la política, de modo de que los TiVis sirvieran también para pagar deudas con dichos organismos.

Entonces, los beneficiarios de la política podían destinar los títulos a cancelar deudas, en caso de tenerlas, con Administración Tributaria Mendoza (ATM) y/o con el FTyC. De lo contrario o de haber quedado un excedente, podían venderlos en un mercado secundario a quienes si los necesitaran para cancelar deudas con los organismos mencionados; o a aquellos ahorristas que los quisieran comprar especulando con la evolución favorable de su cotización.

Por su parte, el Estado Provincial rescataría los TiVis semestralmente a razón de un 8,33% de su valor nominal, lo que significaba unos 120 millones de pesos por semestre, aproximadamente. Para ese fin, se crearía un Fondo conformado con el producido de las ventas del vino (destilación o exportación), por la asignación específica del 100% de la recaudación de Ingresos Brutos que paga el sector vitivinícola (unos 150 millones anuales) y con otros aportes que pudieran recibirse.

Los TiVis se pagarán a valor nominal o ajustado por la evolución de un índice conformado por el precio promedio ponderado de los vinos blancos y tintos que registra la Bolsa de Comercio de Mendoza S.A. Esto último, en caso de que el valor del vino hubiera superado el valor nominal de los TiVis.

De esta forma el Gobierno financiaba en un plazo de 6 años la compra del excedente vínico.

Costo Fiscal de la Política

La diferencia de precios existentes entre el valor de los TiVis y los precios de mercado de los vinos blancos (\$2,25 por litro) y tintos (\$2,70 pesos por litro), al momento de enviarse el proyecto de Ley, hacía presumir un importante costo fiscal de la medida y fue uno de los argumentos más utilizados desde la oposición para no acompañar el proyecto de ley.

Aplicando la diferencia de precios, en términos porcentuales, a la inversión requerida por la política arrojaba un costo fiscal de la medida de alrededor de **500 millones de pesos**, dependiendo de las cantidades de vinos que se compren según color.

Si se supone que el Gobierno decide destinar el 90% del crédito a comprar vinos blancos⁴¹; y además que, durante los dos primeros años del proyecto el vino blanco sólo tiene la posibilidad de ser destilado⁴², **el valor actual del flujo futuro de fondos del proyecto arroja una pérdida 277 millones de pesos**, asumiendo una tasa de descuento del 10% anual.

Sin embargo, existen variables difíciles de pronosticar que pueden mejorar o empeorar el resultado mencionado, como por ejemplo: los cambios en los volúmenes cosechados o modificaciones en la política macroeconómica nacional.

Algunas debilidades del proyecto

Más allá del problema del costo fiscal de la medida, el cual es inexorable e inevitable, el proyecto deja algunos interrogantes abiertos, a saber:

1. Cuánto recibirán realmente los tenedores de los TiVis que comercialicen el papel en el mercado secundario por el equivalente a cada litro de vino? Nada garantiza que sea un valor superior al que hoy se registra en el mercado.
2. Existe capacidad instalada en la Región para destilar el excedente en la medida necesaria que requiere la política para que tenga los efectos esperados en el mercado de traslado?
3. Habrá mercado de alcohol para colocar el excedente en el corto plazo? A qué precio?
4. En el caso de las exportaciones a granel pasa exactamente lo mismo. A qué precio se exportará el vino?
5. Y si la situación excedentaria de la vitivinicultura persiste?

En el primer caso, resulta claro que si los títulos nominado en vino blanco sufren un descuento por encima del 40% sobre su valor nominal, el productor estaría vendiendo su vino a un valor inferior al que pagaría actualmente el mercado. En el caso de los títulos nominados en vino tinto, con un descuento del 20/25% se produciría el mismo efecto.

En cuanto a la capacidad instalada, la única alcoholera existente en Mendoza puede procesar hasta medio millón de hectólitros de vino anuales, suponiendo que sólo se dedique a destilar los vinos del presente proyecto. Así y todo, necesitaría cerca de 8 años para terminar de destilar los

⁴¹ Esto se debe a que la mayor parte del sobre stock se compone de vinos blancos.

⁴² Se sustenta en que hay un gran excedente de blanco escurrido que no tiene mercado de exportación.

excedentes de vinos blancos. Evidentemente, esto pone una importante limitante al proyecto y hace pensar en tener que contratar los servicios de otras destilerías existentes en el país; con lo cual se debería agregar a la evaluación del proyecto el costo de transporte del vino hasta destino, encareciendo el costo fiscal de la medida. En este caso consideramos que, probablemente, sea mejor opción derramar los vinos o salarlos hasta que puedan ser destilados en la Región.

En cuanto a la tercer limitante, la Argentina produce cerca de 500 millones de litros de alcohol etílico por año, de los cuales 4,1 millón son de origen vínico. Para producir un litro de alcohol de origen vínico se necesitan 10 litros de vino, aproximadamente. Por tanto, la demanda derivada en la situación sin proyecto es menor a 500 mil hectólitros anuales. Por lo que queda en evidencia, que el proyecto necesita ampliar considerablemente esta demanda y destilar como mínimo 3,5 millones de hectólitros de vino blanco. Si se supone un ritmo de 1 millón de hectolitros por año, estaría duplicando la situación actual. Por lo tanto, esto hace prever la posibilidad de que se ajusten los precios del producto intermedio para absorber la mayor oferta. Para tener una referencia, actualmente, la alcoholera paga 60 centavos por litro de vino.

En lo que atañe a la cuarta cuestión, entendemos que los problemas de competitividad de la economía argentina sumados al alicaído contexto internacional, hacen presuponer que no resultará fácil colocar un gran volumen de vino excedentario en el mercado internacional de graneles. Actualmente, Argentina exporta unos 700 mil hectolitros de vino por esta vía y el proyecto pretende agregarle, al menos, unos 500.000 hectolitros más de vinos tintos y unos 200.000 hectólitros de blancos. Por otra parte, existe el antecedente en la situación sin proyecto, donde el Gobierno de Mendoza ha comprado vinos blancos, a través de Mendoza Fiduciaria S.A., con el objeto de ser exportados; y, hasta el momento, no se alcanzaron los resultados buscados. Por lo que, seguramente, los vinos comprados con TiVis también correrán la misma suerte, salvo por el hecho que sean vendidos con una baja considerable en sus precios.

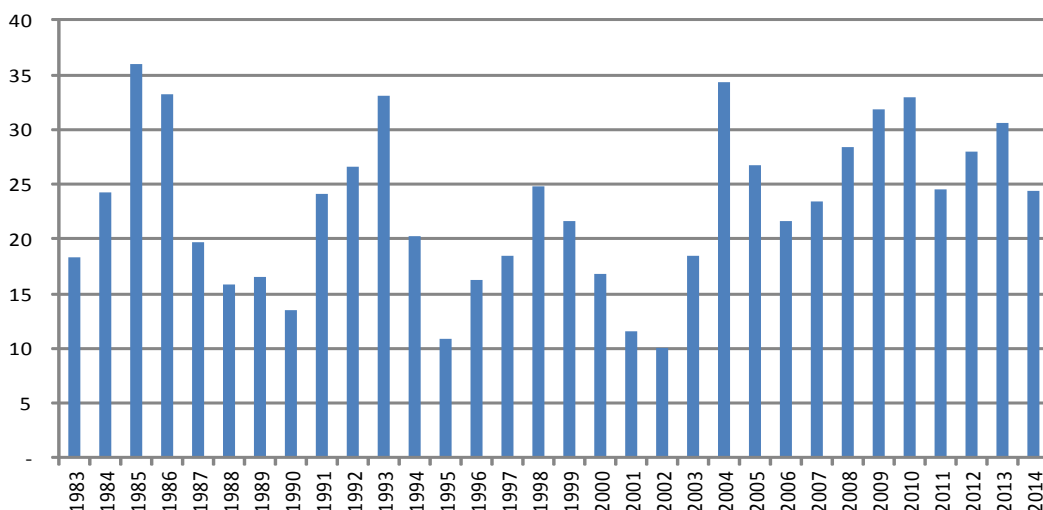
Finalmente, nada asegura que en el corto o mediano plazo la economía argentina solucione su problema de competitividad. Es decir que, probablemente, la situación excedentaria se mantenga en el tiempo y que el proceso requiera de nuevas emisiones de títulos. Este escenario es el más temido por el Gobierno, ya que el costo fiscal de la medida puede llegar a hacerse crónico.

Por todo lo expuesto, consideramos este proyecto debería ser revisado con el objeto de hacerlo más viable desde el punto de vista técnico y económico.

Fondo estabilizador de stocks vínicos

El negocio vitivinícola en la Argentina, históricamente, ha mostrado un comportamiento cíclico en los precios que reciben los productores y elaboradores, como se puede ver en el siguiente gráfico.

Evolución del precio real del vino blanco, en \$/Hl de enero de 1993, Mendoza, 1983/2014



Fuente: IDEAL sobre la base de datos de la Bolsa de Comercio de Mendoza S.A.

Estos ciclos tienen diversas causas que lo explican. Sin embargo, la más relevante es el stock vínico esperado (ver Página 78).

Como se puede apreciar en el gráfico anterior, los ciclos de precios tienen una duración que no es homogénea, pero en general se registran dos o tres años expansivos y tres o cuatro años contractivos.

Por lo tanto, el proyecto Fondo Estabilizador de Stocks apunta a conformar un fiducia con dineros estatales con el objeto de intervenir en el mercado en aquellas situaciones de desequilibrio, comprando en momentos de excedentes y vendiendo cuando se producen situaciones de estrés en la oferta de vinos, con el objeto de morigerar los vaivenes observados en los precios.

De modo de darle sustentabilidad, el financiamiento del fondo debería provenir de la asignación específica de una proporción de la recaudación de los derechos de exportación de los complejos exportadores más competitivos del país (cereales y oleaginosas) y/o de algún otro impuesto nacional relevante como, por ejemplo, el IVA.

La asignación de los recursos del fondo "gatillar" cuando los precios pagados a los productores perforen un "piso" razonable de rentabilidad del pequeño productor. Por tanto, requiere del monitoreo sistemático de los costos de producción, haciendo principal hincapié en el caso de los pequeños y medianos viñateros.

Una limitante importante del proyecto es el problema de la administración del fondo. Es decir, quién y cómo se define cuándo y cuánto comprar (vender), a qué precios, en qué forma de pago, entre otras cuestiones.

Lo anterior es crucial porque si el fondo tiene tendencia a mantener los precios por encima de los razonables, probablemente, incentive a los productores a seguir plantando viñedos; incrementando de esta forma la oferta de productos vitivinícolas, lo cual en el mediano y largo plazo llevaría a una situación en donde el fondo sería insuficiente para equilibrar el nivel de excedentes.

A lo anterior, se le suma el problema de la conservación de los vinos o mostos en bodega (custodia), ya que en la mayoría de los casos estos caldos se mantendrían en depósito por más de un año de plazo. Esto presupone un costo significativo al sistema que debería ser tenido en consideración en el presupuesto del proyecto.

Una manera de morigerar el riesgo citado en el párrafo anterior es a través de un proceso de selección de las bodegas que participarán en el proyecto en función de su tecnología, sus normas de calidad, su perfil crediticio y sus garantías.

Una alternativa para lograr los mismos efectos en forma más eficiente y sin tantas incógnitas sería conformando un mercado de futuros para los principales productos del sector. Sin embargo, una condición necesaria para ello es la existencia de un mercado spot, que en el caso de la vitivinicultura todavía no se ha formado.

En este sentido cabe mencionar el fracaso del proyecto MerProAr. Un mercado físico y electrónico para comprar o vender productos de la Región (vinos, mostos y otros productos de la cadena vitivinícola). Hasta el momento, la cantidad de operaciones registradas en su seno no han alcanzado el grado de relevancia necesario como para ser consideradas representativas y ser tomadas como indicativas de lo que ocurre en el mercado, más allá de los incentivos fiscales que se dieron para participar del esquema (exención de Impuesto a los Ingresos Brutos).

Evidentemente, todavía no se ha alcanzado la madurez suficiente para cristalizar este tipo de proyectos, pero sin lugar a dudas es un camino que debe seguir transitándose.

Promoción del uso de jugo de frutas para la saborización y edulcoración

Introducción

Esta política promueve la utilización de jugos naturales para saborizar y edulcorar las bebidas analcohólicas mediante cambios en los impuestos internos. Por lo tanto, es una política que trasciende a la vitivinicultura y pretende beneficiar, con distinto grado de magnitud, a las economías regionales productoras de frutas representada por la producción de limón, mandarina, naranja, pomelo, durazno, manzana, pera y uva, entre las principales; en las provincias de Río Negro, Neuquén, Mendoza, San Juan, La Rioja, Catamarca, Tucumán, Salta, Jujuy, Chaco, Formosa, Misiones, Corrientes y Entre Ríos.

La reforma tributaria planteada implica aumentar los impuestos internos para las bebidas analcohólicas hasta un nivel y esquema de fomento al uso de jugos de fruta similar al existente en el año 1996. Es decir, las bebidas analcohólicas que no utilicen jugo de fruta pasarán a tributar del 8% actual a un 28% por impuestos internos y para aquellas que si utilicen jugo de frutas del mismo género botánico, la obligación impositiva pasa del 4% actual a un 3%.

En los casos que la bebidas analcohólicas que utilice jugos de frutas de distinto género botánico la alícuota se reducirá al 18%. De esta forma, también se fomenta como edulcorante el uso de jugo concentrado neutro de uva y manzana, un sustituto del jarabe de maíz de alta fluctuosa.

Además, se favorece al sector azucarero ya que el acceso a la alícuota reducida del 18% está condicionado a un uso mínimo del 75% de edulcoración con azúcar proveniente de caña. Así, también, se ven promovidas las economías regionales productora de caña de azúcar de Jujuy, Tucumán y Salta.

Por último, estos cambios estimulan la incorporación de elementos más naturales y saludables en las bebidas sin alcohol y, por lo tanto, impactaría positivamente en la salud de gran parte de la población.

Análisis de las fortalezas y debilidades de la política

Se destacarán en este punto las principales conclusiones arribadas por UBATEC⁴³ en el estudio “Impacto Económico y Social en el mercado argentino de jugos de frutas ante cambios en los impuestos internos”, estudio realizado a solicitud de la Corporación Vitivinícola Argentina.

El nuevo esquema de impuestos internos y cupos estimularía a generarse los siguientes cambios: una caída en el consumo interno de gaseosas en un 2,1%, unos 94 millones de litros, sobre el consumo actual de 4.515 millones de litros y una disminución en la utilización como endulzante de gaseosas del jarabe de maíz de alta fluctuosa en 131 mil toneladas. Por el contrario, se incentiva la demanda de azúcar de caña y de jugos concentrados para endulzar las gaseosas.

Dado que la modificación propone un cupo mínimo en la utilización de azúcar de caña, producción de este insumo con destino a las gaseosas crecería un 13%, 36.778 toneladas adicionales de azúcar,

⁴³ Es una sociedad anónima constituida por la Universidad de Buenos Aires, el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, la Unión Industrial Argentina y la Confederación General de la Industria.

por sobre las 283 mil toneladas consumidas en la actualidad. Por último, se crea un nuevo mercado para los Jugos Concentrados de Uva (JCU) y Manzana (JCM) como edulcorantes de gaseosas por 65.540 toneladas/año.

Se espera que el mercado de las aguas saborizadas se beneficie dado el incremento relativo en el precio de las gaseosas, por efecto sustitución aumentará el consumo de las bebidas saborizadas. Por lo tanto, se estiman los siguientes cambios adicionales: un aumento en la producción de aguas saborizadas en aproximadamente 94 millones de litros, de azúcar de caña en 9,1 toneladas y jugos concentrados (JCU y JCM) para endulzar en 33,9 toneladas. Sin embargo, dado el incentivo fiscal caerá el uso de jarabe de maíz de alta fluctuosa como edulcorante de aguas saborizadas en 10,4 toneladas.

Por lo tanto, **la política analizada incrementaría el consumo de Jugo Concentrados de Uva y Manzanas para endulzar en 65.574 toneladas/año (65.540 toneladas por gaseosas y 34 toneladas por aguas saborizadas)**, lo que implicaría unos 1.000 millones de pesos de Valor Bruto de la producción.

Por último, al consolidar los efectos directos e indirectos de todos los eslabones de producción el impacto total de la política en la economía nacional será de un incremento del Valor Agregado por 1.031 millones y un aumento neto en el empleo de 4.640 puestos de trabajo⁴⁴, distribuido según se refleja en el siguiente cuadro:

Impacto Consolidado en el Valor Agregado y Empleo

	Situación Base Con política		Cambio por Política	
	Millones de \$		Mill. de \$	Empleo
Valor Agregado Total	14.099	15.130	1.031	4.640
Por Gaseosas y Saborizadas	13.155	13.157	2	-
Por Azúcar	516	688	172	1.272
Por Molienda de Maíz	136	- 317	- 453	-
Por Vitivinicultura		667	667	4.419
Por Frutas	292	934	642	8.427

Fuente: UBATEC

Comentarios finales

Esta acción morigera la exposición adversa al comercio internacional que enfrentan las economías regionales por una menor demanda de la producción local en un contexto de fuerte pérdida de competitividad cambiaria, es decir, por atraso del tipo de cambio de la moneda frente a la evolución de la inflación y crecimiento de los costos.

⁴⁴ La creación de empleo total de la economía es menor a la suma del empleo creado por el Sector Azucarero, Vitivinícola y de Frutas debido al impacto indirecto negativo en el empleo para la cadena relacionada con los Sectores de Gaseosas, Aguas Saborizadas y del Sector de Molienda Húmeda de Maíz.

La promoción del uso de jugos de frutas para edulcorar y soborizar tiene efectos positivos para la economía nacional, aumenta el valor agregado de la producción y el empleo en el país. Esto se explica debido a que las economías regionales beneficiadas son trabajo intensivas y generan alto valor agregado y están distribuidas en casi todo el territorio nacional, en desmedro, del Jarabe de Maíz de Alta Fluctuosa, un subproducto industrial capital intensivo, con estructura de mercado concentrada en cuatro empresa⁴⁵ y de bajo valor agregado (menor al 1,5% del valor agregado de la Industria Manufacturera)

Se espera un incremento total en la demanda de Jugo Concentrado de Uva (JCU) y el de Manzana (JCM) por 65.574 toneladas/año. Un escenario posible es que la distribución de esa demanda sea por partes iguales, es decir, de aproximadamente 33 mil toneladas/año para cada tipo de jugo concentrado, bajo una hipótesis de que el sector industrial elaborador de gaseosas y aguas saborizadas promueva la competencia entre estos endulzantes de origen frutal siendo ambos casi sustitutos perfectos y en condiciones similares de precios.

Sin embargo, la distribución de esta nueva demanda entre el JCM y JCU dependerá de la interacción de numerosos factores que influyen en la formación de sus precios como, por ejemplo, la producción primaria de la temporada (afectada por factores climáticos), la demanda esperada por los usos alternativos de cada fruta y, por lo tanto, la disponibilidad final de uvas básicas y manzanas para elaborar jugo concentrado. También afectará la formación del precio doméstico los precios internacionales del JCU y JCM y de otros sustitutos endulzantes neutros como el proveniente de ananá y peras, entre otros.

La política analizada es relevante para el sector vitivinícola y en particular para diversificar el destino del Jugo Concentrado de Uva dado que, en el promedio de los últimos 10 años, casi un 85% de la producción tuvo como destino el mercado externo y, sin embargo, en la actualidad una parte importante de lo producido (el equivalente a 40.000 toneladas) no encuentra colocación en el mercado internacional. Por tanto, se transforman en excedentes que afectan a toda la cadena vitivinícola, vía menores precios de uva y vino.

Por último, se destaca el impacto beneficioso sobre la salud que atraería esta política ya que existen evidencias que comprueban que el consumo elevado de frutas y, en particular el de jugos de uvas, reduce la incidencia en la sociedad de numerosas patologías.

⁴⁵ Arcor S.A., Glucovil Argentina S.A., Glutal S.A., e Ingredion Argentina S.A.

Proyecto para mejorar la eficiencia de riego

Esta propuesta tiene por objeto mejorar dos cuestiones claves:

1. Desde el punto de vista microeconómico del productor primario: incrementar sus rendimientos por unidad de superficie cultivada.
2. Desde el punto de vista de la Provincia: mejorar la administración de este recurso escaso y vital para Mendoza.

En el primer aspecto existen estudios de algunos expertos⁴⁶ que afirman que se puede lograr una mejora en los rendimientos, a través del aumento de la eficiencia de riego.

Según estas investigaciones realizadas alternativamente por FAO/PROSAP/DGI⁴⁷ los rendimientos por hectárea pueden aumentarse a través de dos sistemas: gravedad mejorada y tecnificada; y sistemas presurizados.

En el caso de uvas finas (incluye las tintas B) los rindes se pueden incrementar entre un 20% y un 40%, según el sistema que se utilice. Mientras que, para el caso de uva común (con destino a la elaboración de mostos) los mismos aumentan entre un 33% y un 87%.

El mismo estudio contiene una estimación de los costos de tales mejoras. En el caso de gravedad mejorada, la inversión necesaria va de 389 U\$S/Ha a 1.180 U\$S/Ha. En tanto que, para la alternativa de presurización los costos ascienden a 2.920 U\$S/Ha.

No obstante, dada la situación económico-financiera del sector está claro que sólo una política pública/privada puede conseguir tales objetivos. Actualmente, sólo 15% de la superficie cultivada está siendo regada por riego tecnificado.

En cuanto al segundo aspecto, es importante resaltar que las autoridades han advertido que es necesario cuidar el agua, tanto por parte de la población en las áreas urbanas como en el campo para el riego, ya que el crecimiento poblacional y el descenso de las precipitaciones níveas en alta montaña modificaron la situación y el agua se torna, cada vez, más escasa: de cada 10 litros de agua que llegan desde la montaña, sólo 4 terminan en el cultivo.

Por tanto, en razón de la escasez consuetudinaria del recurso, agravada por el cambio climático y considerando que el sector agrícola es el mayor usuario del mismo, se justifica que haya un subsidio explícito y transparente para que los productores puedan mejorar la eficiencia de riego.

Un estudio realizado por el Departamento General de Irrigación para el Río Mendoza demostró que el costo de recuperar 1 m³ de agua, a través de la inversión en la propia parcela era un 40% inferior a la inversión pública en la red primaria y un 80% menor en las redes secundarias, terciarias o cuaternarias⁴⁸.

Tanto el Fondo para la Transformación, a nivel provincial, como la Unidad para el Cambio Rural del Ministerio de Agricultura de la Nación brindan subsidios a través de aportes no reembolsables para tecnificación de riego y aportes de financiamiento. Sin embargo, consideramos necesario apuntalar éstas políticas con la creación de un fondo para la modernización del uso del recurso hídrico en la Provincia de Mendoza⁴⁹ y se adjunta un proyecto de Ley en este sentido.

⁴⁶ Entrevista con el Ing. Agr. Julio Chaab.

⁴⁷ Entrevista con el Ing. Federico Perinetti.

⁴⁸ Abihaggle, Carlos, Criterios para anteproyectos de leyes referidas al Plan Hídrico, DGI, noviembre 1999.

⁴⁹ Presentado por la DGI a la Honorable Legislatura de Mendoza, noviembre de 1999.

ANTEPROYECTO DE LEY

Art. 1: La Provincia de Mendoza bonificará hasta un 75% el costo de construcción y de reparación de obras de riego o de drenaje y las inversiones en equipos y elementos de riego mecánico, siempre que se ejecuten para incrementar la eficiencia del área de riego y drenaje o mejorar el abastecimiento de agua en predios regados en forma deficitaria y cuyos proyectos sean seleccionados y aprobados en la forma que establece esta ley.

El costo de las obras y el monto de las inversiones a que se refiere el párrafo anterior no podrán exceder lo que establezca la reglamentación pudiéndose establecer montos diferenciales de acuerdo a la tecnología empleada.

Art.2: Podrán acogerse a la bonificación que establece esta ley, en forma individual o colectiva, las personas físicas o jurídicas propietarias de predios agrícolas, por un total de hasta 30 hectáreas o partícipes de proyectos de modernización impulsados por el Departamento General de Irrigación, por las obras e inversiones que ejecuten en beneficio directo de sus respectivos predios y las Inspecciones de Cauce definidas por la Ley 6405 por las obras e inversiones que ejecuten en el sistema de riego sometido a su jurisdicción.

No podrán acceder a este beneficio:

- a) Los funcionarios públicos nacionales, provinciales o municipales de los Poderes Ejecutivos, Legislativo y/o Judicial
- b) Los propietarios que estén incumpliendo obligaciones previsionales o fiscales

Art.3: No serán susceptible de la bonificación establecida en esta ley, los gastos correspondientes a adquisición de maquinaria e implementos necesarios para construir, instalar o reparar obras de riego o de drenaje, equipos y elementos de riego mecánicos

Así mismo, no serán objeto de bonificación los gastos habituales de operación y mantención de las obras, equipos y elementos a que se refiere el párrafo anterior, existentes o que se construyan mediante la aplicación de esta ley.

Art.4: El Departamento General de Irrigación llamará con una periodicidad mínima de un año a concursos públicos, en los que podrán postular proyectos las personas a que se refiere el art 2. A tal efecto, el Ministerio de Hacienda deberá informar trimestralmente, o en un plazo de 10 días desde la solicitud que efectúe el Departamento General de Irrigación sobre los fondos que corresponde concursar de conformidad con el art 10 de la presente. En ningún caso se financiará con cargo a los fondos a los que se refiere esta ley, proyectos que no hayan participado en dichos concursos.

La selección de los proyectos participantes se hará determinando para cada uno de ellos el puntaje que definirá su orden de prioridad. Dicho puntaje tendrá en cuenta la ponderación de los siguientes factores:

- a) Porcentaje del costo de ejecución del proyecto que será a cargo del interesado
- b) Superficie de nuevo riego que incorpora el proyecto o su equivalente cuando el proyecto implique mejoramiento en la seguridad de riego
- c) Eficiencia en la tecnología propuesta
- d) Cantidad de puestos de trabajo que genera el proyecto

Art 5: Los factores señalados en el artículo anterior darán origen a las siguientes variables:

- 1) Aporte: se dividirá el monto que será a cargo del interesado, por el costo total del proyecto
- 2) Superficie: El total de la superficie con nuevo riego, o su equivalente cuando el proyecto implique mejoramiento en la seguridad de riego
- 3) Costo: será el costo total del proyecto, ponderado en función de la eficiencia de la tecnología propuesta
- 4) Empleo: total de puestos de trabajo que generará el proyecto

Calculadas las cuatro variables para cada proyecto concursante, se realizará con ellos cuatro ordenamientos de acuerdo al valor que obtenga cada variable.

Al proyecto que prevea el mayor aporte se le otorgará quinientos puntos en la calificación de esa variable y al que ofrezca el menor, cero puntos

El proyecto que resulte con mayor valor en la variable superficie, recibirá por ese concepto doscientos puntos y el que obtenga el menor, cero punto.

Al proyecto de menor costo se le adjudicará doscientos puntos y al de mayor costo, cero punto

Al proyecto de mayor valor en la variable empleo se le adjudicarán cien puntos y al que obtenga el menor, cero punto

A los proyectos que obtengan valores intermedios en las variables se le asignarán puntajes en proporción a las posiciones que ocupen entre los dos extremos indicados para cada una de las variables.

Finalmente, se sumarán los puntajes obtenidos por cada proyecto y se ordenarán de mayor a menor puntaje.

Resultarán aprobados, en su orden de prelación, los proyectos que obtengan los puntajes y cuyas peticiones de bonificación puedan quedar cubiertas totalmente con el fondo disponible para el concurso. Si retare un excedente, este se acumulará para el fondo del próximo concurso.

Si dos o más proyectos igualaren puntaje y por razones de cupo no pudieren ser todos aprobados, el orden de prelación entre ellos lo definirá el puntaje obtenido en la variable aporte; si se mantuviera el empate, el puntaje obtenido en la variable costo y el puntaje obtenido en la variable superficie sucesivamente, y si aún se mantuviere el empate, se priorizará a aquellos puntajes proyectos colectivos que benefician a mayor cantidad de usuarios. En caso de persistir el empate, el orden de prelación se definirá por sorteo.

Art. 6: Corresponderá al Departamento General de Irrigación el dictado de las reglamentaciones que sean necesarias, así como la determinación de las bases, el llamado a concurso, la recepción y revisión de los antecedentes, la admisión de los proyectos a concursar, la selección de los mismos, la adjudicación de las bonificaciones a los proyectos aprobados, la certificación de dicha adjudicación y de la inspección y aprobación de las obras bonificadas.

El Departamento General de Irrigación no podrá proponer ni aceptar las modificaciones a los proyectos con posterioridad a su presentación al concurso.

El llamado a concurso que realice el Departamento General de Irrigación podrá implementarse en beneficio de una determinada zona, en razón de ser considerada parte de un proyecto de eficientización impulsado por el Departamento. Podrán implementarse concursos destinados específicamente a las Inspecciones de Cauce o a beneficiarios particulares.

Dicho organismo podrá por resolución fundada, declarar total o parcialmente desiertos los concursos a que llame, sin perjuicio de lo establecido en el párrafo octavo del artículo anterior. La facultad para declarar parcialmente desierto un concurso sólo podrá ejercerse respecto de la totalidad de los proyectos que no alcancen un determinado puntaje.

Finalizado el concurso, el Departamento General de Irrigación deberá poner en conocimiento público el resultado del mismo y, al menos, la siguiente información respecto de cada uno de los proyectos concursantes: tipo de proyecto, valores de los factores y variables a que se refiere esta ley, puntaje total y orden de prioridad alcanzado.

Art. 7: La bonificación se pagará a través del ministerio de Hacienda en función de la certificación de adjudicación y aprobación de obra que emita el Departamento General de Irrigación, una vez que las obras estén totalmente ejecutadas. El Departamento General de Irrigación podrá emitir certificados de aprobación parcial cuando la obra presente diversas etapas de ejecución y su magnitud lo justifique.

El Departamento General de Irrigación deberá pronunciarse sobre la aprobación de las obras dentro del plazo de 90 días hábiles, a contar desde la fecha en que el interesado comunique por escrito haber concluido la ejecución de las mismas. Si dicho organismo no se pronunciare o no formulare reparos dentro de ese lapso, las obras se tendrán por aprobadas, debiendo emitirse el respectivo certificado de aprobación a los fines del pago.

Art. 8: Los adjudicatarios de la bonificación a que se refiere esta ley podrán ceder el derecho a percibir la misma, mediante la transferencia del certificado de adjudicación que emita el Departamento General de Irrigación.

Art. 9: El que con el propósito de acogerse a la bonificación fijada por esta ley proporcione antecedentes falsos o adulterados, será sancionado con multa que fijará el Honorable Tribunal Administrativo del Departamento general de Irrigación. Si el infractor hubiere recibido la bonificación, la multa será equivalente al triple de la bonificación indebidamente percibida.

Será sancionado con una multa equivalente al triple de la bonificación otorgada, el que retirare del predio beneficiado bienes propios del proyecto bonificado sin autorización del Departamento General de Irrigación.

El Honorable Tribunal Administrativo podrá establecer reglamentariamente otras infracciones sancionables en el desarrollo de este régimen.

Art. 10: La bonificación que establece esta ley será financiada con un fondo a tal fin que implementará el Ministerio de Hacienda, y que se conformará con los siguientes recursos:

- a) Las asignaciones presupuestarias que determine anualmente la Provincia, a través de su Honorable Legislatura, a propuesta del Poder Ejecutivo.
- b) El importe de las multas aplicadas por infracción a la presente ley.
- c) Los fondos provenientes de reparticiones estatales, nacionales, provinciales o municipales como consecuencia de convenios referidos a subsidios a la eficientización hídrica.
- d) Los fondos que provengan de organismos multilaterales de crédito.
- e) Todo otro recurso obtenido a los fines de la presente ley.

Plan de erradicación y/o reconversión de viñedos sin destino comercial

Existen algunos proyectos, a nivel de idea, que parten de la hipótesis que existen en la Región y en la Provincia un significativo número de productores vitícolas cuya actividad económica es inviable, debido principalmente a que cuentan con variedades de uvas implantadas que, actualmente, no tienen destino comercial, dada la contracción observada en la demanda internacional de vinos blancos básicos y jugo concentrado de uva.

Evidentemente, la cuestión más relevante que asumen este tipo de proyectos es que esa demanda perdida no se recuperará, más allá de que mejoren las condiciones macroeconómicas. Por lo tanto, la manera más efectiva para solucionar el problema es erradicarlas o reconvertirlas hacia otros productos con mayor salida comercial.

En Mendoza existe una producción cercana a 6 millones de quintales de este tipo de uvas, de los cuales unos dos tercios tienen destino comercial asegurado, a través de la industria del jugo concentrado de uva y la comercialización de vino blanco escurrido. Por tanto, en nuestra provincia el excedente alcanzaría los 2 millones de quintales, lo que equivale a una superficie cultivada cercana a 12.000 hectáreas.

Un punto clave de estos proyectos es el diseño de un esquema de incentivos que incida en la decisión de los productores de salirse de la actividad vitícola o reconvertir sus viñedos.

La mayoría de ellos, actualmente, superan los 60 años de edad, por lo que este incentivo debería ser una suerte de seguro de retiro que les permita cubrir sus necesidades básicas.

Para encontrar un antecedente histórico similar, hay que remontarse a la crisis de subconsumo ocurrida durante gran parte de la década de los años 1930's, la que llevó a que la situación excedentaria se hiciera crónica y se decidiera comenzar con un proceso de erradicación de viñedos que fue financiada, principalmente, por el Gobierno Nacional, a través de la Junta Reguladora de Vinos.

En aquella ocasión se llegó a reducir la superficie implantada en 10.000 hectáreas, aproximadamente, lo que equivalía a casi un 10% de la superficie implantada total. La modalidad utilizada comenzaba con la compra del viñedo, la erradicación del mismo y su posterior entrega a colonos para destinarlos a otras actividades de base agrícola.

Hasta el cierre de este informe, no se han presentado proyectos concretos en este sentido.

Limitación de la Implantación de Viñedos en Argentina

Las recurrentes crisis de precios que afectan a productores y elaboradores del sector vitivinícola argentino, han llevado a pensar que una manera de minimizar los efectos de las mismas y proteger el capital invertido por los productores es aplicando una legislación que regule la implantación de viñedos.

De esta manera se limitaría por Ley Nacional el crecimiento de la oferta futura de aquellas variedades de uvas destinadas a elaborar productos vitivinícolas cuyo destino comercial está cada vez más acotado (por ejemplo las uvas Criollas) o que inciden negativamente en la calidad (por ejemplo las uvas tintoreras), colaborando de esta manera en evitar periodos de sobreproducción que afecten los precios.

En principio, esta medida impediría al Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) otorgar nuevos números de viñedos. Por lo tanto, cualquier nueva inversión que pretenda producir variedades de uva **con buena perspectiva de mercado**, debería comprar una explotación existente con las características buscadas por el inversor (tamaño de la explotación, zona de producción, sistema de riego, etc.).

Durante los últimos años la mayoría de las asociaciones gremiales empresarias que nuclean productores viñateros en la provincia de Mendoza y San Juan (principales productoras) han sido propensas a defender este tipo de proyectos. Sin embargo, han contado con la oposición de otras entidades que componen el sector; por lo que, hasta el momento, no se ha conseguido el consenso necesario para llevarlas a la práctica.

Existen algunos proyectos de Ley presentados en el Congreso de la Nación o en la Legislatura local que intentan limitar o prohibir la implantación de nuevos viñedos. Sin embargo, nunca fueron tratados por falta de consenso y limitaciones de índole jurídica.

Por otra parte, las mejoras tecnológicas introducidas al proceso industrial han permitido que la vitivinicultura se haya extendido en regiones no tradicionales. Ejemplo de ello son algunos nuevos polos productivos ubicados en la Patagonia y en la Región Pampeana. Por lo tanto, es probable que los decisores políticos de dichas regiones no acompañen este tipo de medidas, lo cual resulta una limitación al momento de aprobar una legislación al respecto en el Congreso Nacional.

Propuestas de la Asociación de Viñateros de Mendoza respecto de la política vitivinícola

Introducción

En este apartado se expresan las propuestas de los dirigentes de la Asociación de Viñateros de Mendoza (AVM) respecto de las políticas vitivinícolas existentes y de aquellas otras en las cuales se debe avanzar con el objeto de mejorar la participación en la renta del eslabón primario de la cadena vitivinícola.

Acuerdo Mendoza San Juan

La AVM considera que se debe dar plena potestad jurídica a los organismos que administran y controlan el cumplimiento del Acuerdo Interprovincial para que se cumpla cabalmente con la pauta diversificatoria, de modo que siempre se alcance el stock objetivo deseado.

En lo que respecta al incentivo a las exportaciones, según la óptica de la AVM, exportar cualquier tipo de vino es equivalente a hacer el mosto, ya que por esta vía se descomprime el mercado interno. Ahora bien, cuando se trata de exportaciones de vinos blancos escurridos, deberían tener un incentivo mayor al del resto, dado que es el producto que muestra mayores problemas para ser colocado en el mercado .

En la última década, Mendoza elaboró mosto por un volumen que, en promedio, estuvo 7 puntos porcentuales por debajo de lo que indicaba la pauta diversificadora (ver siguiente cuadro). No obstante, si se amplía la mirada y se consideran las exportaciones realizadas por los establecimientos vitivinícolas radicados en Mendoza, se puede ver en la última columna del cuadro que, excepto el año 2001, Mendoza cumplió con la pauta diversificadora.

Desvíos del Acuerdo Interprovincial del Mosto, Mendoza, 1995/2014

Año	Porcentaje Acordado	Porcentaje Mendoza	Desvio Mendoza	Exportaciones Mendoza	Desvio con Expo Mendoza
1995	30,0%	27%	-3,0%	13%	9,7%
1996	15,0%	20%	5,0%	10%	14,6%
1997	10,0%	28%	18,0%	7%	25,0%
1998	13,0%	14%	1,0%	10%	10,6%
1999	15,0%	14%	-1,0%	6%	5,0%
2000	20,0%	21%	1,0%	7%	8,2%
2001	23,0%	16%	-7,0%	6%	-0,9%
2002	30,0%	21%	-9,4%	10%	0,2%
2003	30,0%	23%	-7,5%	13%	5,8%
2004	24,5%	18%	-6,4%	10%	3,8%
2005	32,0%	22%	-9,7%	13%	3,7%
2006	24,0%	23%	-1,4%	17%	15,5%
2007	30,0%	26%	-4,0%	18%	14,5%
2008	30,0%	21%	-9,2%	24%	14,4%
2009	20,0%	16%	-4,0%	20%	16,0%
2010	20,0%	11%	-8,7%	16%	7,8%
2011	30,0%	21%	-9,0%	17%	8,0%
2012	30,0%	21%	-9,1%	25%	16,1%
2013	32,0%	22%	-9,9%	15%	5,6%
2014	18,0%	16%	-2,3%	16%	13,8%

Desvió Promedio
2005/14: -7%

Fuente: elaboración propia

Por otra parte, en los últimos 10 años, el consumo per cápita de vinos se redujo un 20%, significativamente, pasando de casi 30 a 24 litros por año. En tanto que, en el mismo periodo, el consumo per cápita de cerveza creció un 22% y el de amargos, bitter y fernet tuvo una expansión en forma agregada del 225%.

Dentro de la caída del consumo interno de vinos enunciada en el párrafo anterior, los volúmenes despachos de vinos blancos sin indicación varietal mostraron una merma del 43% entre 2005 y 2014.

Por lo tanto, esta situación amerita ser sumamente cuidadosos en el control de la oferta de vino blanco escurrido. No se debe producir más de lo que se vende, ya que esto termina afectando los ingresos de la totalidad de los productores, cualquiera sea el tipo o la variedad de uva que produzcan.

Asimismo, la AVM ratifica su postura en el sentido de que, tal como lo prevé el Tratado, sean los establecimientos vitivinícolas los responsables de cumplir con la pauta diversificadora y no transferirlo a los productores primarios, tal cual ocurre en la actualidad.

Limitación y reconversión en la implantación de nuevos viñedos

Por lo expuesto, anteriormente, se debería analizar la posibilidad de prohibir la implantación de nuevos viñedos con variedades excedentarias (aquellas que tienen aptitud para la elaboración de mosto).

Por otra parte, se debería estudiar la posibilidad de suspender el otorgamiento de nuevos números de viñedos, por parte del INV, por un periodo no inferior a los 10 años.

También, si se consigue la aprobación del proyecto de Ley que promociona el uso de jugos de frutas en la edulcoración de bebidas analcohólicas, esta limitación evitaría que las grandes empresas del sector realicen nuevas plantaciones con variedades de uva con aptitud para la elaboración de mosto, con el objeto de proveerse la materia prima.

Un párrafo aparte merece el papel que están jugando en la industria las variedades de uvas "tintoreras", las cuales son utilizadas para colorear los vinos blancos escurridos sin destino comercial y transformarlos en vinos de color, compitiendo con aquellos elaborados con uvas tintas reduciendo sus precios. Por lo tanto, debería prohibirse la implantación de nuevos viñedos con este tipo de uva.

En el mismo sentido, la AVM considera que, en honor de llegar con vinos varietales al consumidor, es necesario que el INV incremente el nivel de color a 1000 puntos para aquellos casos en que el marbete haga referencia a variedades de uva tinta de calidad enológica: "malbec" "cabernet Sauvignon", "bonarda" etc. y elevar el color de los genéricos a 700 puntos.

Retorno al esquema de tasa cero (0) en el Impuesto a los Ingresos Brutos (IIBB)

Finalmente, la AVM expresa su desacuerdo con el incremento en la alícuota de IIBB que sufrió el sector a partir del año 2012, ya que le resta competitividad a la industria en general y a la provincia de Mendoza . Por tanto, se solicita volver al mismo esquema anterior de tasa cero (0) para los dos primeros eslabones de la cadena productiva.

Bibliografía

- ✓ Aciar, Alfredo, Estructura del Mercado de Traslado de Mosto Sulfitado: ¿Ejercicio de Poder de Mercado o Competencia?, AAEP, 2006.
- ✓ Aciar, Alfredo, Fideicomiso del Mosto: Un instrumento eficaz de política económica sectorial, AAEP, 2008.
- ✓ AFIP, Informe Especial sobre la Recaudación aportada por el Sector Vitivinícola en 2010 en:
<http://www.afip.gob.ar/genericos/informesectorial/documentos/InfoSectorVitivinicola2010.pdf>
- ✓ Alturria, Laura, Cadenas Productivas: Metodología Cuantitativa en:
<http://www.vinculacion.uncu.edu.ar/upload/cadenasproductivas-laura-3.pdf>
- ✓ Área del Vino, La cosecha de uvas no augura rentabilidad para los productores en:
<http://www.areadelvino.com/articulo.php?num=27180>
- ✓ Bolsa de Comercio de Mendoza S.A., Informe Especial sobre volúmenes comercializados de uvas y productos vitivinícolas seleccionados, 2005/14.
- ✓ Bolsa de Comercio de Mendoza S.A., Mercado Vitivinícola - Vinos y Mostos en:
http://www.bolsamza.com.ar/mercados_vitivinicola_vinos.php
- ✓ Bolsa de Comercio de Mendoza S.A., Mercado Vitivinícola - Uvas en:
http://www.bolsamza.com.ar/mercados_vitivinicola_uvas.php
- ✓ Centro de Viñateros y Bodegueros del Este, Evolución del costo de la mano de obra en el sector vitivinícola (gentileza Mauro Sosa).
- ✓ COVIAR, Estudio de la Distribución del Ingreso en la Cadena Vitivinícola Argentina, Informe Preliminar, 2015.
- ✓ Dirección Nacional de Investigación y Análisis Fiscal, Informes sobre Presión Tributaria en
<http://www.mecon.gov.ar/sip/basehome/rectrib.htm>
- ✓ Fondo Vitivinícola de Mendoza, Impacto de la Vitivinicultura en la economía argentina en 2010 en:
http://www.fondovitivinicola.com.ar/media/archivos/2013/08/Impacto_econ%C3%B3mico_vitivinicultura.pdf

- ✓ Instituto Nacional de la Yerba Mate, Ley de Creación, Decreto Reglamentario y Estadísticas en: <http://www.inym.org.ar/>
- ✓ Instituto Nacional de Vitivinicultura, Informes de Cosecha 2014 en:
<http://www.inv.gov.ar/index.php/men-estadisticas/men-estadisticas-vitivincolas/16-cat-estadisticas/27-cosecha-y-elaboracion>.
- ✓ Instituto Nacional de Vitivinicultura, Sistema de Información de Productos Vitivinícolas en <http://www.inv.gov.ar/siovinos/siovinos.php>.
- ✓ Rada Daniel, Evaluación de los efectos en la vitivinicultura argentina del Acuerdo Mendoza - San Juan (Ley 6216), 2008.
- ✓ UBATEC, "Impacto Económico y Social en el mercado argentino de jugos de frutas ante cambios en los impuestos internos", 2015.