

IMPACTO DE LA VITIVINICULTURA EN LA ECONOMÍA ARGENTINA



CORPORACION VITIVINICOLA
ARGENTINA



Observatorio
VITIVINÍCOLA ARGENTINO

CORPORACIÓN VITIVINÍCOLA ARGENTINA | OBSERVATORIO VITIVINÍCOLA ARGENTINO | Junio de 2018.

Está permitida la reproducción total y/o parcial de esta publicación citando como fuente a la Corporación Vitivinícola Argentina.

Dirección editorial: Carlos Fiocchetta

Coordinación y edición de textos: Mariano González

Diseño, diagramación y gráficos: Daniel Cattaneo

Instituciones que participaron en la elaboración de esta publicación:



IMPACTO DE LA VITIVINICULTURA EN LA ECONOMÍA ARGENTINA



CORPORACION VITIVINICOLA
ARGENTINA



Observatorio
VITIVINÍCOLA ARGENTINO

ÍNDICE

ÍNDICE	7	CAPÍTULO 3:	
PRÓLOGO	9	Venta de vino fraccionado y a granel desde bodega	41
RESUMEN EJECUTIVO	11	I - Introducción	43
I - Introducción	11	Costos de fraccionamiento	43
II - Metodología	11	Vino comercializado	43
III - Resultados	12	Rangos de precios del vino	44
IV - La vitivinicultura argentina en números	18	Modelos de elaboración de vinos	45
CAPÍTULO 1:		II - Valor del consumo intermedio	47
Producción de uva para vino	21	III - Valor bruto de la producción	48
I - Introducción	23	IV - Valor agregado	49
Costos de producción	23	Anexo	50
Zonas de producción	23	Consumo intermedio - Fraccionamiento de	
Sistemas de conducción	24	vino en bodega	50
Modelos de producción de uva	25	Fraccionamiento de vino en bodega - Mano	
II - Valor del consumo intermedio	26	de obra	52
III - Valor Bruto de la producción	26	CAPÍTULO 4:	
IV - Valor agregado	28	Jugo Concentrado de Uva	53
Anexo	29	I - Introducción	55
Consumo intermedio - Producción de uva	29	Costos de elaboración	55
Producción de uva - Mano de obra	30	II - Valor bruto de la producción	56
CAPÍTULO 2:		III - Valor del consumo intermedio	57
Elaboración de vino	31	IV - Valor agregado	58
I - Introducción	33	CAPÍTULO 5:	
Costos de elaboración	33	Uva de Mesa	59
Vino comercializado	34	I - Introducción	61
Valor bruto de la producción	34	Costos de producción	61
Modelos de elaboración de vino	35	II - Valor del consumo intermedio	62
II - Valor del consumo intermedio	36	III - Valor bruto de la producción	62
III - Valor bruto de la producción	38	IV - Valor agregado	63
IV - Valor agregado	38	CAPÍTULO 6	
Anexo	39	Pasa de uva	65
Consumo intermedio - Elaboración de vino	39	I - Introducción	67
Producción de uva - Mano de obra	40	Costos de producción	67
		II - Valor del consumo intermedio	68
		III - Valor bruto de la producción	69
		IV - Valor agregado	69

CAPITULO 7:			
Enoturismo	71	Costo de producción de uvas (etapa agrícola)	91
I - Introducción	73	Costo de elaboración de vino (etapa industrial 1)	92
Perfil del enoturista	73	Costo de fraccionamiento de vino (etapa industrial 2)	94
Foco en la experiencia	73	Resumen de costos (etapa agrícola e industrial)	97
Variables de impacto	74	IV - Otros costos utilizados en las simulaciones	99
II - Consideraciones finales	80	V - Precios de uva y vino utilizados en las simulaciones	99
CAPITULO 8:		VI - Impuestos considerados	100
Empleo	81	VII - Carga impositiva: resultados obtenidos en las simulaciones	100
I - Introducción	83	Simulación explotación integrada Bodega	100
Empleo en la producción primaria	83	Simulación explotación primaria	105
Industria (vino, jugo de uva, pasa de uva y uva de mesa)	84	VIII - Conclusiones	109
CAPITULO 9:		Anexo 1	111
Impuestos	85	Costos de producción para cada tipo de vino y para cada destino	111
Estimación de la carga impositiva que soporta el sector vitivinícola de Argentina	87	Anexo 2	123
I - Introducción	89	Detalle de costos e ingresos de las simulaciones realizadas para la explotación integrada	123
II - Metodología utilizada	89	Anexo 3	131
Carga impositiva	89	Detalle de costos e ingresos de las simulaciones realizadas para la explotación primaria	131
Escenarios y simulaciones realizadas	90		
III - Costos de producción utilizados en las simulaciones	91	AGRADECIMIENTOS	135

PRÓLOGO

Tenemos que ser capaces de continuar profundizando la generación de información que nos permita debatir, consensuar y actuar sobre la base de la “autoridad del argumento”, tal como nos planteamos en el inicio del Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2020. El estudio que sigue a continuación da cuenta de ello, estimando y cuantificando variables de la cadena de valor vitivinícola y relacionándolas con la posición que ocupa el sector en la economía del país.

No se trata de ejercicios académicos o simples comparaciones con otros sectores productivos del país, tampoco de resaltar con grandilocuencia las virtudes económico-productivas de nuestro trabajo diario como miembros de un sector, se trata, insisto, de generar información para debatir con argumentos, consensuar con paciencia y ejecutar acciones orientando de la mejor manera posible los recursos escasos. En esa línea, este estudio actualiza y agrega información a la investigación realizada en el año 2012 por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo y el Fondo Vitivinícola Mendoza.

El trabajo comienza con un resumen ejecutivo para, posteriormente, dividirse en capítulos que detallan información sobre valor bruto de producción, valor agregado y consumo intermedio de los diferentes eslabones y productos de la cadena vitivinícola –uva, vino, jugo concentrado de uva, uva de mesa y pasa de uva–, continua con un capítulo sobre el aporte impositivo de la cadena y concluye con apartados sobre empleo y turismo del vino.

El vino es “la bebida nacional” por historia, tradición y arraigo, entre otros motivos. También lo es porque somos capaces de generar valor agregado, lo que claramente nos diferencia de otras bebidas. Éste y otros puntos se desarrollan en la presente investigación mostrando también el impresionante movimiento económico que traiciona la vitivinicultura en energía, etiquetas y botellas, entre otros insumos.

Sabemos también que quedan puntos sin cuantificar. El vino es un producto de origen agrícola, con fuerte valor agregado y distribución territorial, hoy es un producto masivo en su mercado interno y a la vez gana mercados en el mundo. ¿Cómo cuantificar el orgullo que siente el productor al saber que sus uvas llegan a más de 120 países de todo el mundo? ¿Cómo ponerle números al placer que conlleva abrir una botella de vino para acompañar diariamente la comida? La uva es parte de la cultura de los pueblos argentinos, el vino es patrimonio de los pueblos y las ciudades de nuestro país.

Los productos vitivinícolas, especialmente el vino, expresa, quizás como pocos, lo que requiere gran parte de la producción argentina: productos locales de calidad global, productos que sean competitivos en el mundo y que puedan venderse con marcas reconocidas y no solo como commodities, productos que despierten orgullo tanto entre quienes lo producen como entre quienes lo consumen.

Nuestro vino muestra que la Argentina tiene la capacidad de pensarse a largo plazo, de velar por toda una cadena de valor integrada, de llegar con propuestas atractivas a los consumidores locales y a la vez ser fuertemente reconocido en los mercados del mundo por su calidad, consistencia y diversidad.

Esperamos con la información de este estudio, contribuir a estos desafíos.

Ángel Leotta
PRESIDENTE

Corporación Vitivinícola Argentina

RESUMEN EJECUTIVO

I. Introducción

El objetivo de este estudio es estimar la contribución de la cadena de valor vitivinícola a la economía argentina en el año 2017. Para ello se utilizó la metodología de valor bruto de producción, valor agregado y consumo intermedio, además de estimarse variables como empleo, turistas y aporte impositivo de la cadena. El estudio también contiene datos sobre exportaciones, superficie cultivada y ventas, entre otros.

Este trabajo ha sido desarrollado por el Observatorio Vitivinícola Argentino, la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo, la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas y la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) con la participación de la Bolsa de Comercio de Mendoza.

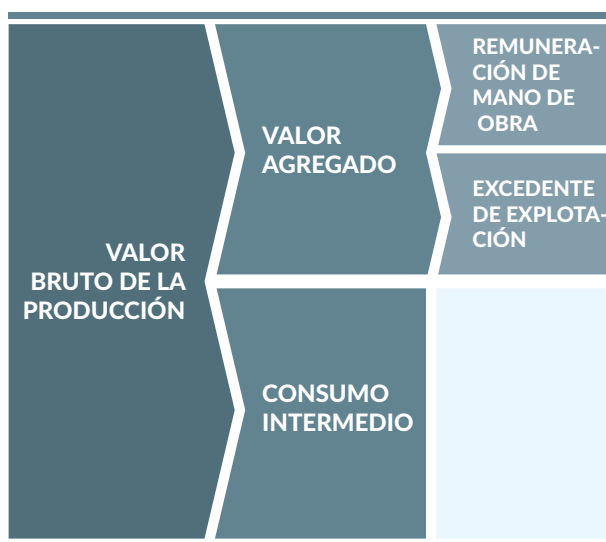
Es importante destacar que el presente estudio tiene un antecedente previo, una investigación realizada por el Fondo Vitivinícola Mendoza y la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo denominada "Impacto de la vitivinicultura en la economía argentina 2010".

II. Metodología

Para la cuantificación del impacto de la vitivinicultura en la economía argentina, se han utilizado los siguientes conceptos:

- Valor bruto de producción: representa el valor de todos los bienes y servicios obtenidos por un sector de actividad. Es la suma del consumo intermedio y el valor agregado.
- Consumo intermedio: constituye el costo de los insumos necesarios para producir esos bienes y servicios.
- Valor agregado: equivale a los pagos a los factores de producción, es decir, la retribución a quienes transforman esos insumos o bienes y servicios intermedios en un nuevo

bien. El valor agregado está compuesto por la remuneración a la mano de obra, el consumo de capital fijo, los impuestos a la producción netos de los subsidios correspondientes y el excedente de explotación, no obstante en este estudio se ha dividido al valor agregado, para simplificar los cálculos, en dos componentes: remuneración a la mano de obra y excedente de explotación, incluyéndose dentro de este último el resto de los pagos a los demás factores.



- Aporte tributario: se estima el aporte tributario total de la cadena vitivinícola, incluyendo tanto los impuestos que se pagan de modo directo (no se estima el aporte indirecto). El aporte tributario total integra el aporte directo de cada uno de los eslabones – agrícola, industrial y comercial– más el aporte indirecto, que considera las interdependencias hacia atrás y hacia adelante. En este estudio solo se considera el aporte directo.

- Empleo: en el caso de la estimación del empleo se han consultado estudios previos referidos a esta temática y se han empleado esos datos como punto de partida de las estimaciones. Un aspecto importante de destacar es la distinción entre personas empleadas y puestos de trabajo. En

este sentido, la estimación realizada corresponde a puestos de trabajo equivalentes a pleno empleo.

Los datos del personal empleado se pueden medir de dos formas: en número de personas físicas y en equivalencia a jornada completa o equivalencia a dedicación plena. La introducción del concepto de empleo equivalente a dedicación plena se hace necesaria por la naturaleza de las unidades de observación, ya que en determinadas actividades la dedicación del personal es parcial o secundaria y no pueden imputarse directamente el número de personas físicas que se encuentran relacionadas con la actividad.

- Turismo del vino: sobre la base de la información disponible, se utilizó una metodología destinada a estimar el ingreso anual derivado de la actividad enoturística, para el país en su conjunto. Como pasos intermedios, se seleccionan cuatro variables que ayudan a caracterizar el impacto económico de esta actividad. Ellas son: bodegas, visitantes, valor de producción, valor agregado y consumo intermedio.

III. Resultados

1. Generación de valor agregado

Se estima que en 2017 la cadena de valor vitivinícola –producción de uva para vino, vino, jugo concentrado de uva, pasa de uva, uva de mesa y turismo del vino– generó valor agregado por alrededor de 38.000 millones de pesos.

Aproximadamente, un tercio de ese valor lo aportó la producción de uva para vinificar (12.800 millones de pesos). Es importante resaltar esto ya que refuerza la idea acerca de la capacidad de generación de riqueza que tiene la producción primaria, aportando casi el mismo monto de valor agregado que la etapa de comercialización de vino (13.000 millones de pesos).

Por su magnitud, el fraccionamiento y la elaboración de vino en conjunto aportan 1 de cada 3 pesos de valor agregado y es llamativo que el turismo del vino, a pesar de ser una actividad incipiente en relación a las actividades productivas, genera valor agregado por sobre la uva de mesa y la pasa de uva

VALOR AGREGADO DE LA CADENA VITIVINÍCOLA

EN PESOS - AÑO 2017

CONCEPTO	VALOR \$	PORCENTAJE
PRODUCCIÓN DE UVA PARA VINO	\$ 12.788.035.141	34%
VINO	\$ 23.985.333.197	63%
ELABORACIÓN DE VINO	\$ 3.912.384.302	10%
FRACCIONAMIENTO DE VINO	\$ 6.555.526.255	18%
COMERCIALIZACIÓN DE VINO	\$ 12.977.393.137	35%
JUGO CONCENTRADO DE UVA	\$ 87.268.821	0,2%
EXPORTACIÓN PASA DE UVA	\$ 140.878.910	0,4%
EXPORTACIÓN UVA DE MESA	\$ 64.995.892	0,2%
TURISMO DEL VINO	\$ 934.746.428	2%
TOTAL	\$ 37.461.228.887	100%

FUENTE: Elaboración propia

La estimación por hectárea indica un valor de 170.000 pesos por hectárea que se distribuye en las 18 provincias del país en las cuales se desarrolla la vitivinicultura. Es decir que, de una hectárea de vid se produjo en 2017 riqueza por 170.000 pesos a partir de la uva, jugo de uva, pasa de uva, uva de mesa y turismo.

2. Producción de uva para vino

El análisis por eslabón muestra que la producción de uva para vino es una actividad que genera, en proporción al valor total de su producción, un alto valor agregado. Esto significa que de los 15.800 millones de pesos de valor bruto de producción de 2017, casi 13.000 millones fue valor agregado, es decir el 81%.

VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN, CONSUMO INTERMEDIO Y VALOR AGREGADO DE LA UVA PARA VINIFICAR

EN PESOS - AÑO 2017

CONCEPTO	VALOR \$	PORCENTAJE
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN	\$ 15.822.428.864	100%
CONSUMO INTERMEDIO	\$ 3.034.393.723	19%
INSUMOS	\$ 1.139.164.210	
AGROQUÍMICOS	\$ 934.068.632	
MAQUINARIA	\$ 961.160.881	
VALOR AGREGADO	\$ 12.788.035.141	81%
MANO DE OBRA	\$ 9.100.207.339	71%
EXCEDENTE DE EXPLOTACIÓN	\$ 3.687.827.803	29%

FUENTE: Elaboración propia

Otro punto importante para resaltar es que de esos 13.000 millones de pesos, más de la mitad (9.100 millones) fueron como remuneración a los trabajadores, lo cual es algo coherente teniendo en cuenta que esta es una actividad “mano de obra intensiva”, mientras que el 29% se considera como excedente de explotación, en el año 2017.

La demanda de elementos para la producción de uva para vino significó más de 1.000 millones de pesos en insumos, alrededor de 900 millones de pesos en agroquímicos y un valor similar en maquinaria. Estos valores permiten el desarrollo de actividades comerciales conexas a la vitivinicultura.

Es importante destacar también que el movimiento económico que implica la producción de uva, la compra de insumos y la generación de valor agregado se desarrolla en los oasis productivos de las provincias vitivinícolas generando valor con distribución territorial.

3. Elaboración de vino

En el caso de la elaboración de vino se advierte un importante nivel de consumo intermedio, lo cual resulta lógico si se tenemos en cuenta que esta es, para la cadena vitivinícola una etapa intermedia, es decir, el vino elaborado no es un bien final que llega al consumidor, sino que es el elemento para generar un nuevo producto y que requiere a su vez de una gran cantidad de insumos.

Esto se traduce en que de los 20.600 millones de pesos que se produjeron en 2017, 17.000 millones fue consumo intermedio, es decir, el 81% y el 19% restante fue valor agregado (casi 4.000 millones de pesos). De esos 4.000 millones de pesos, alrededor del 11% (440 millones) fueron como remuneración a los trabajadores, mientras que el 89% restante (3.400 millones) se considera como excedente de explotación.

Es importante advertir como de un eslabón a otro de la cadena (producción de uva – elaboración de vino) las proporciones entre consumo intermedio / valor agregado, se invierten sustancialmente mostrando la diferencia entre las dos actividades. También hay que señalar que el valor agregado en esta etapa se distribuye en alrededor de 800 establecimientos

elaboradores de vino mientras que en la producción de uva existen más de 17.000 productores en Argentina.

VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN, CONSUMO INTERMEDIO Y VALOR AGREGADO DEL VINO ELABORADO

AÑO 2017

CONCEPTO	VALOR \$	PORCENTAJE	
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN	\$ 20.605.053.688	100%	
CONSUMO INTERMEDIO	\$ 16.692.669.387	81%	
INSUMOS	\$ 521.573.067		
ENERGÍA	\$ 104.951.751		
MANTENIMIENTO	\$ 243.715.705		
UVA	\$ 15.822.428.864	19%	
VALOR AGREGADO	\$ 3.912.384.302		11%
MANO DE OBRA	\$ 440.607.377		89%
EXCEDENTE DE EXPLOTACIÓN	\$ 3.471.776.925		

FUENTE: Elaboración propia

Se advierte también aquí la importancia del desarrollo de proveedores, especialmente de los productores, ya que la mayor parte del consumo intermedio es la compra de uva seguido de los insumos enológicos, costos de mantenimiento y energía.

4. Venta en de vino en bodega

La venta de vino de bodega (vino fraccionado y vino a granel) es una de las actividades que mayor valor agregado genera dentro del sector vitivinícola, alrededor de 6.500 millones de pesos, de los cuales la mayor proporción es excedente de explotación (el 77%) algo coherente al ser ésta una actividad capital-intensiva mientras que una parte proporcionalmente menor es retribución a la mano de obra.

Al mismo tiempo, el gasto en insumos, o consumo intermedio, constituyó un 81% aproximadamente del valor de la producción, allí el vino es considerado el principal insumo además de etiquetas, cajas, cápsulas y otros. Se refuerza así la idea sobre la cadena vitivinícola como una gran demandante de insumos, esto se advierte con claridad en el fraccionamiento de vino ya que allí la demanda de insumos secos significó más de 15.000 millones de pesos en 2017 advirtiéndose la tracción que genera la actividad vitivinícola sobre otras industrias y servicios.

VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN, CONSUMO INTERMEDIO Y VALOR AGREGADO DEL VINO FRACCIONADO EN BODEGA Y VINO EXPORTADO A GRANEL
AÑO 2017

CONCEPTO	VALOR \$	PORCENTAJE	
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN	\$ 20.605.053.688	100%	
CONSUMO INTERMEDIO	\$ 28.800.522.192	81%	
ENVASE	\$ 5.180.090.995		
VINO	\$ 13.387.028.496		
CORCHO O TAPA ROSCA	\$ 2.194.571.827		
ETIQUETA	\$ 1.743.247.162		
CÁPSULA	\$ 460.593.699		
OTROS	\$ 1.730.641.790		
CAJA	\$ 4.060.286.679		
ENVASE DE ENVÍO (GRANEL)	\$ 19.305.316		
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 24.756.228		
VALOR AGREGADO	\$ 6.555.526.255	19%	
MANO DE OBRA	\$ 1.522.075.215		23%
EXCEDENTE DE EXPLOTACIÓN	\$ 5.033.451.040		77%

FUENTE: Elaboración propia

5. Comercialización de vino

El valor bruto de producción de la comercialización de vinos en el mercado interno y los mercados externos se estima en 2017 en 72.000 millones de pesos, esto es la venta a consumidor final y la exportación.

En esta etapa la creación de valor implica alrededor de 13.000 millones de pesos, la mayor parte excedente de explotación con un peso relativamente menor de la mano de obra.

VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN, CONSUMO INTERMEDIO Y VALOR AGREGADO DE LA COMERCIALIZACIÓN DE VINO FRACCIONADO Y VINO EXPORTADO
AÑO 2017

CONCEPTO	VALOR \$	PORCENTAJE	
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN	\$ 72.096.628.539	100%	
CONSUMO INTERMEDIO	\$ 59.119.235.402	82%	
VALOR AGREGADO	\$ 12.977.393.137	18%	
MANO DE OBRA	\$ 1.297.739.314		10%
EXCEDENTE DE EXPLOTACIÓN	\$ 11.679.653.823		90%

FUENTE: Elaboración propia

Este eslabón incluye las actividades de comercialización y venta de vino post bodega: distribución, venta mayorista y minorista. Por ello el menor peso de la mano de obra y la mayor participación del excedente de explotación.

6. Jugo concentrado de uva

Continuando con los productos derivados de la uva, el jugo concentrado tiene una importancia sustancial, allí se percibe que la elaboración de este producto es una actividad en la cual el peso relativo del consumo intermedio es muy importante.

Esto significa que de los cerca de 2.000 millones de pesos que produjo en 2017, alrededor de 1.900 millones fue consumo interno, es decir el 96%, mientras que la diferencia, cerca de 90 millones, fue valor agregado. Asimismo, la estimación de la remuneración a la mano de obra asociada al proceso productivo del jugo concentrado se estima en 134 millones de pesos, por lo cual el excedente de explotación agregado de esta industria arroja un saldo negativo cercano a los 50 millones de pesos, estimado para el en el año 2017. Evidentemente este no fue un buen año para el producto.

VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN, CONSUMO INTERMEDIO Y VALOR AGREGADO DEL JUGO CONCENTRADO DE UVA
AÑO 2017

CONCEPTO	VALOR \$	PORCENTAJE	
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN	\$ 1.982.274.922	100%	
CONSUMO INTERMEDIO	\$ 1.895.006.101	96%	
UVA	\$ 1.297.127.214		
OTROS INSUMOS	\$ 597.878.887		
VALOR AGREGADO	\$ 87.268.821	4%	
MANO DE OBRA	\$ 134.834.337		-
EXCEDENTE DE EXPLOTACIÓN	-		-

FUENTE: Elaboración propia

7. Uva de mesa y pasa de uva

La pasa de uva y la uva de mesa son dos productos que también derivan de la uva, en el primer caso se obtiene a través del deshidratado las uvas frescas mientras que la uva de mesa (también uva en fresco) son generalmente variedades específicas de vid que se destinan al consumo como fruta fresca.

Ambos productos sirven como elementos de diversificación y hacen sus aportes en términos de valor bruto de producción, valor agregado y consumo intermedio.

Como se puede ver, la producción y comercialización de pasa de uva en el exterior generó valor agregado por alrededor de alrededor de 200 millones de pesos en 2017¹ siendo su principal componente la mano de obra (más de 170 millones de pesos).

Se advierte también en el cuadro el peso importante que tienen los insumos para producir y comercializar, esto es, el consumo intermedio, ya que representa más de $\frac{3}{4}$ partes del valor total de producción, $\frac{1}{4}$ restante es valor agregado.

VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN, CONSUMO INTERMEDIO Y VALOR AGREGADO DE PASA DE UVA

AÑO 2017

CONCEPTO	VALOR \$	PORCENTAJE
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN	\$ 850.231.580	100%
CONSUMO INTERMEDIO	\$ 654.443.592	77%
UVA	\$ 329.454.467	
OTROS INSUMOS	\$ 324.989.125	
VALOR AGREGADO	\$ 195.787.988	23%
MANO DE OBRA	\$ 172.019.964	88%
EXCEDENTE DE EXPLOTACIÓN	\$ 23.768.024	12%

FUENTE: Elaboración propia

La producción y comercialización de uva en fresco en el exterior generó valor agregado por 65 millones de pesos en 2017 advirtiéndose claramente que es un sector altamente generador de valor agregado pero al mismo tiempo desbalanceado ya que el 96% del valor agregado es mano de obra, esto es así puesto que la producción y comercialización de uva de mesa en el exterior es un proceso sumamente dependiente del factor trabajo. El excedente de explotación es prácticamente nulo.

VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN, CONSUMO INTERMEDIO Y VALOR AGREGADO DE UVA DE MESA

AÑO 2017

CONCEPTO	VALOR \$	PORCENTAJE
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN	\$ 114.045.790	100%
CONSUMO INTERMEDIO	\$ 49.049.898	43%
UVA	\$ 1.930.549	
OTROS INSUMOS	\$ 47.119.349	
VALOR AGREGADO	\$ 64.995.892	57%
MANO DE OBRA	\$ 62.259.064	96%
EXCEDENTE DE EXPLOTACIÓN	\$ 2.736.828	4%

FUENTE: Elaboración propia

Se advierte también en el cuadro el peso que tienen los insumos para producir y comercializar, esto es, el consumo intermedio, ya que representa alrededor del 40% del valor total de producción.

8. Turismo del vino

El turismo del vino, actividad que se considera dentro de la cadena de valor vitivinícola y que presenta potencial a desarrollar, produjo casi 1.600 millones de pesos². La cantidad de “enoturistas” o personas que visitaron y realizaron las actividades relacionadas al mundo del vino se estiman fueron 1.833.000 con lo cual el aporte por persona es de aprox. \$ 875.

La estimación del valor agregado indica que más de 660 millones corresponde a este concepto y 940 millones significaron los insumos y recursos necesarios para la presentación de los servicios turísticos vinculados al vino. Se advierte la gran capacidad de generación de valor agregado de esta actividad en términos relativos estimado en 40% del valor bruto de producción.

VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN, CONSUMO INTERMEDIO Y VALOR AGREGADO DE TURISMO DEL VINO.

AÑO 2017

CONCEPTO	HOTELERÍA	RESTAURANTES	COMERCIO MINORISTA	TRANSPORTE Y AGENCIAS DE VIAJE	TOTAL
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN	\$448.301.987	\$363.908.605	\$384.314.695	\$ 399.619.262	\$1.596.144.549
CONSUMO INTERMEDIO	\$215.184.954	\$123.728.926	\$130.666.996	\$191.817.246	\$661.398.122
VALOR AGREGADO	\$ 233.117.033	\$240.179.679	\$253.647.699	\$207.802.016	\$934.746.427

FUENTE: Elaboración propia

(1) En el caso de la pasa de uva y la uva de mesa, la estimación corresponde a la exportación ya que no se dispone de datos sobre el mercado interno.

(2) Este dato se estimó para el año 2016 ya que no había información disponible para 2017 al momento de la confección del informe

9. La participación de la vitivinicultura en la economía argentina

La comparación de las variables macroeconómicas indica que la cadena vitivinícola representó en 2017 aproximadamente el 0,4% del producto bruto interno argentino. Si bien este valor parece bajo, cuando se considera que la superficie de Argentina es de aproximadamente 2,8 millones de km², se advierte que la vitivinicultura se desarrolla en el 0,1% de la superficie del país. Es decir que nos encontramos ante una actividad con distribución territorial (18 provincias) que ocupa el 0,1% de la superficie nacional y que multiplica por 4 su participación en el PBI nacional en relación a la superficie que ocupa.

Entonces, la conclusión es contundente: amplia distribución territorial, poco espacio, alto valor agregado.

Cuando se compara el valor agregado vitivinícola en relación al valor agregado de la industria manufacturera nacional el porcentaje alcanza el 3%. Finalmente, al considerar dentro de la industria manufacturera el valor agregado de productos alimenticios y bebidas, la vitivinicultura significa el 10%, es decir que 10 pesos de cada 100 pesos generados por la industrias alimenticia del país corresponden a la cadena vitivinícola. Esto muestra que a medida que la relación de la uva como cadena se compara con industrias de mayor valor agregado, su peso aumenta marcando una vez más esta característica que la distingue respecto a otros productos.

La vitivinicultura argentina aportó tributariamente al fisco en 2017 poco más de 4.400 millones pesos y generó 385 mil puestos de trabajo (los directos, es decir, empleo equivalente a dedicación plena, fueron 106 mil y los puestos de trabajo indirectos totalizaron 279 mil).

10. Generación de ventas de la cadena de valor vitivinícola

La industria vitivinícola vendió casi 900 millones de litros de vino en el mercado doméstico, lo que significó una facturación de más de 58.000 millones de pesos y cerró el año con un consu-mo per cápita de 20,3 litros. A su vez, en el exterior, Argentina vendió sus productos vitivinícolas (vino, jugo concentrado de uva, pasas y uva en fresco) poco más de 953 millones de dólares en 122 países.

11. El aporte impositivo

Parte del estudio determinó la carga impositiva que soporta el sector vitivinícola de Argentina, definiendo como tal la relación entre el total de impuestos que tributa y el excedente de explotación empresarial.

Se busca determinar en cada una de las simulaciones realizadas cuál sería el resultado de la explotación si no hubieran impuestos y cómo se “reparte” este monto entre pago de impuestos y excedente para el empresario, es decir, que parte del resultado “puro” de la explotación (sin impuestos) quedan en manos del Estado y qué parte queda en manos del empresario del sector.

La carga impositiva nominal sobre la empresa se obtiene por diferencia entre los resultados “con” y “sin” impuestos, que representa precisamente la diferencia de excedente que tendría el empresario si se le quitaran todos los impuestos existentes.

Se obtienen dos indicadores de carga impositiva: el indicador tradicional (señalado como Ci1) que relaciona la carga nominal con los ingresos por ventas y otro indicador, conceptualmente más riguroso y adecuado (señalado como Ci2) que relaciona la carga nominal con el excedente de explotación (remuneración al empresario).

Así se advierte que en el caso de la actividad primaria, la carga impositiva sobre el excedente implica 43% para una finca pequeña (100.000 quintales), es decir que 43% del excedente de explotación se utiliza para pagar impuestos. En una finca más grande el porcentaje es similar.

En una bodega pequeña (1 millón de litros aproximadamente) los impuestos significan 63% del excedente de explotación mientras que en una bodega grande (10 millones de litros aproximadamente) el valor sube al 65%, la estimación para el sector en su conjunto indica un 58%.

En términos generales, se estima que la vitivinicultura argentina aportó tributariamente al fisco en 2017 poco más de 4.400 millones pesos en 2017.

12. Empleo

La vitivinicultura argentina generó 373 mil puestos de trabajo (los directos, es decir, empleo equivalente a dedicación plena, fueron más de 100 mil y los puestos de trabajo indirectos totalizaron alrededor de 273 mil).

EMPLEO EN LA CADENA VITIVINÍCOLA

AÑO 2017

DETALLE	EMPLEOS
EMPLEO DIRECTO VITÍCOLA PERMANENTE	54.676
EMPLEO DIRECTO ELABORACIÓN VINO Y JUGO DE UVA	42.824
EMPLEO DIRECTO UVA DE MESA Y PASAS DE UVA	3.248
TOTAL EMPLEO DIRECTO	100.749

FUENTE: Elaboración propia

IV. La vitivinicultura argentina en números - 2017

1. Aporte de la vitivinicultura a la economía nacional

VARIABLE	VALOR
VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN VINO	\$ 72.096.628.539
VALOR AGREGADO VINO	\$ 36.773.368.338
VALOR AGREGADO PRODUCCIÓN DE UVA PARA VINO	\$ 12.788.035.141
VALOR AGREGADO ELABORACIÓN DE VINO	\$ 3.912.384.302
VALOR AGREGADO VENTA DE VINO ³	\$ 6.555.526.255
VALOR AGREGADO COMERCIALIZACIÓN DE VINO	\$ 12.977.393.137
MANO DE OBRA VINO	\$ 12.360.629.244
INSUMOS PARA LA PRODUCCIÓN DE UVA PARA VINIFICAR	\$ 3.034.393.723
INSUMOS FÍSICOS PARA LA UVA PARA VINO	\$ 1.139.164.210
AGROQUÍMICOS	\$ 934.068.632
MAQUINARIA PARA LA UVA PARA VINO	\$ 961.160.881
INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DE VINO	\$ 16.692.669.387
UVA	\$ 15.822.428.864
INSUMOS FÍSICOS PARA LA ELABORACIÓN DE VINO	\$ 521.573.067
ENERGÍA	\$ 104.951.751
MANTENIMIENTO	\$ 243.715.705
INSUMOS PARA EL FRACCIONAMIENTO DE VINO	\$ 16.692.669.387
VINO	\$ 13.387.028.496
ENVASE	\$ 5.180.090.995
TAPÓN	\$ 2.194.571.827
ETIQUETA	\$ 1.743.247.162
CÁPSULA	\$ 460.593.699
CAJAS	\$ 4.060.286.679
OTROS INSUMOS	\$ 1.730.641.790
ENVASE DE ENVÍO (GRANEL)	\$ 19.305.316
GASTOS ADMINISTRATIVOS (GRANEL)	\$ 24.756.228
VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN JUGO CONCENTRADO DE UVA	\$ 1.982.274.922
VALOR AGREGADO JUGO CONCENTRADO DE UVA	\$ 87.268.821
INSUMOS PARA JUGO CONCENTRADO DE UVA	\$ 1.895.006.101
UVA	\$ 1.297.127.214
OTROS INSUMOS	\$ 597.878.887
VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN EXPORTACIÓN PASA DE UVA	\$ 850.231.580
VALOR AGREGADO EXPORTACIÓN PASA DE UVA	\$ 195.787.988
INSUMOS EXPORTACIÓN PASA DE UVA	\$ 654.443.592
VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN EXPORTACIÓN UVA DE MESA	\$ 114.045.790
VALOR AGREGADO EXPORTACIÓN UVA DE MESA	\$ 49.049.898
INSUMOS EXPORTACIÓN UVA DE MESA	\$ 64.995.892
VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN TURISMO DEL VINO⁴	\$ 1.596.144.549
VALOR AGREGADO TURISMO DEL VINO	\$ 934.746.427
CONSUMO INTERMEDIO TURISMO DEL VINO	\$ 661.398.122

(3) Incluye venta de vino en el mercado interno y externo, granel y fraccionado.

(4) Este dato se estimó para el año 2016 ya que no había información disponible para 2017 al momento de la confección del informe. La misma aclaración vale para Valor agregado y Consumo intermedio.

2. Generación de la cadena de valor vitivinícola

VARIABLE	VALOR
CANTIDAD DE VIÑEDOS	24.121
SUPERFICIE CULTIVADA (HECTÁREAS)	219.260
CANTIDAD DE PROVINCIAS PRODUCTORAS DE UVA	18
CANTIDAD DE ESTABLECIMIENTOS VITIVINÍCOLAS	831
ENOTURISTAS/AÑO	1.833.000
APORTE TRIBUTARIO VINO	4.401.529.123
VINO ELABORADO (LITROS)	1.173.716.200
PUESTOS DE TRABAJO	373.749
PUESTOS DE TRABAJO DIRECTOS (EMPLEO EQUIVALENTE A DEDICACIÓN PLENA) ⁵	100.749
PUESTOS DE TRABAJO INDIRECTOS	273.000
VENTAS DE VINO EN ARGENTINA	\$ 58.054.750.378
VENTAS DE VINO EN ARGENTINA (LITROS)	893.320.150
CONSUMO PER CÁPITA EN ARGENTINA (LITROS)	20,3
EXPORTACIONES VITIVINÍCOLAS	U\$S 953.617.883
EXPORTACIONES DE VINO	U\$S 809.647.746
EXPORTACIONES DE JUGO CONCENTRADO DE UVA	U\$S 88.283.046
VENTAS DE UVA EN FRESCO	U\$S 6.340.538
VENTAS DE PASA DE UVA	U\$S 49.346.553
CANTIDAD DE PAÍSES A LOS CUALES SE EXPORTAN PRODUCTOS VITIVINÍCOLAS	122

(5) Incluye vino, jugo de uva, uva de mesa y pasa de uva. No incluye turismo del vino

IMPACTO DE LA
VITIVINICULTURA
EN LA ECONOMÍA
ARGENTINA

1. | PRODUCCIÓN DE UVA PARA VINO

CORPORACIÓN VITIVINÍCOLA ARGENTINA

1. PRODUCCIÓN DE UVA PARA VINO

I. Introducción

1. Costos de producción

Si bien la producción de uva tiene diferentes destinos, en el caso de la vitivinicultura argentina la vid se utiliza principalmente para la elaboración de vino y jugo concentrado de uva (mosto), ya que en el año 2017 alrededor del 98% de lo producido fue para este fin, el 1,7% representó la uva utilizada para la preparación de pasa de uva y el 0,3% restante fue para uva de mesa / consumo en fresco¹.

La producción de uva requiere de una importante cantidad de insumos. En el caso específico de la uva destinada a la vinificación, la determinación y cuantificación de estos insumos, es decir, de los costos de producción de la uva, la realiza la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Cuyo². El modelo de costos, propuesto por los investigadores de dicha casa de estudios, cuantifica a los mismos de acuerdo a las características de la vid, su rendimiento y su destino, lo que se detalla en el cuadro siguiente:

MODELO DE COSTOS DE ACUERDO A LAS CARACTERÍSTICAS DE PRODUCCIÓN		
UVAS	RENDIMIENTO (qq/ha)	DESTINO A VINOS
ALTA CALIDAD ENOLÓGICA (TOP)	50	PREMIUM
ALTA CALIDAD ENOLÓGICA (ALTA GAMA)	95	ALTA GAMA
VARIETADES FINAS (VARIETAL)	135	VARIETALES
VARIETADES COMUNES (BÁSICA)	180	BÁSICOS

FUENTE: Elaboración propia en base a ALTURRIA, L., Costos en Vitivinicultura 2010.

Asimismo, las tareas básicas de producción de uva para vinificar que generan costos son las siguientes:

- Podar.
- Desbrotar.
- Deshojar.
- Levantar brotes.
- Despampanar
- Ralear
- Cosechar
- Desmalezar.
- Mantener tela
- Cubrir suelo.
- Regar.
- Mantener cuarteles.
- Mover suelo.
- Curar.
- Fertilizar.

Además, las investigaciones de la Facultad de Ciencias Agrarias agrupan los costos asociados a las actividades

básicas, mencionadas precedentemente, en cuatro rubros: insumos físicos, agroquímicos, maquinaria y mano de obra. Este agrupamiento significa, por ejemplo, que los costos de podar (la poda propiamente dicha, atar y triturar sarmientos) tienen un componente de insumos (rollos para atar), de mano de obra (personas que realizan la poda, que atan y que trituran los sarmientos), etc. De esta manera es que tomando como base la metodología del Estudio de Universidad Nacional de Cuyo, a través de consultas con referentes y Cámaras del sector como así también de información disponible en el Observatorio Vitivinícola Argentino y en el Observatorio de Economías Regionales, se han estimado valores aproximados de los costos de elaboración para el año 2017

COSTOS DE PRODUCCIÓN DE UVA PARA VINIFICAR (ACTIVIDADES BÁSICAS)

EN PESOS POR HECTÁREA - AÑO 2017

UVAS	INSUMOS FÍSICOS	AGRO-QUÍMICOS	MANO DE OBRA	MAQUINARIA	TOTAL
ALTA CALIDAD ENOLÓGICA (TOP)	\$3.326	\$7.058	\$51.623	\$7.212	\$69.219
ALTA CALIDAD ENOLÓGICA (ALTA GAMA)	\$4.833	\$5.863	\$46.930	\$7.396	\$65.022
VARIETADES FINAS (VARIETAL)	\$5.480	\$5.459	\$42.237	\$7.197	\$60.373
VARIETADES COMUNES (BÁSICA)	\$6.834	\$4.548	\$32.800	\$3.592	\$47.774

FUENTE: Elaboración propia en base a ALTURRIA, L., Costos en Vitivinicultura 2010.

2. Zonas de producción

Por otro lado, es importante también notar que a nivel regional, la producción de uva para vino presenta particularidades. Esto significa, por ejemplo, que la Zona Este de Mendoza produce en general variedades comunes o básicas que tienen altos rendimientos de producción por hectárea, mientras que la región del Valle de Uco se caracteriza por producir uvas de alta calidad enológica con menores

(1) Según datos de Instituto Nacional de Vitivinicultura y el Observatorio Vitivinícola Argentino.

(2) ALTURRIA, L., Actualización de Costos Vitícolas 2008; ALTURRIA, L., Costos en Vitivinicultura 2010, Cátedra de Administración Rural, Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Cuyo.

rendimientos de producción, por lo cual resulta entonces necesario tener en cuenta estas particularidades en el estudio. Se ha dividido a la Argentina en regiones o zonas productoras de uva, de acuerdo a las características mencionadas anteriormente, las cuales son:

ARGENTINA - REGIONES PRODUCTORAS DE UVA

- **MENDOZA - ZONA CENTRO:**
Godoy Cruz, Guaymallén, Luján de Cuyo y Maipú.
- **MENDOZA - ZONA ESTE:**
Junín, La Paz, Rivadavia, San Martín y Santa Rosa.
- **MENDOZA - ZONA NORTE:**
Las Heras y Lavalle.
- **MENDOZA - ZONA SUR:**
General Alvear, San Rafael y Malargüe.
- **MENDOZA - VALLE DE UCO:**
San Carlos, Tunuyán y Tupungato
- **CATAMARCA.**
- **LA RIOJA.**
- **NEUQUÉN.**
- **RÍO NEGRO.**
- **SALTA.**
- **SAN JUAN.**
- **OTRAS ZONAS VITIVINÍCOLAS.**

Adicionalmente, es preciso conocer la proporción de la superficie cultivada con destino a la vinificación, lo que se muestra en el cuadro siguiente

SUPERFICIE CULTIVADA CON DESTINO A LA VINIFICACIÓN (ESTIMADA)

AÑO 2016	
REGIÓN	VINIFICAR SOBRE TOTAL
■ ZONA CENTRO - MZA.	98%
■ ZONA ESTE - MZA.	99%
■ ZONA NORTE - MZA.	97%
■ ZONA SUR - MZA.	101%
■ VALLE DE UCO - MZA.	95%
■ OTRAS	62%
■ CATAMARCA	87%
■ LA RIOJA	90%
■ NEUQUÉN	96%
■ RÍO NEGRO	95%
■ SALTA	91%
■ SAN JUAN	72%
■ TOTAL	92%

FUENTE: Elaboración propia en base a Observatorio Vitivinícola Argentino.

3. Sistemas de conducción

Otro dato importante a tener en cuenta, además de las características productivas de cada región, es el sistema de conducción de la vid, ya que los costos de producción varían según el método que se utilice. Los sistemas de conducción se pueden definir como la forma o disposición que se da a las diferentes partes de la planta de acuerdo a diversos tipos de estructuras de sostén que condicionan la altura del tronco, la dirección de los brazos, los elementos de poda y la exposición del follaje a la luz solar³.

En Argentina hay tres sistemas que predominan, ya que significaron en 2016 casi el 100% de la superficie cultivada y que son: espaldero alto y espaldero bajo (desarrollo vertical); y parral (desarrollo horizontal), lo que se muestra a continuación:

SUPERFICIE IMPLANTADA SEGÚN SISTEMA DE CONDUCCIÓN

AÑO 2016 ⁴					
REGIÓN	ESPALDERO ALTO	ESPALDERO BAJO	PARRAL	OTROS SISTEMAS	TOTAL
ZONA CENTRO – MZA.	17.239	3.255	8.386	192	29.072
ZONA ESTE – MZA.	17.384	6.290	43.892	423	67.989
ZONA NORTE – MZA.	5.182	1.367	9.165	147	15.861
ZONA SUR – MZA.	9.565	3.643	5.003	70	18.279
VALLE DE UCO – MZA.	22.013	1.943	3.692	223	27.871
OTRAS	552	226	103	304	1.185
CATAMARCA	426	471	1.731	57	2.685
LA RIOJA	1.113	65	6.013	24	7.215
NEUQUÉN	249	1.489	8	1	1.747
RÍO NEGRO	689	456	420	89	1.654
SALTA	1.202	480	1.484	26	3.192
SAN JUAN	4.089	1.702	41.361	357	47.509
TOTAL	79.703	21.387	121.257	1.912	224.259
	36%	10%	53%	1%	100%

FUENTE: Elaboración propia en base a Observatorio Vitivinícola Argentino.

(3) BATISTELLA, M., *Importancia del sistema de conducción en la rentabilidad de la inversión vitivinícola.*

(4) Se han utilizado en este caso datos del año 2016, ya que a la fecha son los últimos datos disponibles. Esto no representa una dificultad importante, ya que la vitivinicultura es una actividad en la cual no se registran generalmente, por sus características productivas, grandes modificaciones de la superficie cultivada de un año para otro.

4. Modelos de producción de uva

Teniendo en cuenta entonces los costos de producción según las características de las uvas a producir⁵, las distintas zonas productivas y los sistemas de conducción, se puede hacer un cruzamiento de estas variables para tener un tipo de “cultivo promedio por región”, que es lo que se muestra a continuación

TIPO DE CULTIVO PROMEDIO			
REGIÓN	SISTEMA DE CONDUCCIÓN		
	ESPALDERA ALTA	ESPALDERA BAJA	PARRAL
ZONA CENTRO – MZA.	Alta Gama	Varietal	Básica
ZONA ESTE – MZA.	Varietal	Básica	Básica
ZONA NORTE – MZA.	Varietal	Básica	Básica
ZONA SUR – MZA.	Varietal	Básica	Básica
VALLE DE UCO – MZA.	Alta Gama	Varietal	Básica
CATAMARCA	Varietal	Básica	Básica
LA RIOJA	Varietal	Básica	Básica
NEUQUÉN	Alta Gama	Varietal	Básica
RÍO NEGRO	Varietal	Básica	Básica
SALTA	Alta Gama	Varietal	Básica
SAN JUAN	Varietal	Básica	Básica
OTRAS ZONAS	Varietal	Básica	Básica

FUENTE: Elaboración propia.

Esto significa que el tipo de costo depende del sistema de conducción y de la zona, es decir, que se puede suponer que los costos de producción de una propiedad de la zona Norte de Mendoza, que es conducida en espaldero alto, se podrían aproximar al modelo de costos “varietal” del Estudio de la Facultad de Ciencias Agrarias. Si la plantación es de la misma zona y está conducida por el sistema de espaldero bajo podría usarse el modelo “básica” para estimar sus costos de producción. Y, finalmente, en un parral de esta región los costos de producir uva también podrían aproximarse al modelo precedente.

Igualmente, en relación al cuadro anterior, debido a que los modelos de costos de la Facultad (top, alta gama, varietal y básica) suponen solo sistemas de conducción por espaldero alto, y teniendo en cuenta que el espaldero bajo es un sistema de conducción más antiguo que el espaldero alto, se ha supuesto entonces que para una misma zona, si para espaldero alto le corresponde un cierto tipo de uva, entonces para espaldero bajo le correspondería un nivel de uva inferior. Por ejemplo, en el caso de la zona Centro de Mendoza, que en general el espaldero alto conduce uva de alta gama, entonces el espaldero bajo conduciría uva varietal.

Otro supuesto también relacionado con lo anterior, ya que no se dispone de información adicional, es que los costos de producción de un parral se asemejan al del espaldero bajo, principalmente porque ambos son sistemas de conducción un poco más antiguos que el espaldero alto y, por lo tanto, en general, han sido utilizados en uvas básicas. La única diferencia entre estos dos sistemas de conducción son los costos de la mano de obra ya que, según la bibliografía consultada, la cantidad de mano de obra necesitada por parral es un 60% mayor que la que se necesita en espaldero bajo⁶. Si bien este es un supuesto fuerte, no se cuenta con información adicional para conocer en mayor detalle las diferencias de costos entre estos dos sistemas de conducción.

Finalmente, hay que remarcar que no se ha utilizado, como se puede ver en el cuadro anterior, el modelo de costos de uvas “top” por considerarlo demasiado específico y empleado solamente en un grupo reducido de propiedades, teniendo en cuenta en esto principalmente el rendimiento por hectárea propuesto (50 quintales).

(5) A diferencia de la clasificación realizada por Alturria (2010), en este estudio sólo se contemplan tres tipos de vinos: alta gama, varietal y básico, omitiendo los vinos top.
 (6) BOCCO, A., Mercados de calidad y trabajo. El caso de la vitivinicultura argentina.

II. Valor del consumo intermedio

A partir de lo anterior se puede cuantificar el valor de los insumos necesarios para la producción de uva para vino, es decir el consumo intermedio.

El consumo intermedio, junto con el valor agregado, representan los dos componentes del valor bruto de la producción. El primero de ellos constituye el costo de los insumos necesarios para producir los bienes y servicios de un sector de actividad. El valor agregado se compone por la remuneración a la mano de obra, el consumo de capital fijo, los impuestos a la producción netos de los subsidios correspondientes y el excedente de explotación. No obstante, en este estudio se ha dividido al valor agregado, para simplificar los cálculos, en dos componentes: remuneración a la mano de obra y excedente de explotación, incluyéndose dentro de este último el resto de los pagos a los demás factores.

Así es que considerando la superficie con cada sistema de conducción, específicamente la proporción de esa superficie que tiene como destino la vinificación, junto con el valor de los insumos físicos, los agroquímicos y la maquinaria por hectárea, se obtiene el consumo intermedio por zona. Esta información se encuentra al final de este Anexo en el apartado "Consumo intermedio - producción de uva". Como síntesis se estima el consumo intermedio total de la uva para vinificar



El cuadro anterior significa que durante el año 2017 la producción de uva para vinificar demandó alrededor de 1.140 millones de pesos en insumos (38%), 930 millones agroquímicos (31%) y 960 millones en maquinaria (32%). :

III. Valor bruto de la producción

Como se indicó más arriba, el valor bruto de la producción representa el valor de todos los bienes y servicios obtenidos por un sector de actividad. En este caso en particular se trata entonces de estimar el valor bruto de la producción de la uva para vino, para lo cual se han utilizado los datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) respecto a la uva ingresada a los establecimientos vitivinícolas con destino a vinificación, y la información que provee la Bolsa de Comercio de Mendoza sobre precios.

En relación a los supuestos empleados es preciso decir que debido a que el INV no distingue en la uva que va a vinificar,

entre lo destinado a vino y lo destinado a jugo concentrado de uva, se ha estimado entonces la proporción de uva a vinificar por regiones que fue a jugo de uva y la que fue a vino. Asimismo, en base a la información de la Bolsa de Comercio de Mendoza, se han estimado los precios promedios ponderados de las uvas de las distintas regiones de dicha provincia. Debido a que esta entidad solo registra las operaciones vitivinícolas de Mendoza, se han extrapolado los valores de las regiones mendocinas al resto del país teniendo en cuenta las similitudes productivas entre zonas. Esto significa que, por ejemplo, el precio promedio de la uva de Salta, es un promedio entre el valor de la del Valle de Uco y la

zona Centro de Mendoza, ya que la vitivinicultura salteña está enfocada principalmente en la producción de uva de alta calidad enológica, utilizándose el mismo procedimiento para Neuquén. En el caso de La Rioja, Catamarca, Río Negro y el resto de las provincias vitivinícolas, se promedió el valor de la

Zona Este, la Zona Centro y la Zona Sur de Mendoza, y finalmente en el caso de San Juan se supuso el mismo valor que la Zona Este de Mendoza. A partir de esto se observa lo siguiente:

VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN DE UVA PARA VINIFICAR			
AÑO 2017			
REGIÓN	UVA (QQ)	PRECIO PROMEDIO PONDERADO (\$/QQ.)	VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN
ZONA CENTRO – MZA.	2.014.692	\$1.480,80	\$2.646.069.535
ZONA ESTE – MZA.	5.166.329	\$1.001,73	\$4.266.914.587
ZONA NORTE – MZA.	1.232.698	\$869,97	\$78.167.367
ZONA SUR – MZA.	801.577	\$885,71	\$498.943.669
VALLE DE UCO – MZA.	1.870.080	\$1.480,80	\$3.426.499.838
CATAMARCA	136.586	\$943,72	\$128.898.696
LA RIOJA	725.999	\$943,72	\$685.138.482
NEUQUÉN	101.298	\$1.686,14	\$170.802.614
RÍO NEGRO	48.193	\$1.122,75	\$54.108.455
SALTA	364.366	\$1.686,14	\$614.372.102
VALLE PEDERNAL – SAN JUAN	626.629	\$1.122,75	\$703.544.943
VALLE DEL ZONDA – SAN JUAN	64.707	\$1.001,73	\$64.818.291
VALLE DE ULLUM – SAN JUAN	54.640	\$1.001,73	\$54.733.986
VALLE DE TULUM – SAN JUAN	2.346.554	\$1.001,73	\$2.350.602.624
OTRAS ZONAS	70.197	\$1.122,75	\$78.813.676
TOTAL	15.624.545		\$15.822.428.865

FUENTE: Elaboración propia en base a Observatorio Vitivinícola Argentino y Bolsa de Comercio de Mendoza.

El cuadro anterior muestra entonces que el valor bruto de la producción de uva para vinificar en 2017 fue de 15.800 millones de pesos, de los cuales alrededor de 11.000 millones

correspondieron a Mendoza, 3.100 millones a San Juan, 680 millones a la Rioja y los 1.000 millones de pesos restantes a las demás provincias.

IV. Valor agregado

Una vez obtenido el valor bruto de la producción y el consumo intermedio se puede cuantificar entonces el valor agregado de la vid destinada a la vinificación, como diferencia de ambos. Al mismo tiempo, ya que a partir de la estimación realizada del valor de mano de obra (teniendo como base el

Estudio de Costos de la Facultad de Ciencias Agrarias), se considera que el valor agregado está compuesto justamente por la remuneración a la mano de obra⁴ y el excedente de explotación, se puede obtener entonces este último dato, lo que se exhibe a continuación.

VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN, CONSUMO INTERMEDIO Y VALOR AGREGADO DE LA UVA PARA VINIFICAR			
EN PESOS - AÑO 2017			
CONCEPTO	VALOR (\$)	% DE PARTICIPACIÓN	
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN	\$15.822.428.865	100%	
CONSUMO INTERMEDIO	\$3.034.393.723	19%	
VALOR AGREGADO	\$12.788.035.142	81%	
MANO DE OBRA	\$9.100.207.339		71%
EXCEDENTE DE EXPLOTACIÓN	\$3.687.827.803		29%

FUENTE: Elaboración propia.

Como se puede ver, la producción de uva para vino es una actividad que genera, en proporción al valor total de su producción, un alto valor agregado. Esto significa que de los 15.800 millones de pesos que produjo en 2017, casi 13.000 millones fue valor agregado, es decir el 81%.

Como se puede ver, la producción de uva para vino es una actividad que genera, en proporción al valor total de su producción, un alto valor agregado. Esto significa que de los 15.800 millones de pesos que produjo en 2017, casi 13.000 millones fue valor agregado, es decir el 81%.

(7) Los valores por zona, por sistema de conducción se encuentran al final de este trabajo en el apartado "Mano de Obra - Producción de Uva".

Anexo

Consumo intermedio – Producción de uva⁸

CONSUMO INTERMEDIO POR ZONA - ESPALDERO ALTO			
2017	INSUMOS FÍSICOS	AGROQUÍMICOS	MAQUINARIAS
REGIÓN	COSTO TOTAL INSUMOS FÍSICOS	COSTO TOTAL AGROQUÍMICOS	COSTO TOTAL MAQUINARIA
■ ZONA CENTRO – MZA.	\$ 83.323.916	\$ 101.066.096	\$ 127.499.869
■ ZONA ESTE – MZA.	\$ 95.256.346	\$ 94.903.129	\$ 125.115.853
■ ZONA NORTE – MZA.	\$ 28.394.983	\$ 28.289.693	\$ 37.295.809
■ ZONA SUR – MZA.	\$ 52.409.991	\$ 52.215.651	\$ 68.838.675
■ ZONA VALLE DE UCO – MZA.	\$ 106.399.834	\$ 129.055.574	\$ 162.809.977
■ OTRAS	\$ 3.027.424	\$ 3.016.198	\$ 3.976.414
■ CATAMARCA	\$ 2.334.285	\$ 2.325.629	\$ 3.066.001
■ LA RIOJA	\$ 6.098.729	\$ 6.076.115	\$ 8.010.466
■ NEUQUÉN	\$ 1.203.541	\$ 1.459.812	\$ 1.841.625
■ RÍO NEGRO	\$ 3.775.404	\$ 3.761.405	\$ 4.958.860
■ SALTA	\$ 5.809.867	\$ 7.046.963	\$ 8.890.092
■ SAN JUAN	\$ 22.405.844	\$ 22.322.762	\$ 29.429.287
■ TOTAL	\$ 410.440.165	\$ 451.539.025	\$ 581.732.928

FUENTE: Elaboración propia en base a ALTURRIA, L., Costos en Vitivinicultura 2010.

CONSUMO INTERMEDIO POR ZONA – ESPALDERO BAJO			
2017	INSUMOS FÍSICOS	AGROQUÍMICOS	MAQUINARIAS
REGIÓN	COSTO TOTAL INSUMOS FÍSICOS	COSTO TOTAL AGROQUÍMICOS	COSTO TOTAL MAQUINARIA
■ ZONA CENTRO – MZA.	\$ 17.837.607	\$ 17.771.464	\$ 23.429.068
■ ZONA ESTE – MZA.	\$ 42.986.973	\$ 28.606.122	\$ 22.590.810
■ ZONA NORTE – MZA.	\$ 9.342.320	\$ 6.216.942	\$ 4.909.640
■ ZONA SUR – MZA.	\$ 24.894.303	\$ 16.566.169	\$ 13.082.626
■ ZONA VALLE DE UCO – MZA.	\$ 10.646.749	\$ 10.607.270	\$ 13.984.129
■ OTRAS	\$ 1.545.008	\$ 1.028.141	\$ 811.943
■ CATAMARCA	\$ 3.218.897	\$ 2.142.048	\$ 1.691.617
■ LA RIOJA	\$ 444.222	\$ 295.612	\$ 233.450
■ NEUQUÉN	\$ 8.159.037	\$ 8.128.783	\$ 10.716.608
■ RÍO NEGRO	\$ 3.116.385	\$ 2.073.830	\$ 1.637.744
■ SALTA	\$ 2.630.180	\$ 2.620.427	\$ 3.454.648
■ SAN JUAN	\$ 11.631.769	\$ 7.740.480	\$ 6.112.807
■ TOTAL	\$ 136.453.449	\$ 103.797.287	\$ 102.655.091

Fuente: Elaboración propia en base a ALTURRIA, L., Instituto Nacional de Vitivinicultura, Observatorio Vitivinícola Argentino y Observatorio de Economías Regionales.

CONSUMO INTERMEDIO POR ZONA – PARRAL			
2017	INSUMOS FÍSICOS	AGROQUÍMICOS	MAQUINARIAS
REGIÓN	COSTO TOTAL INSUMOS FÍSICOS	COSTO TOTAL AGROQUÍMICOS	COSTO TOTAL MAQUINARIA
■ ZONA CENTRO – MZA.	\$ 152.339.678	\$ 36.662.272	\$ 28.952.909
■ ZONA ESTE – MZA.	\$ 366.167.452	\$ 166.798.498	\$ 131.724.017
■ ZONA NORTE – MZA.	\$ 83.911.439	\$ 34.845.531	\$ 27.518.193
■ ZONA SUR – MZA.	\$ 103.130.391	\$ 21.044.461	\$ 16.619.220
■ ZONA VALLE DE UCO – MZA.	\$ 136.772.192	\$ 16.140.945	\$ 12.746.818
■ OTRAS	\$ 5.273.248	\$ 466.365	\$ 368.298
■ CATAMARCA	\$ 17.383.142	\$ 7.872.368	\$ 6.216.962
■ LA RIOJA	\$ 47.636.857	\$ 27.346.361	\$ 21.595.953
■ NEUQUÉN	\$ 9.417.252	\$ 36.383	\$ 28.732
■ RÍO NEGRO	\$ 9.762.143	\$ 1.910.107	\$ 1.508.448
■ SALTA	\$ 18.581.965	\$ 6.749.044	\$ 5.329.851
■ SAN JUAN	\$ 188.788.451	\$ 112.129.139	\$ 88.550.561
■ TOTAL	\$ 1.139.164.210	\$ 432.001.474	\$ 341.159.962

Fuente: Elaboración propia en base a ALTURRIA, L., Instituto Nacional de Vitivinicultura, Observatorio Vitivinícola Argentino y Observatorio de Economías Regionales.

(8) En los valores que siguen a continuación, en muchos casos, especialmente en el cálculo de los totales, los valores obtenidos son diferentes a los que se obtienen al realizar las operaciones (por ejemplo el cálculo del costo total multiplicando el precio por la cantidad) con los números que aparecen en las tablas, ya que en los cálculos originales se utilizaron hasta diez decimales.

CONSUMO INTERMEDIO POR ZONA - RESUMEN

2017 REGIÓN	INSUMOS FÍSICOS COSTO TOTAL INSUMOS FÍSICOS	AGROQUÍMICOS COSTO TOTAL AGROQUÍMICOS	MAQUINARIAS COSTO TOTAL MAQUINARIA	MAQUINARIAS COSTO TOTAL MAQUINARIA
■ ZONA CENTRO – MZA.	\$ 152.339.678	\$ 150.900.818	\$ 174.040.895	\$ 477.281.391
■ ZONA ESTE – MZA.	\$ 366.167.452	\$ 270.002.828	\$ 255.147.705	\$ 891.317.985
■ ZONA NORTE – MZA.	\$ 83.911.439	\$ 63.693.077	\$ 62.801.949	\$ 210.406.465
■ ZONA SUR – MZA.	\$ 103.130.391	\$ 84.667.645	\$ 92.396.424	\$ 280.194.460
■ ZONA V. DE UCO – MZA.	\$ 136.772.192	\$ 150.398.837	\$ 182.698.993	\$ 469.870.022
■ OTRAS	\$ 5.273.248	\$ 4.510.704	\$ 5.156.655	\$ 14.940.607
■ CATAMARCA	\$ 17.383.142	\$ 12.340.045	\$ 10.974.580	\$ 40.697.768
■ LA RIOJA	\$ 47.636.857	\$ 33.718.087	\$ 29.839.869	\$ 111.194.814
■ NEUQUÉN	\$ 9.417.252	\$ 9.624.978	\$ 12.586.965	\$ 31.629.194
■ RÍO NEGRO	\$ 9.762.143	\$ 7.745.341	\$ 8.105.052	\$ 25.612.537
■ SALTA	\$ 18.581.965	\$ 16.416.434	\$ 17.674.591	\$ 52.672.990
■ SAN JUAN	\$ 188.788.451	\$ 130.049.837	\$ 109.737.203	\$ 428.575.491
■ TOTAL	\$ 1.139.164.210	\$ 934.068.632	\$ 961.160.881	\$ 3.034.393.723

Fuente: Elaboración propia en base a ALTURRIA, L., Instituto Nacional de Vitivinicultura, Observatorio Vitivinícola Argentino y Observatorio de Economías Regionales.

CONSUMO INTERMEDIO POR SISTEMA DE CONDUCCIÓN - RESUMEN

SISTEMA DE CONDUCCIÓN	INSUMOS FÍSICOS	AGROQUÍMICOS	MAQUINARIAS	MAQUINARIAS
■ ESPALDERO	\$ 489.987.226	\$ 502.067.158	\$ 620.000.919	\$ 1.612.055.303
■ PARRAL	\$ 649.176.984	\$ 432.001.474	\$ 341.159.962	\$ 1.422.338.420
■ TOTAL	\$ 1.139.164.210	\$ 934.068.632	\$ 961.160.881	\$ 3.034.393.723

Fuente: Elaboración propia en base a ALTURRIA, L., Instituto Nacional de Vitivinicultura, Observatorio Vitivinícola Argentino y Observatorio de Economías Regionales.

Producción de uva - Mano de obra

MANO DE OBRA – POR ZONA

2017 REGIÓN	ESPALDERO ALTO COSTO TOTAL	ESPALDERO BAJO COSTO TOTAL	PARRAL COSTO TOTAL	RESUMEN COSTO TOTAL
■ ZONA CENTRO – MZA.	\$ 1.077.523.235	\$ 188.925.825	\$ 544.779.408	\$ 1.454.655.364
■ ZONA ESTE – MZA.	\$ 876.976.893	\$ 251.094.417	\$ 1.924.765.057	\$ 2.710.692.232
■ ZONA NORTE – MZA.	\$ 261.543.356	\$ 54.596.245	\$ 402.098.702	\$ 622.558.614
■ ZONA SUR – MZA.	\$ 534.135.712	\$ 160.969.450	\$ 242.841.779	\$ 727.040.083
■ ZONA VALLE DE UCO – MZA.	\$ 1.375.935.011	\$ 112.764.331	\$ 239.844.784	\$ 1.311.817.180
■ OTRAS	\$ 33.355.618	\$ 10.800.216	\$ 5.381.605	\$ 36.132.311
■ CATAMARCA	\$ 25.718.735	\$ 22.501.366	\$ 90.842.900	\$ 124.284.525
■ LA RIOJA	\$ 67.194.723	\$ 3.105.284	\$ 315.562.311	\$ 364.703.724
■ NEUQUÉN	\$ 16.190.456	\$ 89.894.828	\$ 540.629	\$ 75.116.508
■ RÍO NEGRO	\$ 41.596.733	\$ 21.784.762	\$ 22.041.605	\$ 66.099.473
■ SALTA	\$ 78.156.340	\$ 28.978.856	\$ 100.286.747	\$ 176.969.766
■ SAN JUAN	\$ 147.155.412	\$ 48.469.290	\$ 1.293.910.020	\$ 1.430.137.559
■ TOTAL	\$ 4.535.482.224	\$ 993.884.870	\$ 5.182.895.547	\$ 9.100.207.339

Fuente: Elaboración propia en base a ALTURRIA, L., Instituto Nacional de Vitivinicultura, Observatorio Vitivinícola Argentino y Observatorio de Economías Regionales.

MANO DE OBRA POR SISTEMA DE CONDUCCIÓN - RESUMEN

SISTEMA DE CONDUCCIÓN	INSUMOS FÍSICOS
■ ESPALDERO	\$ 3.917.311.791
■ PARRAL	\$ 5.182.895.547
■ TOTAL	\$ 9.100.207.339

Fuente: Elaboración propia en base a ALTURRIA, L., Instituto Nacional de Vitivinicultura, Observatorio Vitivinícola Argentino y Observatorio de Economías Regionales.

IMPACTO DE LA
VITIVINICULTURA
EN LA ECONOMÍA
ARGENTINA

2. ELABORACIÓN DE VINO

CORPORACIÓN VITIVINÍCOLA ARGENTINA

2. ELABORACIÓN DE VINO

I. Introducción

1. Costos de elaboración

El proceso de elaboración del vino consiste, básicamente, en transformar la uva fresca, mediante un proceso de fermentación, completo o parcial, en una bebida. Este proceso se lleva a cabo a través de varias etapas, y si bien en general es bastante uniforme, presenta ciertas diferencias en función del tipo de vino que se pretende obtener (blanco, rosado o tinto), del grado alcohólico o de las características de la fermentación (vino tranquilo o vino espumoso), solo por mencionar algunos ejemplos.

No obstante, como proceso general, la elaboración de vino comienza con el ingreso de la uva cosechada a la bodega y finaliza con la obtención del producto a granel, y para llegar a esto último normalmente se encuentran las siguientes actividades de acuerdo al Estudio de Costos de Elaboración realizado por las Facultades de Ciencias Económicas y Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Cuyo en el año 2005¹:

- Pesaje.
- Molienda.
- Prensado².
- Desborre.
- Fermentación.
- Enfriamiento.
- Tratamiento de borras³.
- Clarificación.
- Filtrado.

Al igual que en el caso de la producción de uva, el estudio de costos preparado por la Universidad Nacional de Cuyo agrupa los costos, asociados a las actividades necesarias para la elaboración de vino que se listaron anteriormente, en cuatro componentes básicos⁴: insumos físicos, energía, mantenimiento y mano de obra. Esto significa que, por ejemplo, la molienda de uva, implica la utilización de insumos físicos como el rodillo de molienda. A su vez, el rodillo consume energía, el tornillo sinfín para la molienda necesita de mantenimiento y,

además, la realización de esta etapa requiere de personal para efectuar la descarga de la uva en los lagares de la bodega y para realizar el mantenimiento del tornillo sinfín, entre otras cosas.

De esta manera es que tomando como base la metodología del Estudio de Universidad Nacional de Cuyo, a través de consultas con referentes y Cámaras del sector como así también de información disponible en el Observatorio Vitivinícola Argentino y en el Observatorio de Economías Regionales, se han estimado valores aproximados de los costos de elaboración para el año 2017⁵:

COSTOS DE ELABORACIÓN DE VINO					
EN PESOS POR LITRO - AÑO 2017					
VINO	INSUMOS FÍSICOS	MANO DE OBRA	ENERGÍA	MANTENIMIENTO	TOTAL
ALTA CALIDAD ENOLÓGICA (ALTA GAMA)	\$ 1,64	\$ 1,89	\$ 0,17	\$ 0,62	\$ 4,32
VARIETADES FINAS (VARIETAL)	\$ 0,64	\$ 0,86	\$ 0,13	\$ 0,56	\$ 2,19
VARIETADES COMUNES (BÁSICO)	\$ 0,24	\$ 0,06	\$ 0,07	\$ 0,07	\$ 0,44

FUENTE: Elaboración propia en base a ALTURRIA, L., Costos en Vitivinicultura 2010, Unión Vitivinícola Argentina y empresas.

Como se puede ver en el cuadro anterior, el costo de producción de un vino de alta gama en el año 2017 es de aproximadamente \$4,32 por litro, mientras que el de un varietal es cercano a los \$2,19 y el costo de elaborar un vino básico es de \$0,44 por litro⁶.

(1) ALTURRIA, L., SANCHEZ, E., Determinación del cálculo de costo de elaboración de vino, Efectos Económico Sociales de la Vitivinicultura Argentina, Convenio Fondo Vitivinícola Mendoza - Instituto Nacional de Vitivinicultura - Universidad Nacional de Cuyo (Facultad de Ciencias Económicas), 2005.

(2) Esta actividad es propia de la elaboración de vinos blancos.

(3) Ídem anterior.

(4) En la investigación precedentemente elaborada por ALTURRIA, L. y SANCHEZ, E., se aplica el concepto de "Costeo Basado en Actividades" (Activity Based Costing - ABC), el cual permite asignar los costos derivados del uso de insumos o recursos de una empresa a las actividades que desarrolla para obtener un producto o servicio. En este caso, el costo es entonces la expresión económica de los recursos consumidos por las actividades necesarias para la obtención del vino.

(5) ALTURRIA, L., Costos en Vitivinicultura 2010, Cátedra de Administración Rural, Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Cuyo.

(6) En estos costos está excluido el valor de la materia prima (uva), que se analizará en el apartado Valor del Consumo Intermedio

2. Vino comercializado

Igualmente, el vino producido puede tener diferentes destinos, es decir, puede venderse en el mercado nacional o se puede exportar; comercializarse a granel o fraccionarse para su posterior comercialización; y además en el caso que se fraccione, esto puede realizarse en distintos envases como botella, damajuana, cartón multilaminado (tetra-brik), bag in box, u otros recipientes.

En 2016, de acuerdo a la información provista por el Instituto Nacional de Vitivinicultura, se comercializaron en Argentina casi 9,5 millones de hectolitros de la siguiente manera:⁷

DESPACHOS DE VINO AL MERCADO INTERNO	
EN HECTOLITROS - AÑO 2016	
TIPO DE COMERCIALIZACIÓN	HECTOLITROS
DAMAJUANA	376.807
BOTELLA	5.171.240
TETRA-BRIK	3.844.706
BAG IN BOX	20.993
GRANEL ⁸	16.921
TOTAL	9.430.667

FUENTE: Elaboración propia en base a Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Y en el mismo año se exportaron cerca de 2,6 millones de hectolitros, distribuidos como se muestra a continuación:

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE VINOS	
EN HECTOLITROS - AÑO 2016	
TIPO DE COMERCIALIZACIÓN	HECTOLITROS
DAMAJUANA	104
BOTELLA	1.897.910
TETRA-BRIK	142.714
BAG IN BOX	10.094
OTROS VINOS ⁹	178
GRANEL	519.135
TOTAL	2.570.134

FUENTE: Elaboración propia en base a Instituto Nacional de Vitivinicultura.

3. Valor bruto de la producción

Al mismo tiempo, y debido principalmente a la amplia oferta que tiene la Argentina en materia vitivinícola, se detecta una diferenciación en los precios de los vinos comercializados en el mercado nacional y de los vinos vendidos en el exterior. Esta diferencia resulta más significativa en aquellos vinos vendidos en botella.

Es por ello que a los efectos de este estudio se han establecido rangos de precios para los vinos que se han despachado en el mercado nacional, en botella, de la siguiente manera: una primera categoría hasta \$100; una segunda categoría entre \$100 y \$150; y un último rango de más de \$150. Se han elegido estos rangos de precios ya que de

acuerdo a diferentes estudios y publicaciones, la primera categoría agrupa en general los vinos de precio bajo y los tetra-brik, el segundo nivel los de precio medio y el último rango los de precio alto.

En el caso del vino que se comercializó en el exterior, también en botella, se han agrupado los rangos según tres niveles de precios: un primer rango que va hasta los 2 dólares FOB por botella y en el cual se encuentran los vinos básicos¹¹; un segundo nivel entre 2 y 5 dólares FOB¹² que comprende los vinos de precio medio; y una tercera categoría de más de 5 dólares FOB que incluye los de precio alto¹³. Estos valores, con un tipo de cambio de \$17,5 por dólar¹⁴ se traducen en tres

(7) El presente estudio se elaboró entre mediados de 2017 y principios de 2018, por lo cual en algunos casos se utilizó información anual, cerrada al año inmediatamente anterior, como por ejemplo en este caso que se hace referencia a información del año 2016. En los casos que se utilice información que no corresponde específicamente al año 2017, se hará la aclaración pertinente.

(8) En este valor se ha incluido, además del vino a granel, el correspondiente a "Otros Envases" (tambor, bidón y lata) que informa el INV.

(9) Incluye vino espumoso, especial, ritual, frizante, vermouth, gasificado y para cocinar. Incluye vino espumoso, especial, ritual, frizante, vermouth, gasificado y para cocinar.

(10) En este valor se encuentra, además del vino a granel, el correspondiente a "Otros Envases" (tambor, bidón y lata) que informa el INV.

(11) Esta categoría incluye los vinos que se conocen en el mercado externo como "básico" y "popular premium".

(12) Este rango comprende los vinos que se conocen en el mercado externo como "premium" y "super premium".

(13) Este nivel comprende los vinos que se conocen en el mercado externo como "ultra premium" e "icono".

Tipo de cambio nominal promedio de 2017

(14) Este nivel comprende los vinos que se conocen en el mercado externo como "ultra premium" e "icono".

(14) Tipo de cambio nominal promedio de 2017

categorías: hasta 35 pesos; entre 35 y 88 pesos; más de 88 pesos.

Es preciso remarcar que los precios del vino comercializado en el mercado argentino corresponden a precios finales al consumidor, mientras que los correspondientes a la exportación son precios FOB.

4. Modelos de elaboración de vino

Considerando entonces la información sobre costos de elaboración por tipo de vino explicitada al comienzo, y teniendo en cuenta lo comercializado en el mercado interno y lo exportado, junto con los diferentes tipos de envases, y en el caso de la botella los diferentes niveles de precios, se puede suponer entonces un tipo de vino elaborado (y por lo tanto un costo de ese vino elaborado) por mercado, por envase y por rango de precios (para la botella) que se muestra a continuación:

MODELO DE ELABORACIÓN		
TIPO DE COMERCIALIZACIÓN	MERCADO INTERNO	MERCADO EXTERNO
■ DAMAJUANAS	BÁSICO	BÁSICO
■ BOTELLA – RANGO 1	BÁSICO	VARIETAL
■ BOTELLA – RANGO 2	VARIETAL	ALTA GAMA
■ BOTELLA – RANGO 3	ALTA GAMA	ALTA GAMA ESPECIAL
■ TETRA-BRIK	BÁSICO	BÁSICO
■ BAG IN BOX	VARIETAL	VARIETAL
■ OTROS VINOS ¹⁵	ALTA GAMA	ALTA GAMA ESPECIAL
■ GRANEL	BÁSICO	BÁSICO

FUENTE: Elaboración propia.

El cuadro anterior supone que, por ejemplo, el vino elaborado y destinado a ser fraccionado en damajuana, es por lo general un vino básico, tanto el que se vende en Argentina como el

que se vende en el exterior. En el caso de la botella del primer rango de precios, el vino que se comercializa en el mercado interno correspondería a un vino básico, mientras que el que va al exterior sería un vino varietal.

Hay que recordar que los rangos de precios considerados en el mercado interno son precios finales, y los del mercado externo son precios FOB, por lo cual el primer rango de precios es diferente en ambos mercados¹⁶, implicando ello tipos de vinos (y costos de elaboración de esos vinos) diferentes.

Algo similar ocurre en la segunda categoría de precios de botella. Mientras que se puede suponer que el vino que se vende en Argentina es un vino varietal, el que se exporta en esta categoría correspondería a uno de alta gama.

Asimismo, en el tercer rango de precios de botella se continua con la misma lógica. No obstante, debido a que los estudios de costos de la Universidad Nacional de Cuyo distinguen entre tres tipos de vino (básico, varietal y alta gama) se ha supuesto en base a información adicional y principalmente a consultas a empresarios del sector, una cuarta categoría de vinos de alta gama, que se denominará “alta gama especial”, con un precio de venta y un costo de producción superior al “alta gama”. Por lo tanto, en la tercera categoría de botellas es posible entonces estimar que el vino comercializado en Argentina corresponde a un vino de alta gama, y el que se exporta corresponde a una alta gama especial¹⁷.

Finalmente, para tetra-brik, bag in box, otros vinos y vino a granel, se puede suponer teniendo en cuenta las características de estos productos, que tanto lo comercializado en el mercado interno como en el mercado externo se refiere al mismo tipo de vino.

(15) Este tipo de comercialización por el tipo de vino que incluye (espumoso, especial, ritual, frizante, vermouth, gasificado y para cocinar), se puede suponer, ya que el principal componente de esta categoría son los espumosos, que los costos de elaboración serían similares a un vino en botella, del tercer rango de precios, es decir la categoría de vinos “alta gama” y “alta gama especial”, para mercado interno y para mercado externo respectivamente.

(16) El precio final en el mercado externo debería ser mayor.

(17) La estimación de los costos de elaboración de este tipo de vino se presenta en el apartado “Consumo Intermedio – Elaboración de Vino”, de este trabajo.

II. Valor del consumo intermedio

En base a lo detallado en la introducción, se puede estimar el valor de los insumos necesarios para la elaboración de vino, es decir lo que se conoce como consumo intermedio. Previo a ello es preciso, debido a que el vino elaborado en un período de tiempo dado, por ejemplo, un año, es en la mayoría de los casos diferente a lo que se comercializa, contar con el dato del vino producido en 2017, para calcular el consumo intermedio referido a esa producción. La información del INV señala que en 2017 se elaboraron 11.737.162 hectolitros de vino.

Ahora bien, teniendo en cuenta la información sobre el vino comercializado en 2016 que se mostró previamente, se puede suponer, si se considera que el vino es un producto que por lo general no presenta cambios bruscos en sus patrones de consumo de un año a otro, sino que esos patrones se van modificando en períodos de tiempo más largos, que las proporciones de lo que se comercializó en 2016 pueden aplicarse a lo que se elaboró en 2017. Las proporciones de lo comercializado son:

DESPACHO DE VINO AL MERCADO INTERNO Y EXPORTACIONES ARGENTINAS DE VINOS.							
EN HECTOLITROS AÑO 2016	VINO FRACCIONADO					VINO A GRANEL	TOTAL
	DAMAJUANAS	BOTELLA	TETRA-BRIK	BAG IN BOX	OTROS VINOS		
■ MERCADO INTERNO	376.807	5.171.240	3.844.706	20.993		16.921	9.430.667
■ MERCADO EXTERNO	104	1.897.910	142.714	10.094	178	519.135	2.570.134
■ TOTAL	376.911	7.069.151	3.987.419	31.087	178	536.056	12.000.802

FUENTE: Elaboración propia en base a Observatorio Vitivinícola Argentino.

La tabla precedente implica que casi el 100% de lo fraccionado en damajuana se vendió en el mercado interno, poco más del 70% de las botellas también se comercializó en este mercado y más del 95% del vino en tetra-brik se despachó en Argentina, mientras que la mayor parte de los vinos en bag in box, otros envases y el vino a granel, se vendió al exterior.

En el caso específico de botellas, las proporciones de venta por rango de precios han sido obtenidas a partir de la información del capítulo "Valor bruto de producción y valor agregado de la industria vitivinícola" de este estudio, y en el caso del mercado externo, las proporciones por rango de precios tienen como base de información Vinos de Argentina y empresas proveedoras de información del sector.

DESPACHOS DE VINO AL MERCADO INTERNO Y EXPORTACIONES ARGENTINAS DE VINOS			
BOTELLA - EN HECTOLITROS - AÑO 2016			
	BOTELLAS		
MERCADO INTERNO	RANGO 1	2.395.488	46%
	RANGO 2	1.744.919	34%
	RANGO 3	1.030.833	20%
		5.171.240	100%
MERCADO EXTERNO	RANGO 1	1.113.933	59%
	RANGO 2	695.415	37%
	RANGO 3	88.562	5%
		1.897.910	100%

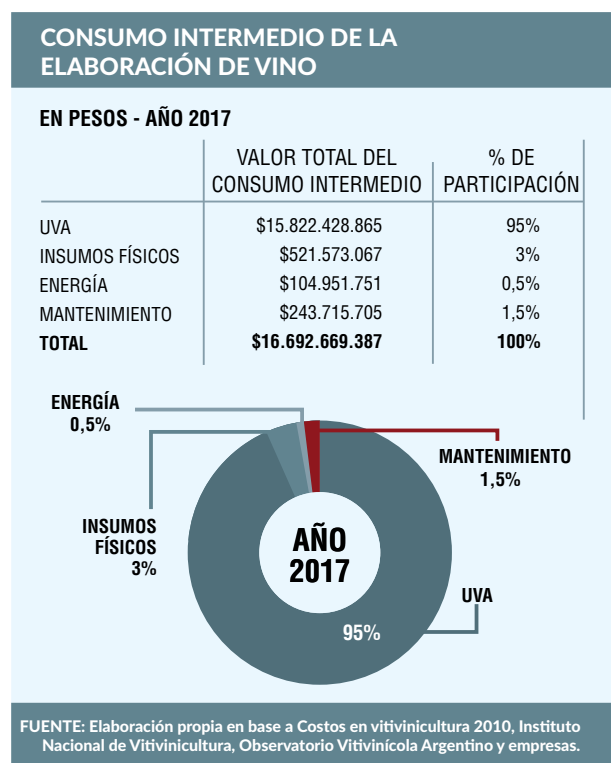
FUENTE: Elaboración propia en base a Instituto Nacional de Vitivinicultura, Observatorio Vitivinícola Argentino, Vinos de Argentina y empresas.

Es así que que aplicando las proporciones de lo comercializado en 2016 sobre lo elaborado en 2017, se puede estimar o suponer, que lo que se elaboró en 2017 se podría corresponder en el mismo porcentaje en ventas.

ELABORACIÓN DE VINO								
EN HECTOLITROS ESTIMADO 2017 EN FUNCIÓN DE VENTAS 2016.								
		VINO FRACCIONADO					VINO A GRANEL	TOTAL
		DAMAJUANAS	BOTELLA	TETRA-BRIK	BAG IN BOX	OTROS VINOS		
■ MERCADO INTERNO	RANGO 1		3.742.651					
	RANGO 2		1.011.527					
	RANGO 3		303.458					
	TOTAL	368.529	5.057.636	3.760.243	20.532	0	16.549	9.223.490
■ MERCADO EXTERNO	RANGO 1		1.113.730					
	RANGO 2		649.676					
	RANGO 3		92.811					
	TOTAL	102	1.856.216	139.578	9.872	174	507.730	2.513.672
■ TOTAL		368.631	6.913.852	3.899.821	30.404	174	524279	11.737.162

FUENTE: Elaboración propia.

Así es que considerando la información de la tabla precedente sobre los litros elaborados (suponiendo las proporciones de lo despachado) junto con los modelos de costos de elaboración explicitados en el cuadro “Modelo de elaboración promedio”, se consigue el valor del consumo intermedio de la elaboración de vino para cada componente de la misma, tanto para el mercado interno como para lo exportado. Esta información se encuentra al final de este trabajo en el apartado “Consumo intermedio – elaboración de vino”.



FUENTE: Elaboración propia en base a Costos en vitivinicultura 2010, Instituto Nacional de Vitivinicultura, Observatorio Vitivinícola Argentino y empresas.

A continuación, se exhibe el consumo intermedio total de la elaboración de vino. En este caso hay que agregar también el valor de la uva ya que ésta representa un insumo para la elaboración de vino siendo por lo tanto parte del consumo intermedio.

Sin embargo, no es necesario determinar este valor ya que es igual al valor bruto de la producción de uva con destino a vinificar que se calculó en el apartado Producción de Uva para Vino.

El cuadro anterior significa que durante el año 2017 la elaboración de vino demandó casi 16.700 millones de pesos en insumos, de los cuales 521 millones fueron insumos físicos (3,12%), 104 millones energía (0,63%), 243 millones mantenimiento (1,46%) y cerca de 16.000 millones uva, siendo este último el insumo más importante con casi un 95% aproximadamente del valor total del consumo intermedio.

III. Valor bruto de la producción

Para cuantificar el valor bruto de la producción de vino elaborado se ha utilizado, además de la información presentada en la introducción, los datos del INV respecto al vino elaborado en 2017 en Argentina por color (blanco, rosado y tinto), y la información de la Bolsa de Comercio de Mendoza sobre los precios de esos vinos. Debido a que la información de la Bolsa de Comercio de Mendoza corresponde a operaciones de vinos de esta provincia, se han extrapolado los valores de las regiones mendocinas al resto del país teniendo en cuenta las similitudes productivas entre zonas.

En el 2017 de los 11.737.162 hectolitros de vino que se elaboraron, 3.579.669 hl. fue blanco, 467.240 hl. fue rosado y 7.690.252 hl. fue tinto. Asimismo, si se consideran los datos de la Bolsa de Comercio de Mendoza sobre precios de vinos de traslado, ya que en este caso se quiere estimar el valor del vino elaborado, es decir, el vino que puede ser vendido a granel o posteriormente fraccionado, por lo cual lo correcto es utilizar el valor del vino de traslado y no el valor del fraccionado, se puede estimar en 1.146 pesos el precio promedio del

hectolitro de vino blanco, en 686 pesos el del vino rosado y en 2.104 el del vino tinto. Así es que con estos datos, el valor bruto de la producción de vino elaborado es el siguiente:

VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN DE VINO ELABORADO

AÑO 2017

TIPO DE VINO	CANTIDAD (HL.)	PRECIO PROMEDIO (\$/lt.)	VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN
BLANCO	3.579.669	\$ 1.146,0	\$ 4.102.150.215
ROSADO	467.240	\$ 686,2	\$ 320.640.402
TINTO	7.690.252	\$ 2.104,3	\$ 16.182.263.071
TOTAL	11.737.162		\$ 20.605.053.688

FUENTE: Elaboración propia en base a Instituto Nacional de Vitivinicultura y Bolsa de Comercio de Mendoza.

El cuadro anterior muestra entonces que el valor bruto de la producción de vino elaborado en el 2017 fue de casi 21.000 millones de pesos, de los cuales 4.000 millones correspondieron al vino blanco (casi 19%), más de 300 millones al vino rosado (2%) y 16.000 millones al vino tinto (79%).

IV. Valor agregado

Una vez obtenido el valor bruto de la producción y el consumo intermedio se puede cuantificar entonces el valor agregado del vino elaborado, como diferencia de ambos. Al mismo tiempo, ya que a partir de la información presentada en la introducción se cuenta con el valor unitario de la mano de obra¹⁸ se puede obtener por diferencia el valor del excedente de explotación, lo que se exhibe a continuación:

VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN, CONSUMO INTERMEDIO Y VALOR AGREGADO DEL VINO ELABORADO

AÑO 2017			% DE PARTICIPACIÓN
TIPO DE VINO	VALOR (\$)		
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN	\$ 20.605.053.688	100%	
CONSUMO INTERMEDIO	\$ 16.692.669.387	81%	
VALOR AGREGADO	\$ 3.912.384.302	19%	
MANO DE OBRA	\$ 440.607.377		11%
EXCEDENTE EXPLOTACIÓN	\$ 3.471.776.925		89%

FUENTE: Elaboración propia.

Como se puede ver la elaboración de vino es una actividad, dentro del sector vitivinícola, que tiene un importante nivel de consumo intermedio, lo cual resulta lógico si se tiene en cuenta que esta es, para la cadena vitivinícola, una etapa intermedia, es decir, el vino elaborado no es un bien final que llega al consumidor, sino que es el elemento para generar un nuevo producto y que requiere a su vez de una gran cantidad de insumos. Esto se traduce en que de los 20.600 millones de pesos que se produjeron en 2017, 17.000 millones fue consumo intermedio, es decir, el 81% y el 19% restante fue el valor agregado (casi 4.000 millones de pesos).

De esos 4.000 millones de pesos, alrededor del 11% (440 millones) fueron como remuneración a los trabajadores, mientras que el 89% restante (3.400 millones) se considera como excedente de explotación.

(18) Los valores por tipo de comercialización, por mercado, se encuentran al final de este trabajo en el apartado "Mano de Obra - Elaboración de Vino".

Anexo

Consumo intermedio - Elaboración de vino¹⁹

CONSUMO INTERMEDIO - POR TIPO DE COMERCIALIZACIÓN - INSUMOS FÍSICOS							
AÑO 2017	MERCADO INTERNO			MERCADO EXTERNO			TOTAL INSUMOS FÍSICOS
	TIPO DE COMERCIALIZACIÓN	CANTIDAD (LT.)	PRECIO UNITARIO INSUMOS FÍSICOS (\$/lt.)	COSTO TOTAL INSUMOS FÍSICOS	CANTIDAD (LTS.)	PRECIO UNITARIO INSUMOS FÍSICOS (\$/lt.)	
■ DAMAJUANA	36.852.897	\$0,24	\$ 8.993.552	10.160	\$0,24	\$ 2.479	\$ 8.996.031
■ BOTELLA – RANGO 1	374.265.067	\$0,24	\$ 91.335.353	111.372.956	\$0,64	\$ 70.737.395	\$ 162.072.748
■ BOTELLA – RANGO 2	101.152.721	\$1,64	\$ 64.246.116	64.967.558	\$1,64	\$ 106.681.882	\$ 170.927.998
■ BOTELLA – RANGO 3	30.345.816	\$2,13	\$ 49.830.236	9.281.080	\$2,13	\$ 19.812.349	\$ 69.642.585
■ TETRA-BRIK	376.024.335	\$0,24	\$ 91.764.683	13.957.847	\$0,24	\$ 3.406.262	\$ 95.170.945
■ BAG IN BOX	2.053.209	\$0,64	\$ 1.304.075	987.199	\$0,64	\$ 627.009	\$ 1.931.084
■ OTROS VINOS	-	\$1,64	-	17.429	\$2,13	\$ 37.205	\$ 37.205
■ GRANEL	1.654.935	\$0,24	\$ 12.390.601	50.772.993	\$0,24	\$ 12.390.601	\$ 24.781.202
■ TOTAL	922.348.979		\$ 307.877.885	251.367.221		\$ 213.695.182	\$ 521.573.067

FUENTE: Elaboración propia en base a ALTURRIA, L., Instituto Nacional de Vitivinicultura, Observatorio Vitivinícola Argentino y Observatorio de Economías Regionales.

CONSUMO INTERMEDIO - POR TIPO DE COMERCIALIZACIÓN - ENERGÍA							
AÑO 2017	MERCADO INTERNO			MERCADO EXTERNO			TOTAL ENERGÍA
	TIPO DE COMERCIALIZACIÓN	CANTIDAD (LT.)	PRECIO UNITARIO ENERGÍA (\$/lt.)	COSTO TOTAL ENERGÍA	CANTIDAD (LTS.)	PRECIO UNITARIO ENERGÍA (\$/lt.)	
■ DAMAJUANA	36.852.897	\$ 0,07	\$ 2.495.322	10.160	\$ 0,07	\$ 687,92	\$ 2.496.010
■ BOTELLA – RANGO 1	374.265.067	\$ 0,07	\$ 25.341.612	111.372.956	\$ 0,13	\$ 15.014.011	\$ 40.355.623
■ BOTELLA – RANGO 2	101.152.721	\$ 0,13	\$ 13.636.238	64.967.558	\$ 0,17	\$ 10.947.717	\$ 24.583.955
■ BOTELLA – RANGO 3	30.345.816	\$ 0,17	\$ 5.113.589	9.281.080	\$ 0,22	\$ 2.033.147	\$ 7.146.736
■ TETRA-BRIK	376.024.335	\$ 0,07	\$ 25.460.733	13.957.847	\$ 0,07	\$ 945.091	\$ 26.405.824
■ BAG IN BOX	2.053.209	\$ 0,13	\$ 276.790	987.199	\$ 0,13	\$ 133.083	\$ 409.873
■ OTROS VINOS	-	\$ 0,17	-	17.429	\$ 0,22	\$ 3.818	\$ 3.818
■ GRANEL	1.654.935	\$ 0,07	\$ 112.056	50.772.993	\$ 0,07	\$ 3.437.856	\$ 3.549.912
■ TOTAL	922.348.979		\$ 72.436.340	251.367.221		\$ 32.515.411	\$ 104.951.751

FUENTE: Elaboración propia en base a ALTURRIA, L., Instituto Nacional de Vitivinicultura, Observatorio Vitivinícola Argentino y Observatorio de Economías Regionales.

CONSUMO INTERMEDIO - POR TIPO DE COMERCIALIZACIÓN - MANTENIMIENTO							
AÑO 2017	MERCADO INTERNO			MERCADO EXTERNO			TOTAL MANTEN.
	TIPO DE COMERCIALIZACIÓN	CANTIDAD (LT.)	PRECIO UNITARIO MANTEN. (\$/lt.)	COSTO TOTAL MANTENIMIENTO	CANTIDAD (LTS.)	PRECIO UNITARIO MANTEN. (\$/lt.)	
■ DAMAJUANA	36.852.897	\$ 0,07	\$ 2.453.042	10.160	\$ 0,07	\$ 676,27	\$ 2.453.718
■ BOTELLA – RANGO 1	374.265.067	\$ 0,07	\$ 24.912.230	111.372.956	\$ 0,56	\$ 62.370.427	\$ 87.282.657
■ BOTELLA – RANGO 2	101.152.721	\$ 0,56	\$ 56.646.951	64.967.558	\$ 0,62	\$ 40.033.475	\$ 96.680.426
■ BOTELLA – RANGO 3	30.345.816	\$ 0,62	\$ 18.699.309	9.281.080	\$ 0,80	\$ 7.434.788	\$ 26.134.097
■ TETRA-BRIK	376.024.335	\$ 0,07	\$ 25.029.332	13.957.847	\$ 0,07	\$ 929.077	\$ 25.958.409
■ BAG IN BOX	2.053.209	\$ 0,56	\$ 1.149.826	987.199	\$ 0,56	\$ 552.845	\$ 1.702.671
■ OTROS VINOS	-	\$ 0,62	-	17.429	\$ 0,80	\$ 13.961	\$ 13.961
■ GRANEL	1.654.935	\$ 0,07	\$ 110.158	50.772.993	\$ 0,07	\$ 3.379.606	\$ 3.489.764
■ TOTAL	922.348.979		\$ 129.000.848	251.367.221		\$ 114.714.856	\$ 243.715.704

FUENTE: Elaboración propia en base a ALTURRIA, L., Instituto Nacional de Vitivinicultura, Observatorio Vitivinícola Argentino y Observatorio de Economías Regionales.

(19) En los valores que siguen a continuación, en muchos casos, especialmente en el cálculo de los totales, los valores obtenidos son diferentes a los que se obtienen al realizar las operaciones (por ejemplo el cálculo del costo total multiplicando el precio por la cantidad) con los números que aparecen en las tablas, ya que en los cálculos originales se utilizaron hasta diez decimales.

CONSUMO INTERMEDIO - POR TIPO DE COMERCIALIZACIÓN - RESUMEN

2017			
TIPO DE COMERCIALIZACIÓN	INSUMOS FÍSICOS	ENERGÍA	MANTENIMIENTO
■ DAMAJUANA	\$ 8.996.031	\$ 2.496.010	\$ 2.453.718
■ BOTELLA	\$ 402.643.331	\$ 72.086.314	\$ 210.097.180
■ TETRA-BRIK	\$ 95.170.945	\$ 26.405.824	\$ 25.958.409
■ BAG IN BOX	\$ 1.931.084	\$ 409.873	\$ 1.702.671
■ OTROS VINOS	\$ 37.205	\$ 3.818	\$ 13.961
■ GRANEL	\$ 24.781.202	\$ 3.549.912	\$ 3.489.764
■ TOTAL	\$ 521.573.067	\$ 104.951.751	\$ 243.715.704

FUENTE: Elaboración propia en base a ALTURRIA, L., Instituto Nacional de Vitivinicultura, Observatorio Vitivinícola Argentino y Observatorio de Economías Regionales.

CONSUMO INTERMEDIO - POR MERCADO - RESUMEN

2017			
TIPO DE COMERCIALIZACIÓN	INSUMOS FÍSICOS	ENERGÍA	MANTENIMIENTO
■ Mercado Interno	\$ 307.877.885	\$ 72.436.340	\$ 129.000.848
■ Mercado Externo	\$ 213.695.182	\$ 32.515.411	\$ 114.714.856
■ TOTAL	\$ 521.573.067	\$ 104.951.751	\$ 243.715.704

FUENTE: Elaboración propia en base a ALTURRIA, L., Instituto Nacional de Vitivinicultura, Observatorio Vitivinícola Argentino y Observatorio de Economías Regionales.

Elaboración de vino – Mano de obra

MANO DE OBRA – POR TIPO DE COMERCIALIZACIÓN Y MERCADO

AÑO 2017 TIPO DE COMERCIALIZACIÓN	MERCADO INTERNO			MERCADO EXTERNO			TOTAL MDO
	CANTIDAD (LT.)	PRECIO UNITARIO MDO (\$/lt.)	COSTO TOTAL MDO	CANTIDAD (LTS.)	PRECIO UNITARIO MDO (\$/lt.)	COSTO TOTAL MDO	
■ DAMAJUANA	36.852.897	\$ 0,06	\$ 2.219.232	10.160	\$ 0,06	\$ 611,81	\$ 2.219.844
■ BOTELLA – RANGO 1	374.265.067	\$ 0,06	\$ 22.537.742	111.372.956	\$ 0,86	\$ 96.197.219	\$ 118.734.961
■ BOTELLA – RANGO 2	101.152.721	\$ 0,86	\$ 87.369.598	64.967.558	\$ 1,89	\$ 122.804.893	\$ 210.174.491
■ BOTELLA – RANGO 3	30.345.816	\$ 1,89	\$ 57.361.164	9.281.080	\$ 2,46	\$ 22.806.623	\$ 80.167.787
■ TETRA-BRIK	376.024.335	\$ 0,06	\$ 22.643.683	13.957.847	\$ 0,06	\$ 840.523	\$ 23.484.206
■ BAG IN BOX	2.053.209	\$ 0,06	\$ 1.773.438	987.199	\$ 0,06	\$ 852.682	\$ 2.626.120
■ OTROS VINOS	-	\$ 1,89	-	17.429	\$ 2,46	\$ 42.828	\$ 42.828
■ GRANEL	1.654.935	\$ 0,06	\$ 99.658	50.772.993	\$ 0,06	\$ 3.057.482	\$ 3.157.140
■ TOTAL	922.348.979		\$ 194.004.515	251.367.221		\$ 3.057.482	\$ 197.061.997

FUENTE: Elaboración propia en base a ALTURRIA, L., Instituto Nacional de Vitivinicultura, Observatorio Vitivinícola Argentino y Observatorio de Economías Regionales.

IMPACTO DE LA
VITIVINICULTURA
EN LA ECONOMÍA
ARGENTINA

3.

VENTA DE VINO
FRACCIONADO
Y A GRANEL
DESDE BODEGA

CORPORACIÓN VITIVINÍCOLA ARGENTINA

3. VENTA DE VINO FRACCIONADO Y A GRANEL DESDE BODEGA

I. Introducción

1. Costos de fraccionamiento

Como se mencionó en el capítulo “Elaboración de vino”, una vez que el vino ha sido elaborado éste puede tener diferentes destinos, entre ellos, comercializarse a granel o fraccionarse para su posterior venta.

En el caso del vino a granel, esta forma de comercialización significa una venta “final”, por lo cual no es posible determinar el valor bruto de producción, el consumo intermedio y el valor agregado en etapas siguientes ya que esencialmente no existirían.

Sin embargo, el fraccionamiento del vino elaborado (o vino en planchada) es un paso previo a la llegada del vino al consumidor final, por lo cual es posible determinar el valor bruto de la producción, el consumo intermedio y el valor agregado de esta etapa de la cadena vitivinícola, y esto es sobre lo que tratará esta parte del estudio.

Para que el vino llegue finalmente el consumidor es necesario, entre otras acciones, envasarlo, etiquetarlo, empacarlo, etc., y la cantidad de actividades a realizar depende principalmente del tipo de envase, ya que no es lo mismo el fraccionamiento de un vino en damajuana, uno en tetra-brik o uno en botella.

Teniendo en cuenta la finalidad de este estudio y tratando de homogeneizar en la medida de lo posible, y simplificar el trabajo, para el cálculo de los insumos utilizados en el fraccionamiento de vino¹ se ha usado un modelo de costos variables de fraccionamiento, preparado y actualizado sistemáticamente por la Unión Vitivinícola Argentina

(UVA), entre otros. Los rubros de costos de la UVA, que se presentan además diferenciados para damajuana², botella³ y tetra-brik⁴, son los siguientes:

- **Materia prima (vino).**
- **Envase.**
- **Corcho o Tapa Rosca.**
- **Etiqueta.**
- **Cápsula.**
- **Otros Costos** (tipificación y abocamiento, detergentes, fuel-oil, diesel-oil, roturas, adhesivos, fuerza eléctrica y placas filtrantes).

En el caso del vino a granel, los rubros de costos de elaboración del jugo concentrado son los siguientes:

- **Materia prima (vino).**
- **Envase de envío (flexi tank).**
- **Mano de obra.**
- **Otros Costos** (mantenimiento, gastos de logística, consolidación y flete).
- **Gastos administrativos** (agencia, puerto, otros).

2. Vino comercializado

Asimismo, continuando con el enfoque del capítulo de “Elaboración de vino”, es necesario también en este caso considerar los datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) sobre la comercialización de vino en el mercado interno y las exportaciones, en el 2016, por tipo de envase:

Se han utilizado en este caso datos de 2016 ya que al momento de realización del estudio eran los datos disponibles considerado año cerrado. Esto no representa una dificultad importante ya que la vitivinicultura es una actividad en la cual no se registran generalmente, por sus características productivas, cambios importantes interanuales.

(1) Costos que dependen o varían en función de la cantidad de envases de vino fraccionados y vendidos.

(2) 4.500 cc. / (3) 750 cc. / (4) 1.000 cc.

DESPACHOS DE VINO FRACCIONADO AL MERCADO INTERNO Y EXPORTACIONES ARGENTINAS DE VINOS FRACCIONADOS
EN HECTOLITROS - AÑO 2016⁶
 NO INCLUYE VINO A GRANEL.

TIPO DE ENVASE	MERCADO INTERNO	MERCADO EXTERNO	TOTAL
DAMAJUANA	376.807	104	376.911
BOTELLA	5.171.240	1.897.910	7.069.150
TETRA-BRIK	3.844.706	142.714	3.987.420
BAG IN BOX	20.993	10.094	31.087
TOTAL	9.413.746	2.050.822	11.464.568

FUENTE: Elaboración propia en base a Instituto Nacional de Vitivinicultura.

DESPACHOS DE VINO A GRANEL AL MERCADO INTERNO Y EXPORTACIONES ARGENTINAS DE VINOS A GRANEL
EN LITROS - AÑO

TIPO DE ENVASE	MERCADO INTERNO	MERCADO EXTERNO	TOTAL
TOTAL	1.301.809	51.913.454	53.215.263

FUENTE: Elaboración propia en base a Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Se observa entonces que en el año 2016 se despacharon vinos fraccionados en los envases indicados en la tabla, en Argentina, por 9,4 millones de hectolitros y se exportaron más de 2 millones de hectolitros.

En el caso de las exportaciones a granel, en 2016 se comercializaron en el exterior más de 50 millones de litros y apenas 1,3 millones de vendieron internamente.

Es preciso considerar también en este apartado, como se distribuyó la comercialización de vinos, en hectolitros, entre mercado interno y mercado externo.

DESPACHOS DE VINO FRACCIONADO AL MERCADO INTERNO Y EXPORTACIONES ARGENTINAS DE VINOS
EN HECTOLITROS - AÑO 2016 - NO INCLUYE VINO A GRANEL.

TIPO DE ENVASE	VINO FRACCIONADO				TOTAL
	DAMAJUANA	BOTELLA	TETRA-BRIK	BAG IN BOX	
MERCADO INTERNO	100%	73%	96%	68%	82%
MERCADO EXTERNO	0%	27%	4%	32%	18%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

FUENTE: Elaboración propia en base a INV.

3. Rangos de precios del vino

Siguiendo con el mismo criterio que en el capítulo "Elaboración de Vino", es preciso tener en cuenta también en este caso los diferentes rangos de precios en los cuales se comercializa el vino argentino, tanto a nivel nacional como a nivel externo.

Recordemos que se han establecido, además, rangos de precios para los vinos despachados en el mercado nacional en

botella de la siguiente manera: una primera categoría hasta 100 pesos; una segunda categoría entre 100 y 150 pesos; y un último rango de más de 150 pesos. Se han elegido estos rangos de precios ya que de acuerdo a diferentes estudios y publicaciones la primera categoría agrupa en general los vinos de precio bajo y los tetra-brik, el segundo nivel los de precio medio y el último rango los de precio alto.

(6) No incluye el vino a granel.

En el caso del vino que se comercializó en el exterior, también en botella, se han agrupado los rangos según tres niveles de precios: un primer rango que va hasta los 2 dólares FOB por botella y en el cual se encuentran los vinos básicos⁹; un segundo nivel entre 2 y 5 dólares FOB¹⁰ que comprende los vinos de precio medio; y una tercera categoría de más de 5 dólares FOB que incluye los de precio alto¹¹. Estos valores, con un tipo de cambio de 17,50 pesos por dólar¹² se traducen en tres categorías: hasta 35 pesos; entre 35 y 88 pesos; más de 88 pesos.

Es preciso resaltar que los precios del vino comercializado en el mercado argentino corresponden a precios finales al consumidor, mientras que los correspondientes a la exportación son precios FOB.

Por último, en el caso específico de las botellas, las proporciones de lo que se vendió por rango de precios en el mercado interno en 2016 han sido obtenidas a partir del Capítulo “Elaboración de vino”. Esto se muestra seguidamente:

DESPACHOS DE VINO AL MERCADO INTERNO Y EXPORTACIONES ARGENTINAS DE VINOS		
BOTELLA - EN HECTOLITROS - AÑO 2016		
	BOTELLA	
MERCADO INTERNO	RANGO 1	46%
	RANGO 2	34%
	RANGO 3	20%
	TOTAL	100%
MERCADO EXTERNO	RANGO 1	59%
	RANGO 2	37%
	RANGO 3	5%
	TOTAL	100%

FUENTE: Elaboración propia en base a Instituto Nacional de Vitivinicultura y Vinos de Argentina.

La información precedente indica que en Argentina un 46% del vino fraccionado en botella en 2016 correspondió al primer rango de precios, un 34% al segundo rango y un 20% a la última categoría, y en el mismo período un 59%, un 37% y un 5%, del vino exportado en botella perteneció a la primera, segunda y tercera categoría respectivamente

4. Modelos de elaboración de vino

Teniendo en cuenta lo explicitado hasta aquí respecto a los modelos de costos variables, y considerando lo comercializado en el mercado interno y lo exportado junto con los diferentes envases, y en el caso de la botella los diferentes niveles de precios, es posible estimar valores de costo promedio para los insumos comúnmente utilizados por cada tipo de envase:

MODELO DE COSTOS DE FRACCIONAMIENTO PROMEDIO PARA MERCADO INTERNO					
PESOS POR UNIDAD - AÑO 2017					
TIPO DE ENVASE	ENVASE	CORCHO O TAPA A ROSCA	ETIQUETA	MAQUINARIA	CAJA ¹⁴
DAMAJUANAS (4,5 LTS.)	\$ 16,63	\$ 2,00	\$ 1,30	\$ 0,29	-
BOTELLA RANGO 1 (0,75 LTS.)	\$ 3,50	\$ 2,00	\$ 1,30	\$ 0,29	\$ 12,20
BOTELLA RANGO 2 (0,75 LTS.)	\$ 4,60	\$ 2,19	\$ 2,00	\$ 0,58	\$ 18,00
BOTELLA RANGO 3 (0,75 LTS.)	\$ 5,20	\$ 2,86	\$ 2,20	\$ 0,58	\$ 18,00
TETRA-BRIK (1 LT.)	\$ 2,20				\$ 7,00
BAG IN BOX (3 LTS.)	\$ 15,64				

FUENTE: Elaboración propia en base a Cámaras privadas.

La tabla anterior indica que, por ejemplo, el costo del envase de una damajuana de 4,5 lts. que en 2017 se vendió en el mercado interno, fue de alrededor de \$16,63, el del corcho de \$2, el valor de la etiqueta de \$1,3 y el de la cápsula \$0,29. En el caso de las botellas, los costos se han estimado para el fraccionamiento de una botella de 0,75 lts., mientras que para el tetra-brik y el bag in box, los valores corresponden a envases de 1 litro y 3 litros, respectivamente.

(9) Esta categoría incluye los vinos que se conocen en el mercado externo como “básico” y “popular Premium”.

(10) Este rango comprende los vinos que se conocen en el mercado externo como “Premium” y “super Premium”.

(11) Este nivel comprende los vinos que se conocen en el mercado externo como “ultra Premium” e “icono”.

(12) Tipo de cambio nominal promedio de 2017.

(13) En este caso es preciso recordar, como se marcó anteriormente, que los modelos de costos variables de fraccionamiento preparados por la UVA corresponden a tres tipos de envases (damajuana, botella y tetra-brik), por lo cual para el resto de los envases analizados, las estimaciones de los costos se han obtenido principalmente a través de consultas a empresarios y referentes del sector, ya que prácticamente no existen estudios o investigaciones sobre este tema.

(14) Caja de 9 botellas de 0,75 lts.

**MODELO DE COSTOS DE FRACCIONAMIENTO
PROMEDIO PARA EXPORTACIÓN PESOS**
PESOS POR UNIDAD¹⁵ - AÑO 2017

TIPO DE ENVASE	ENVASE	CORCHO O TAPA A ROSCA	ETIQUETA	MAQUINARIA	CAJA ¹⁶
DAMAJUANAS (4,5 LTS.)	\$ 16,63	\$ 2,00	\$ 1,30	\$ 0,29	-
BOTELLA RANGO 1 (0,75 LTS.)	\$ 4,60	\$ 2,19	\$ 2,00	\$ 0,58	\$ 18,00
BOTELLA RANGO 2 (0,75 LTS.)	\$ 5,20	\$ 2,86	\$ 2,20	\$ 0,58	\$ 18,00
BOTELLA RANGO 3 (0,75 LTS.)	\$ 6,71	\$ 4,00	\$ 4,10	\$ 0,93	\$ 27,80
TETRA-BRIK (1 LT.)	\$ 2,20				\$ 7,00
BAG IN BOX (3 LTS.)	\$ 15,64				
OTROS ENVASES (0,75 lts.) ¹⁷	\$ 6,71	\$ 4,00	\$ 4,10	\$ 0,93	\$ 27,80

FUENTE: Elaboración propia en base a Cámaras privadas.

Al igual que en el caso anterior, pero ahora para los envases que se comercializaron en el exterior, la información de la tabla precedente expresa que para una botella que se vende en un rango 2, el costo del envase es de \$5,2, el del tapón de \$2,86, el de la etiqueta de \$2,2, el de la cápsula de \$0,58 y el de la caja de \$18.

Se puede observar también que los costos, en el caso de la damajuana, el tetra-brik y el bag in box, no varían de un mercado otro, por tratarse generalmente de vinos homogéneos. Es decir, los modelos detallados anteriormente para el vino fraccionado, tanto para el que se vendió en el mercado interno como para el que se comercializó en el exterior, suponen que, por ejemplo, el vino en damajuana es por lo general un vino básico que es el mismo independientemente de que sea comercializado en Argentina o en exterior, por lo cual los costos de fraccionamiento para ambos mercados deberían ser similares.

Asimismo, para la botella del primer rango de precios, el vino que se vende en el mercado interno correspondería a un vino básico, mientras que la primera categoría de botellas que va al exterior sería un vino varietal, ya que hay que recordar que los rangos de precios considerados en el mercado interno son precios finales, y los del mercado externo son precios FOB, por lo que el primer rango de precios es diferente en ambos mercados¹⁸, implicando ello tipos de vinos (y costos de fraccionamiento de esos vinos) diferentes.

Algo similar ocurre en la segunda categoría de precios de botella. Mientras que se puede suponer que el vino que se vende en Argentina es un vino varietal, el que se exporta en esta categoría podría corresponder a uno de alta gama, y con el tercer rango de precios de botella se continúa con la misma lógica, diferenciando el vino que va al mercado interno como "alta gama", del que va al exterior como un "alta gama especial".

**MODELO DE COSTOS DE VINO EXPORTADO
A GRANEL PROMEDIO PARA EXPORTACIÓN**
PESOS - POR LITRO - AÑO 2017

TIPO DE ENVASE	ENVASE DE ENVÍO	OTROS COSTOS	GASTOS ADMINISTRATIVOS
VINO A GRANEL	\$ 0,62	\$ 0,72	\$ 0,79

FUENTE: Elaboración propia en base a Cámaras privadas.

El cuadro anterior indica que el costo del envase de envío del vino a granel en 2017 es de aproximadamente 60 centavos de peso por litro al tiempo que los gastos administrativos de agencia, puerto y otros suman 79 centavos mientras que los gastos logísticos (otros costos)¹⁹ suman 72 centavos.

(15) En este caso es preciso recordar, como se marcó anteriormente, que los modelos de costos variables de fraccionamiento preparados por la UVA corresponden a tres tipos de envases (damajuana, botella y tetra-brik), por lo cual para el resto de los envases analizados, las estimaciones de los costos se han obtenido principalmente a través de consultas a empresarios y referentes del sector, ya que prácticamente no existen estudios o investigaciones sobre este tema.

(16) Caja de 9 botellas de 0,75 lts.

(17) Este tipo de comercialización por el tipo de vino (que incluye espumoso, especial, ritual, frizante, vermouth, gasificado y para cocinar), se puede suponer, ya que el principal componente de esta categoría son los espumosos, que los costos de elaboración serían similares a un vino en botella, del tercer rango de precios, es decir la categoría de vinos "alta gama" y "alta gama especial", para mercado interno y para mercado externo respectivamente.

(18) El precio final en el mercado externo debería ser mayor.

(19) El valor de los costos logísticos no incluye impuestos. Incluye el salario del chofer, el margen de la empresa transportista y el valor del combustible líquido.

II. Valor del consumo intermedio

Con lo expuesto hasta aquí es posible estimar el valor de los insumos para el fraccionamiento de vino en planchada, es decir, el consumo intermedio. No obstante, en este caso, a diferencia de la producción de uva para vino y la elaboración de vino, resulta difícil establecer con precisión el valor de los insumos utilizados en el fraccionamiento correspondiente al año en curso, ya que el vino comercializado en un período de tiempo dado, por ejemplo un año, en la mayoría de los casos no corresponde solo al vino fraccionado ese mismo año sino que se vende también vino de años o cosechas anteriores.

Por lo tanto para los insumos indicados anteriormente se estimará el valor del consumo intermedio del vino comercializado en 2017, con la salvedad de que parte del vino comercializado ese año ha sido fraccionado en años anteriores, ya que no es posible determinar qué proporción del vino fraccionado y comercializado en 2017 correspondió a vino fraccionado ese año, y qué proporción correspondió a años anteriores.

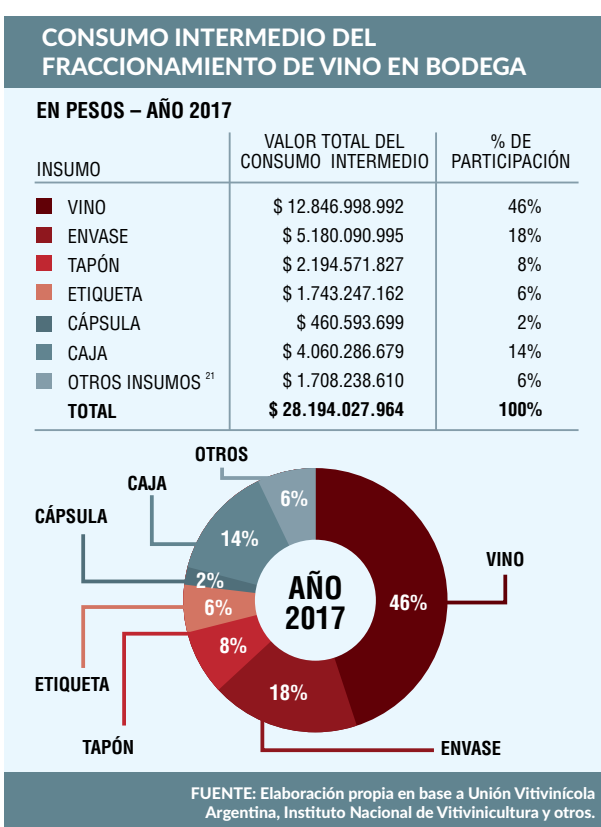
Es decir, lo que se puede estimar es el consumo intermedio del vino que se espera vender en 2017²⁰ (que es lo que se puede obtener con la información disponible) que no necesariamente es el vino fraccionado ese año.

Así es que considerando lo mostrado hasta aquí respecto a las cantidades y proporciones de vino fraccionado y comercializado (y en distintos niveles de precios en el caso de las botellas), junto con los modelos de costos variables de fraccionamiento por tipo de envase, es posible estimar el valor del consumo intermedio del fraccionamiento de vino en planchada (bodega) por envase, tanto para el mercado interno como para el externo.

Hay que tener en cuenta también aquí el valor del vino como insumo del vino fraccionado, siendo por lo tanto parte del consumo intermedio de éste último. El valor del insumo "vino" ha sido estimado en base al valor bruto de la producción de vino que se obtuvo en el apartado de "Elaboración de vino" de este estudio, ya que ese dato junto con el valor del vino vendido a granel en el mercado interno que se estima aproximadamente en \$ 21.721.084 hace que el valor del vino comprado por el sector fraccionador sea de aproximadamente

un 60% del valor total del vino elaborado calculado en el apartado de Elaboración de Vino.

Si bien al final de este trabajo en el apartado "Consumo intermedio-fraccionamiento de vino en planchada" se encuentra el valor del consumo intermedio del fraccionamiento de vino en bodega por envase, tanto para el mercado interno como para lo exportado detallado, a continuación se exhiben los valores totales por insumo:



El cuadro anterior significa que durante el año 2017 el fraccionamiento de vino en planchada demandó más de \$28.000 millones en insumos, de los cuales el vino representó casi \$13.000 millones, más de \$5.000 millones fueron envases, alrededor de \$2.200 millones tapones, \$1.700 millones etiquetas, \$460 millones cápsulas, más de \$4.000 millones cajas y más de \$1.700 millones correspondieron a otros insumos del fraccionamiento. Se observa también que el insumo más importante proporcionalmente fue el vino, seguido por el envase.

(20) En este caso se considera el procedimiento de estimación realizado en el capítulo "Elaboración de vino".

(21) La estimación "Otros Insumos" se ha hecho en base al resto de los insumos que generalmente son llamados "secos" (envase, corcho o tapa a rosca, etiqueta y cápsula) y del valor calculado de la mano de obra ya que de acuerdo a los modelos de costos de la UVA, considerando todos estos costos de elaboración los "Otros Costos" representarían aproximadamente el 11%.

CONSUMO INTERMEDIO DEL VINO EXPORTADO A GRANEL**EN PESOS - AÑO 2017**

INSUMO	VALOR TOTAL DEL CONSUMO INTERMEDIO	% DE PARTICIPACIÓN
VINO	\$ 547.351.478	89%
ENVASE DE ENVÍO	\$ 19.305.316	3%
OTROS COSTOS	\$ 22.403.180	4%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 24.756.228	4%
TOTAL	\$ 613.816.202	100%

El cuadro anterior significa que durante el año 2017 el envío de vino a granel al exterior demandó cerca de \$600 millones en insumos, de los cuales el vino representó \$550 millones, más de \$19 millones fue envase de envío, alrededor de \$22 millones gastos logísticos y \$25 millones en costos administrativos.

III. Valor bruto de la producción

Para cuantificar el valor bruto de la producción de vino fraccionado en planchada se ha utilizado, además de la información presentada en la introducción, datos de consultas

privadas e información del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) y estimaciones propias. De acuerdo a lo mencionado el valor bruto del fraccionamiento es el siguiente:

VALOR BRUTO DEL VINO FRACCIONADO SEGÚN MERCADO**AÑO 2017**

ENVASE	PRECIO (\$/LT.)	MERCADO INTERNO (LTS)	VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN	PRECIO (\$/LT.)	MERCADO EXTERNO (LTS)	VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN
■ BOTELLA	\$ 32,8	517.124.046	\$ 16.963.706.627	\$ 42,6	189.791.019	\$ 8.093.661.374
■ DAMAJUANA	\$ 21,6	37.680.685	\$ 812.840.671	\$ 21,6	10.388	\$ 224.088
■ TETRA-BRIK	\$ 21,6	384.470.579	\$ 8.293.727.236	\$ 21,6	14.271.368	\$ 307.859.274
■ OTROS ENVASES ²²	\$ 32,8	2.099.328	\$ 68.866.232	\$ 42,6	1.009.373	\$ 43.044.836
■ TOTAL		941.374.638	\$ 26.139.140.766		205.082.148	\$ 8.444.789.573

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura y Observatorio Vitivinícola Argentino.

(22) Incluye Bag in box.

En el caso de la botella se ha estimado un incremento en el precio de planchada de lo comercializado en mercado externo respecto a mercado interno²⁴ ya que hay que recordar que los rangos de precios considerados en el mercado interno son precios finales, y los del mercado externo son precios FOB, por lo cual los rangos de precios son diferentes en ambos mercados, implicando ello tipos de vinos (y costos de elaboración de esos vinos) diferentes.

VALOR BRUTO DEL VINO FRACCIONADO POR MERCADO			
AÑO 2017	MERCADO INTERNO	MERCADO EXTERNO	VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN
■ VINO	\$ 26.139.140.766	\$ 8.444.789.573	\$ 34.583.930.339

FUENTE: Elaboración propia en base a datos Instituto Nacional de Vitivinicultura

Los cuadros anteriores muestran, en-tonces, que el valor bruto del vino fraccionado en el 2017 fue de más de \$34.500 millones, de los cuales aproximadamente \$26.000 millones correspondieron a vino del mercado interno y \$8.500 millones a vino del mercado externo.

En el caso del vino exportado a granel, el Valor Bruto de Producción estimado es de \$ 772.118.108²⁶.

IV. Valor agregado

Ya estimado el valor bruto de la producción y el consumo intermedio se puede medir entonces el valor agregado del vino fraccionado, como diferencia de ambos²⁷. Al mismo tiempo, ya que a partir de la información presentada en la introducción se cuenta con el valor unitario de la mano de obra²⁸, se puede inferir entonces el excedente de explotación, lo que se exhibe a continuación:

VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN, CONSUMO INTERMEDIO Y VALOR AGREGADO DEL VINO FRACCIONADO EN PLANCHADA Y VINO EXPORTADO A GRANEL			
AÑO 2017	VALOR (\$)	% DE PARTICIPACIÓN	
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN	\$ 35.356.048.446	100%	
CONSUMO INTERMEDIO	\$ 28.800.522.192	81%	
VALOR AGREGADO	\$ 6.555.526.255	19%	
MANO DE OBRA ²⁹	\$ 1.522.526.255		23%
EXCEDENTE DE EXPLOTACIÓN	\$ 6.555.526.255		77%

FUENTE: Elaboración propia.

Debido a que el estudio se elaboró en el transcurso de 2017, no se contaba con los datos cerrados a dicho año. Es por eso que se supuso en 2017 respecto a 2016 una caída en ventas de vino a granel de 40%. En el caso de vino fraccionado se supusieron valores similares entre 2017 y 2017 si bien se registran caídas cercanas al 5% en volumen.

(24) El incremento es cercano al 30%.

(25) Incluye Bag in box.

(26) En este caso se ha supuesto una caída en las ventas de vino a granel al exterior de 40% aproximadamente en 2017 en relación a 2016. Este dato de caída surge en base a lo registrado entre los meses enero-agosto y un supuesto sobre lo que pueda pasar en los meses que restan para finalizar el año (septiembre-diciembre). Es posible hacer esta estimación en el caso del vino a granel por tratarse de un solo concepto, en el caso de los vinos embotellados la estimación es más compleja por lo cual se utilizan y se suponen iguales valores que 2016. Si bien se comercializa vino a granel en el mercado, el valor en ínfimo (1,3 millones de litros), asimismo se considera que ese vino se utiliza como insumo en la producción de vino por lo cual se computa como tal.

(27) Es preciso recordar que como se marcó anteriormente, no es posible estimar el valor bruto de la producción de vino fraccionado en 2017, sino que se ha estimado el valor de las ventas de ese año (ya que el vino comercializado ese año no solo corresponde a vino producido y fraccionado en 2017 sino también de otros años), por lo cual lo que se cuantificará es una aproximación del valor agregado.

(28) Los valores por tipo de comercialización, por mercado, se encuentran al final de este Anexo en el apartado "Mano de Obra - Fraccionamiento de Vino en Planchada".

(29) La mano de obra oba incluye el valor estimado para el vino fraccionado (\$ 1.507.118.219) y el estimado para el vino a granel (\$ 14.956.996).

Como muestra el cuadro anterior, venta de vino de bodega (vino fraccionado y vino a granel) es una de las actividades que mayor valor agregado genera dentro del sector vitivinícola, alrededor de \$6.500 millones, de los cuales la mayor proporción es excedente de explotación (el 79%), algo

coherente al ser ésta una actividad capital-intensiva, mientras que una parte proporcionalmente menor es retribución a la mano de obra. Al mismo tiempo, el gasto en insumos, o consumo intermedio, constituyó un 81% aproximadamente del valor de la producción.

Anexo

CONSUMO INTERMEDIO – FRACCIONAMIENTO DE VINO EN BODEGA^{29,30}

POR TIPO DE ENVASE - ENVASE - AÑO 2017							
TIPO DE COMERCIALIZACIÓN	MERCADO INTERNO			MERCADO EXTERNO			TOTAL ENVASE
	CANTIDAD (Nº DE ENVASES)	PRECIO UNITARIO ENVASE (\$/ENV.)	COSTO TOTAL ENVASE	CANTIDAD (Nº DE ENVASES)	PRECIO UNITARIO ENVASE (\$/ENV.)	COSTO TOTAL ENVASE	
■ DAMAJUANA	8.373.486	\$ 16,63	\$ 139.209.197	2.308	\$ 16,63	\$ 38.378	\$139.247.575
■ BOTELLA – RANGO 1	319.398.443	\$ 3,50	\$ 1.117.894.551	148.524.368	\$ 4,60	\$ 683.212.094	\$1.801.106.645
■ BOTELLA – RANGO 2	232.655.819	\$ 4,60	\$ 1.070.216.767	92.722.038	\$ 5,20	\$ 482.154.600	\$1.552.371.367
■ BOTELLA – RANGO 3	137.444.466	\$ 5,20	\$ 714.711.223	11.808.285	\$ 6,71	\$ 79.215.207	\$793.926.430
■ TETRA-BRIK	384.470.579	\$ 2,20	\$ 845.835.274	14.271.368	\$ 2,20	\$ 31.397.010	\$877.232.284
■ BAG IN BOX	699.776	\$ 15,64	\$ 10.944.497	336.458	\$ 15,64	\$ 5.262.198	\$16.206.695
■ TOTAL	1.083.042.569		\$ 3.898.811.509	267.664.826		\$ 1.281.279.486	\$5.180.090.995

FUENTE: Elaboración propia en base a Unión Vitivinícola Argentina, Instituto Nacional de Vitivinicultura y otros.

POR TIPO DE ENVASE - CORCHO O TAPA ROSCA (TAPÓN) - AÑO 2017							
TIPO DE COMERCIALIZACIÓN	MERCADO INTERNO			MERCADO EXTERNO			TOTAL TAPÓN
	CANTIDAD (Nº DE UNIDADES)	PRECIO UNITARIO TAPÓN (\$/ENV.)	COSTO TOTAL TAPÓN	CANTIDAD (Nº DE UNIDADES)	PRECIO UNITARIO TAPÓN (\$/ENV.)	COSTO TOTAL TAPÓN	
■ DAMAJUANA	8.373.486	\$ 2,00	\$ 16.746.971	2.308	\$ 2,00	\$ 4.617	\$16.751.588
■ BOTELLA – RANGO 1	319.398.443	\$ 2,00	\$ 638.796.886	148.524.368	\$ 2,00	\$ 324.773.285	\$963.570.171
■ BOTELLA – RANGO 2	232.655.819	\$ 2,19	\$ 508.740.724	92.722.038	\$ 2,19	\$ 265.185.030	\$773.925.754
■ BOTELLA – RANGO 3	137.444.466	\$ 2,86	\$ 393.091.172	11.808.285	\$ 2,86	\$ 47.233.141	\$440.324.313
■ TETRA-BRIK							
■ BAG IN BOX							
■ TOTAL	697.872.214		\$1.557.375.753	253.056.999		\$637.196.073	\$2.194.571.826

FUENTE: Elaboración propia en base a Unión Vitivinícola Argentina, Instituto Nacional de Vitivinicultura y otros.

CONSUMO INTERMEDIO - POR TIPO DE ENVASE - ETIQUETA - AÑO 2017							
TIPO DE COMERCIALIZACIÓN	MERCADO INTERNO			MERCADO EXTERNO			TOTAL ETIQUETA
	CANTIDAD (Nº DE UNIDADES)	PRECIO UNITARIO ETIQUETA (\$/ENV.)	COSTO TOTAL ETIQUETA	CANTIDAD (Nº DE UNIDADES)	PRECIO UNITARIO ETIQUETA (\$/ENV.)	COSTO TOTAL ETIQUETA	
■ DAMAJUANA	8.373.486	\$ 1,30	\$ 10.885.531	2.308	\$ 1,30	\$ 3.001	\$10.888.532
■ BOTELLA – RANGO 1	319.398.443	\$ 1,30	\$ 415.217.976	148.524.368	\$ 2,00	\$ 297.048.737	\$712.266.713
■ BOTELLA – RANGO 2	232.655.819	\$ 2,00	\$ 465.311.638	92.722.038	\$ 2,20	\$ 203.988.484	\$669.300.122
■ BOTELLA – RANGO 3	137.444.466	\$ 2,20	\$ 302.377.825	11.808.285	\$ 4,10	\$ 48.413.970	\$350.791.795
■ TETRA-BRIK							
■ BAG IN BOX							
■ TOTAL	697.872.214		\$549.454.192	253.056.999		\$549.454.192	\$1.743.247.162

FUENTE: Elaboración propia en base a Unión Vitivinícola Argentina, Instituto Nacional de Vitivinicultura y otros.

(29) En los valores que siguen a continuación, en muchos casos, especialmente en el cálculo de los totales, los valores obtenidos son diferentes a los que se obtienen al realizar las operaciones (por ejemplo el cálculo del costo total multiplicando el precio por la cantidad) con los números que aparecen en las tablas, ya que en los cálculos originales se utilizaron hasta diez decimales.

(30) Debido a que el valor del insumo "Vino" y de "Otros Insumos" se obtuvieron como se explicó en el desarrollo del estudio, no es posible presentar una desagregación similar a la que se va a exponer para el resto de los insumos.

CONSUMO INTERMEDIO - POR TIPO DE ENVASE - CÁPSULA - AÑO 2017

TIPO DE COMERCIALIZACIÓN	MERCADO INTERNO			MERCADO EXTERNO			TOTAL CÁPSULAS
	CANTIDAD (Nº DE UNIDADES)	PRECIO UNITARIO CÁPSULA(\$/ENV.)	COSTO TOTAL CÁPSULA	CANTIDAD (Nº DE UNIDADES)	PRECIO UNITARIO CÁPSULA (\$/ENV.)	COSTO TOTAL CÁPSULAS	
■ DAMAJUANA	8.373.486	\$ 0,29	\$ 2.428.311	2.308	\$ 0,29	\$ 669	\$2.428.980
■ BOTELLA – RANGO 1	319.398.443	\$ 0,29	\$ 92.625.549	148.524.368	\$ 0,58	\$ 86.144.134	\$178.769.683
■ BOTELLA – RANGO 2	232.655.819	\$ 0,58	\$ 134.940.375	92.722.038	\$ 0,58	\$ 53.778.782	\$188.719.157
■ BOTELLA – RANGO 3	137.444.466	\$ 0,58	\$ 79.717.790	11.808.285	\$ 0,93	\$ 10.958.089	\$90.675.879
■ TETRA-BRIK							
■ BAG IN BOX							
■ TOTAL	697.872.214		\$ 309.712.025	253.056.999		\$ 150.881.674	\$460.593.699

FUENTE: Elaboración propia en base a Unión Vitivinícola Argentina, Instituto Nacional de Vitivinicultura y otros.

CONSUMO INTERMEDIO - POR TIPO DE ENVASE - CAJA - AÑO 2017

TIPO DE COMERCIALIZACIÓN	MERCADO INTERNO			MERCADO EXTERNO			TOTAL CAJA
	CANTIDAD (Nº DE UNIDADES)	PRECIO UNITARIO CAJA(\$/ENV.)	COSTO TOTAL CAJA	CANTIDAD (Nº DE UNIDADES)	PRECIO UNITARIO CAJA (\$/ENV.)	COSTO TOTAL CAJA	
■ DAMAJUANA		\$ 12,20					
■ BOTELLA – RANGO 1	319.398.443	\$ 18,00	\$ 324.721.751	148.524.368	\$ 18,00	\$ 222.786.553	\$547.508.304
■ BOTELLA – RANGO 2	232.655.819	\$ 18,00	\$ 348.983.728	92.722.038	\$ 18,00	\$ 139.083.058	\$488.066.786
■ BOTELLA – RANGO 3	137.444.466	\$ 7,00	\$ 206.166.699	11.808.285	\$ 27,80	\$ 27.351.262	\$233.517.961
■ TETRA-BRIK	384.470.579		\$ 2.691.294.053	14.271.368	\$ 7,00	\$ 99.899.576	\$2.791.193.629
■ BAG IN BOX							
■ TOTAL	441.928.806		\$3.571.166.231	35.359.259		\$489.120.449	\$4.060.286.680

FUENTE: Elaboración propia en base a Unión Vitivinícola Argentina, Instituto Nacional de Vitivinicultura y otros.

CONSUMO INTERMEDIO – POR TIPO DE ENVASE (RESUMEN) – AÑO 2017

TIPO DE COMERCIALIZACIÓN	ENVASE	TAPÓN	ETIQUETA	CÁPSULA	CAJA
■ DAMAJUANA	\$ 139.247.575	\$ 16.751.588	\$ 10.888.532	\$ 2.428.980	
■ BOTELLA	\$ 4.147.404.441	\$ 2.177.820.239	\$ 1.732.358.630	\$ 458.164.718	\$ 1.269.093.050
■ TETRA-BRIK	\$ 877.232.283				\$ 2.791.193.629
■ BAG IN BOX	\$ 16.206.696				
■ OTROS VINOS					
■ TOTAL	\$ 5.180.090.995	\$ 2.194.571.827	\$ 1.743.247.162	\$ 460.593.699	\$ 4.060.286.679

FUENTE: Elaboración propia en base a Unión Vitivinícola Argentina, Instituto Nacional de Vitivinicultura y otros.

CONSUMO INTERMEDIO – POR MERCADO (RESUMEN) – AÑO 2017

TIPO DE COMERCIALIZACIÓN	ENVASE	TAPÓN	ETIQUETA	CÁPSULA	CAJA
■ MERCADO INTERNO	\$ 3.898.811.509	\$ 1.557.375.754	\$ 1.193.792.970	\$ 309.712.025	\$ 976.689.078
■ MERCADO EXTERNO	\$ 1.281.279.486	\$ 637.196.073	\$ 549.454.192	\$ 150.881.674	\$ 515.472.146
■ TOTAL	\$ 5.180.090.995	\$ 2.194.571.827	\$ 1.743.247.162	\$ 460.593.699	\$ 1.492.161.224

FUENTE: Elaboración propia en base a Unión Vitivinícola Argentina, Instituto Nacional de Vitivinicultura y otros.

FRACCIONAMIENTO DE VINO EN PLANCHADA - MANO DE OBRA

MANO DE OBRA – POR TIPO DE COMERCIALIZACIÓN Y MERCADO – AÑO 2017

TIPO DE COMERCIALIZACIÓN	MERCADO INTERNO			MERCADO EXTERNO			TOTAL MANO DE OBRA
	CANTIDAD (LITROS)	PRECIO UNITARIO MDO. (\$/lt.)	COSTO TOTAL MDO	CANTIDAD (LITROS)	PRECIO UNITARIO MDO. (\$/lt.)	COSTO TOTAL MDO	
■ DAMAJUANA	8.373.486	\$ 1,24	\$ 10.360.164	2.308	\$ 1,24	\$ 2.856	\$10.363.020
■ BOTELLA – RANGO 1	319.398.443	\$ 0,52	\$ 165.003.781	148.524.368	\$ 0,85	\$ 126.354.224	\$291.358.005
■ BOTELLA – RANGO 2	232.655.819	\$ 0,85	\$ 197.927.423	92.722.038	\$ 3,60	\$ 333.498.356	\$531.425.779
■ BOTELLA – RANGO 3	137.444.466	\$ 3,60	\$ 494.353.924	11.808.285	\$ 4,36	\$ 51.481.155	\$545.835.079
■ TETRA-BRIK	384.470.579	\$ 0,28	\$ 108.845.676	14.271.368	\$ 0,28	\$ 4.040.301	\$112.885.977
■ BAG IN BOX	699.776	\$ 0,28	\$ 198.110	336.458	\$ 0,28	\$ 95.253	\$293.363
■ TOTAL	1.083.042.569		\$515.472.145	267.664.826		\$976.689.078	\$1.492.161.223

FUENTE: Elaboración propia en base a Unión Vitivinícola Argentina, Instituto Nacional de Vitivinicultura y otros.

IMPACTO DE LA
VITIVINICULTURA
EN LA ECONOMÍA
ARGENTINA

4. | JUGO CONCENTRADO DE UVA

CORPORACIÓN VITIVINÍCOLA ARGENTINA

4. JUGO CONCENTRADO DE UVA

I. Introducción

1. Costos de elaboración

El jugo concentrado de uva se puede definir, esencialmente, como el jugo proveniente de las uvas de vinificación que ha sido concentrado mediante métodos que preservan los aromas y sabores originales de éstas, y que se elabora mediante la deshidratación parcial del jugo o mosto simple.

Asimismo, ese jugo o mosto simple, es el producto de la molienda o prensado de la uva fresca, que aún no ha iniciado el proceso de fermentación, ni se le han agregado conservantes, y que de acuerdo al Reglamento Vitivinícola del MERCOSUR, no puede contener más de un 1% v/v¹ de alcohol.

Al mismo tiempo, el jugo o mosto simple una vez elaborado es sometido a un proceso de adición de anhídrido sulfuroso o metabisulfito de potasio para su conservación, producto que se conoce como mosto o jugo de uva sulfitado.

Es decir, el jugo o mosto simple se lo transforma en mosto sulfitado para su conservación y posteriormente, a través de un proceso de deshidratación se lo concentra, para transformarlo en mosto o jugo concentrado de uva.

Este apartado del Estudio tratará sobre jugo concentrado de uva, ya que como producto final del sector vitivinícola, este mosto es generalmente utilizado como insumo para la preparación de jugos, golosinas, jarabes, dulces, panificados y edulcorantes para bebidas gaseosas, entre otras cosas.

Por otro lado, teniendo como base la información

suministrada por la Cámara Argentina de Fabricantes y Exportadores de Mosto y empresas del sector, los rubros de costos de elaboración del jugo concentrado son los siguientes:

- **MATERIA PRIMA (UVA).**
- **COSTOS DIRECTOS.**
 - Gastos de elaboración de mosto sulfitado.
 - Costo de concentración (caldera).
 - Energía eléctrica de industria.
 - Insumos varios.
 - Envase de envío (bin).
 - Bolsas.
- **MANO DE OBRA.**
- **OTROS COSTOS**
 - Mantenimiento
 - Gastos de logística, consolidación y flete.
- **GASTOS ADMINISTRATIVOS.**
 - Comisiones brokers
 - Administración varios
 - Gastos bancarios – Despachante.
 - Despacho de aduana
 - Análisis de laboratorios - certificados
 - Seguros mercadería.

Agrupando los conceptos de costos en “Materia Prima (uva)”, “Costos Directos”, “Otros Costos” y “Costos Administrativos”, los valores aproximados en el año 2017 son los que se muestran a continuación:

(1) Volumen sobre volumen.

COSTOS DE ELABORACIÓN DE JUGO CONCENTRADO DE UVA**EN PESOS - POR TONELADA - AÑO 2017²**

CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
■ MATERIA PRIMA (UVA) ³	\$ 15.244	70%
■ COSTOS DIRECTOS ⁴	\$ 3.267	15%
■ OTROS COSTOS	\$ 2.283	10%
■ COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 1.001	5%
■ TOTAL	\$ 21.795	100%

FUENTE: Elaboración propia en base a Cámara Argentina de Fabricantes y Exportadores de Mosto, empresas y Bolsa de Comercio de Mendoza.

El cuadro anterior indica que el costo de elaboración, en el año 2017, por tonelada de jugo concentrado, fue de aproximadamente 22.000 pesos, siendo 15.200 pesos costos de materia prima (uva), 3.300 pesos costos directos (como por ejemplo gastos de sulfitación y concentración), un monto aproximado de 2.300 pesos costos adicionales (mantenimiento, flete y logística) y alrededor de 1.000 pesos en costos administrativos (Gastos bancarios, despachante, entre otros).

II. Valor del consumo intermedio

Considerando entonces la información anterior respecto a los costos de elaboración, se puede estimar el valor de los insumos necesarios para la elaboración de jugo concentrado de uva, es decir el consumo intermedio. Respecto específicamente al insumo "Materia prima (uva)", para valorizar la uva que demandó en 2017 la producción de jugo concentrado se realizaron una serie de pasos, que comenzaron, en primer lugar, teniendo en cuenta la producción de uva de ese año y su destino.

De acuerdo al Instituto Nacional de Vitivinicultura, en 2017, se produjeron alrededor de 19.500.000 de quintales de uva, de los cuales poco más de 19.000.000 tuvieron como destino la vinificación, 56.000 quintales se destinaron al consumo en fresco y 280.000 quintales se procesaron como pasa de uva. Los valores exactos se muestran a continuación:

DESTINO DE LA PRODUCCIÓN DE UVA**EN QUINTALES - AÑO 2017**

	VINIFICAR	CONSUMO EN FRESCO	PASAS DE UVA	TOTAL
■ QUINTALES	19.155.566	55.739	\$ 278.825	19.490.131

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura y Observatorio Vitivinícola Argentino.

Asimismo, una parte de esa uva que tuvo como destino la vinificación fue empleada para la elaboración de vino propiamente dicha y otra parte para la elaboración de jugo de

uva, sin embargo no es posible obtener esas proporciones a partir de los datos oficiales por lo cual es preciso estimarlos y así obtener el valor de la uva como insumo en la elaboración de jugo concentrado. En relación a ello, si se considera que para elaborar un litro de jugo de uva sulfitado son necesarios aproximadamente 1,27 kg. de uva, y si además se tiene en cuenta que en 2017 se estima, se elaboraron alrededor de 282.417.616 litros de jugo de uva sulfitado, entonces es posible pensar que de los 19.155.566 quintales de uva que tuvieron como destino la vinificación, 3.575.064⁵ quintales (aproximadamente un 19% del total de uva para vinificar) se utilizaron para la producción de jugo de uva.

De la misma forma, si se considera que casi la totalidad de la uva destinada a jugo concentrado de uva proviene de Mendoza y San Juan⁶, y siguiendo el enfoque del apartado de Producción de Uva para Vino, se consideran las características similares de producción de uva por regiones, es posible entonces aplicar la proporción de uva para mosto concentrado a lo producido por regiones, para obtener una estimación de la uva con ese destino por zonas o regiones.

Finalmente, si se tienen en cuenta los precios promedios ponderados de las uvas comunes, que son las que usualmente se destinan a la elaboración de jugo concentrado de uva son las siguientes, en base a los datos de la Bolsa de Comercio de Mendoza, se obtienen los datos que muestran a continuación:

(2) Estos valores corresponden a una elaboración total aproximada de 10.000 toneladas. No incluye mano de obra.

(3) Debido a que la información de la Bolsa de Comercio de Mendoza corresponde a operaciones de esta provincia, se han extrapolado los valores de las regiones mendocinas al resto del país teniendo en cuenta las similitudes productivas entre regiones.

(4) No incluye la materia prima (uva) por haberse cuantificado previamente, y tampoco incluye la mano de obra.

(5) Como diferencia se obtiene entonces el valor de la uva destinada a la elaboración de vino (21.076.237 quintales) que es el dato que aparece en el Anexo I (Producción de uva para vino).

(6) Si bien de acuerdo a los datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura otras provincias como La Rioja o Catamarca elaboraron jugo de uva en 2017, solo se ha tenido en cuenta, a los fines de simplificar los cálculos, a Mendoza y San Juan ya que representan casi el 97% de la elaboración de jugo de uva de ese año.

CONSUMO INTERMEDIO DEL INSUMO “MATERIA PRIMA (UVA)” DEL JUGO CONCENTRADO DE UVA

AÑO 2017

REGIÓN	UVA (QQ)	PRECIO PROMEDIO PONDERADO (\$/QQ.)	VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN
■ ZONA CENTRO – MZA.	81.107	\$ 380,24	\$ 97.759.101
■ ZONA ESTE – MZA.	1.016.449	\$ 391,14	\$ 396.030.754
■ ZONA NORTE – MZA.	241.821	\$ 341,66	\$ 6.724.551
■ ZONA SUR – MZA.	64.993	\$ 310,20	\$ 16.041.941
■ VALLE DE UCO – MZA.	75.286	\$ 382,73	\$ 25.119.502
■ SAN JUAN	2.095.408	\$ 360,53	\$ 755.451.364
■ TOTAL	3.575.064		\$ 1.297.127.213

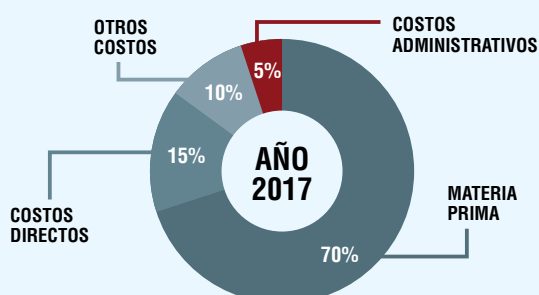
FUENTE: Elaboración propia en base a Instituto Nacional de Vitivinicultura, Observatorio Vitivinícola Argentino y Bolsa de Comercio de Mendoza.

El cuadro anterior muestra entonces que el valor de la uva para jugo concentrado en el 2017 fue de aproximadamente 1.300 millones de pesos, de los cuales más de 500 millones correspondieron a Mendoza y cerca de 800 millones a San Juan.

En el caso del resto de los insumos, es decir, los encuadrados dentro de “Costos Directos”, “Otros Costos” y “Costos Administrativos”, si se toman las participaciones en el costo de elaboración de la tabla “Costos de elaboración de jugo concentrado de uva, en pesos, para 10.000 tn – Año 2017, se observa que los la materia prima (uva) representa aproximadamente el 70% de la elaboración, mientras que los costos directos, otros costos y costos administrativos, el 15%, 10% y 5% respectivamente, por lo cual habiendo sido estimado el costo de la materia prima, es posible estimar el resto de los costos, lo que se muestra a continuación:

CONSUMO INTERMEDIO DE LA ELABORACIÓN DE JUGO CONCENTRADO DE UVA

AÑO 2017	VALOR TOTAL DEL CONSUMO INTERMEDIO	% DE PARTICIPACIÓN
■ MATERIA PRIMA (UVA)	\$ 1.297.127.213	70%
■ COSTOS DIRECTOS ⁷	\$ 298.152.821	15%
■ OTROS COSTOS	\$ 208.346.429	10%
■ COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 91.379.637	5%
TOTAL	\$ 1.895.006.101	100%



FUENTE: Elaboración propia en base a Cámara Argentina de Fabricantes y Exportadores de Mosto, empresas privadas y Bolsa de Comercio de Mendoza.

III. Valor bruto de la producción

Para cuantificar el valor bruto de la producción del jugo concentrado de uva se ha utilizado, además de la información presentada en la introducción, parte de los datos expuestos en el punto anterior (consumo intermedio) respecto a la producción de uva, su destino y sus precios.

Como se señaló anteriormente, en el 2017 se produjeron alrededor de 19,5 millones de quintales de uva, de los cuales poco más de 19 millones tuvieron como destino la vinificación. Y también se estimó precedentemente, que de esos 19 millones de quintales, aproximadamente 3,6 millones de quintales se utilizaron para la producción de jugo de uva.

Se marcó además que en 2017 fueron elaborados cerca de 282.417.616 litros de jugo de uva sulfitado, por lo cual si se tiene en cuenta que para producir una tonelada de jugo

(7) No incluye la materia prima (uva) por haberse cuantificado previamente, y tampoco incluye la mano de obra ya que ésta no forma parte del consumo intermedio.

concentrado son necesarios cerca 3.300 litros de jugo sulfitado, entonces podría estimarse que ese año se produjeron aproximadamente 85.500 toneladas de jugo concentrado de uva.

Finalmente, lo cuantificado hasta aquí sirve para estimar la cantidad de jugo concentrado que se vende en el mercado interno, ya que no es posible obtener un dato oficial sobre ello, no obstante, sí se puede a través del Instituto Nacional de Vitivinicultura, conseguir el valor de mosto vendido en el exterior. Esto se muestra a continuación⁸:

VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN JUGO CONCENTRADO DE UVA			
AÑO 2017			
MERCADO	CANTIDAD (TN.)	PRECIO PROMEDIO (\$/TN.) ⁹	VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN
■ MERCADO EXTERNO	75.581	\$ 23.163	\$ 1.750.649.596
■ MERCADO INTERNO	10.000	\$ 23.163	\$ 231.625.326
■ TOTAL	85.581		\$ 1.982.274.922

FUENTE: Elaboración propia en base a Instituto Nacional de Vitivinicultura, Observatorio Vitivinícola Argentino y Bolsa de Comercio de Mendoza.

El cuadro precedente muestra que el valor bruto de la producción de jugo concentrado de uva elaborado en el 2017 fue de aproximadamente 2.000 millones de pesos, de los cuales cerca de 1.800 millones correspondieron al mosto exportado y poco más de 230 millones al comercializado en el mercado interno.

IV. Valor agregado

Una vez obtenido el valor bruto de la producción y el consumo intermedio se puede cuantificar entonces el valor agregado del jugo concentrado de uva, como diferencia de ambos. Simultáneamente, ya que a partir de la información presentada en la introducción se cuenta con el valor unitario de la mano de obra, se puede obtener por diferencia el excedente de explotación, lo que se exhibe a continuación:

VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN, CONSUMO INTERMEDIO Y VALOR AGREGADO DEL JUGO CONCENTRADO DE UVA			
EN PESOS - AÑO 2017			
	VALOR (\$)	% DE PARTICIPACIÓN	
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN	\$ 1.982.274.922	100%	
CONSUMO INTERMEDIO	\$ 1.895.006.101	96%	
VALOR AGREGADO	\$ 87.268.821	4%	
MANO DE OBRA	\$ 134.834.337		--
EXCEDENTE DE EXPLOTACIÓN	-\$ 47.565.515		--

FUENTE: Elaboración propia.

Como se puede ver la elaboración de jugo concentrado de uva es una actividad en la cual el peso relativo del consumo intermedio es muy importante. Esto significa que de los cerca de 2.000 millones de pesos que produjo en 2017, alrededor de 1.900 millones fue consumo interno, es decir el 96%, mientras que la diferencia, cerca de 90 millones, fue valor agregado.

Asimismo, la estimación de la remuneración a la mano de obra asociada al proceso productivo del jugo concentrado se estima en 134 millones de pesos, por lo cual el excedente de explotación agregado de esta industria arroja un saldo negativo cercano a los 50 millones de pesos, estimado para el en el año 2017.

(8) Es preciso notar que se ha considerado en este caso que lo comercializado en el 2017 es igual a lo elaborado.

(9) Al ser el jugo concentrado de uva calificado generalmente un producto genérico o "commodity", se ha estimado que tanto en el mercado interno como en el mercado externo, tiene el mismo precio promedio. El precio incluye flete y envase.

IMPACTO DE LA
VITIVINICULTURA
EN LA ECONOMÍA
ARGENTINA

5. | UVA DE MESA

CORPORACIÓN VITIVINÍCOLA ARGENTINA

5. UVA DE MESA

I. Introducción

1. Costos de producción

Si bien la producción de uva tiene diferentes destinos, en el caso de la vitivinicultura argentina la vid se utiliza principalmente para la elaboración de vino, ya que en el año 2017 alrededor del 98% de lo producido fue para este fin, el 1,7% representó la uva utilizada para la preparación de pasa de uva y el 0,3% restante fue uva de mesa (consumo en fresco)¹.

La uva de mesa (uva en fresco) es uno de los productos del aglomerado vitivinícola argentino. Son, generalmente, variedades específicas de vid destinadas al consumo como fruta fresca.

De acuerdo a la información explicitada en el Programa Estratégico de la Uva de Mesa, la estructura varietal de uva en fresco de Argentina está especializada en la producción de uvas blancas sin semilla, dominando la variedad Superior Seedless (Sugraone) y rosadas con semillas, en donde predomina la variedad Red Globe.

Asimismo, el proceso de producción es sumamente intensivo en mano de obra. Teniendo esto como base se puede suponer un modelo productivo de uva de mesa como el que se muestra a continuación:

MODELO PRODUCTIVO UVA DE MESA		
AÑO 2017 ²		
CONCEPTO	VALOR	DETALLE
■ PRODUCTO	-	UVA DE MESA
■ VARIEDAD	-	SUP. SEEDLESS (SUGRAONE)
■ UNIDAD PRODUCTIVA	5,5	HECTÁREAS
■ VOLUMEN DE PRODUCCIÓN	20.000	KG/HA
■ UNIDAD DE COMERCIALIZACIÓN	8,2	KG/CAJA
■ VOLUMEN DE VENTAS	13.415	CAJAS
■ PRECIO DE VENTA	USD 12	USD/CAJA
■ CONDICIÓN DEL PRECIO	-	FOB FINCA
■ MERCADO DE DESTINO	-	EUROPA

FUENTE: Elaboración propia en base empresas y referentes técnicos.

El modelo indica la producción de uva variedad "Superior" de una finca en promedio de 5,5 hectáreas que produce alrededor de 20.000 kilos (200 quintales) por hectárea. La uva en fresco se comercializa en cajas de 8,2 kilos a un precio FOB promedio de 12 dólares.

Por el lado de los costos de producción, es posible considerar tres grandes costos: mano de obra; materiales, insumos y servicios a la producción; costos de exportación y comercialización.

Como parte de los valores incluidos en mano de obra se encuentran la realización de tareas culturales, cosecha, tendida, levantara y sueldos y cargas sociales, dentro de materiales, insumos y servicios a la producción se encuentran costos asociados fertilizantes, agroquímicos, fásón y materiales, energía, combustibles y lubricantes y mantenimiento. Finalmente, los gastos de comercialización y exportación incluyen gastos de aduana, servicios extraordinarios de aduana, SENASA y honorarios y comisiones, entre otros.

COSTOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN UVA DE MESA, EN DÓLARES POR CAJA

EN DÓLARES POR CAJA - AÑO 2017³

CONCEPTO	USD/CAJA
■ MANO DE OBRA	USD 6,45
■ MATERIALES, INSUMOS Y SERVICIOS A LA PRODUCCIÓN	USD 3,54
■ COSTOS DE EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	USD 1,42
■ TOTAL ⁴	USD 11,40

FUENTE: Elaboración propia en base empresas y referentes técnicos.

(1) Según datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura y el Observatorio Vitivinícola Argentino.

(2) El modelo supone producción integrada, esto es, el exportador de uva en fresco es propietario de la finca, por lo cual no compra la uva a terceros.

Los valores monetarios de aquí en adelante se expresan en dólares puesto que el modelo está definido para la exportación ya que la mayor parte de la producción de uva de mesa se exporta. Esto implica el valor bruto de producción, consumo intermedio y valor agregado estimados corresponden solo a la producción y comercialización de uva en fresco en el exterior, no está cuantificado lo destinado al mercado interno.

(3) Los valores son netos de IVA y otros impuestos.

(4) Antes de: amortización, impuestos e intereses.

II. Valor del consumo intermedio

A partir de lo anterior se puede cuantificar el valor de los insumos necesarios para la producción y comercialización de uva en fresco en el exterior, es decir el consumo intermedio.

El consumo intermedio, junto con el valor agregado, representan los dos componentes del valor bruto de la producción. El primero de ellos constituye el costo de los insumos necesarios para producir los bienes y servicios de un sector de actividad. El valor agregado se compone por la remuneración a la mano de obra, el consumo de capital fijo, los impuestos a la producción netos de los subsidios correspondientes y el excedente de explotación. No obstante, en este estudio se ha dividido al valor agregado, para simplificar los cálculos, en dos componentes: remuneración a la mano de obra y excedente de explotación, incluyéndose dentro de este último el resto de los pagos a los demás factores.

Así es que considerando el modelo supuesto junto con el valor de los materiales e insumos como así también los costos de exportación y comercialización, se obtiene el consumo intermedio. En la cuantificación se ha estimado y desagregado el costo de la uva como insumo.

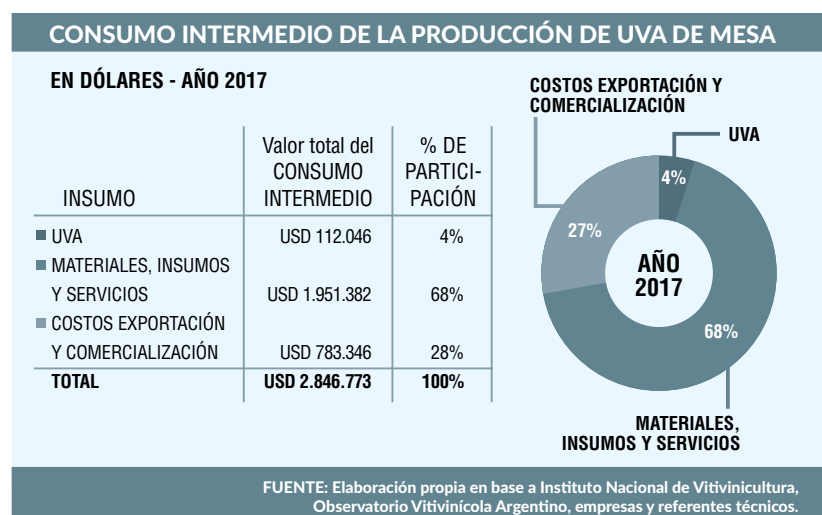
2 millones en materiales, insumos y servicios para la producción (68%) y casi 800 mil dólares en costos de comercialización y exportación (28%).

III. Valor bruto de producción

Como se indicó más arriba, el valor bruto de la producción representa el valor de todos los bienes y servicios obtenidos por un sector de actividad. En este caso en particular se trata entonces de estimar el valor bruto de la producción de uva en fresco, para lo cual, se han utilizado datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) respecto a la uva exportada en formato de uva en fresco y el precio promedio de exportación del modelo utilizado:

VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN DE UVA DE MESA			
AÑO 2017			
PRODUCTO	VOLUMEN (cajas)	PRECIO PROMEDIO PONDERADO (USD/caja)	VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN
■ UVA DE MESA	551.585	55.739	USD 6.619.024

FUENTE: Elaboración propia en base a Instituto Nacional de Vitivinicultura, Observatorio Vitivinícola Argentino, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, empresas y referentes técnicos.



El cuadro anterior muestra que el valor bruto de la producción y exportación de uva de mesa en 2017 fue 6,6 millones de dólares.

El cuadro anterior indica que durante el año 2017 la producción y comercialización de uva en fresco demandó alrededor de 112 mil dólares en uva propiamente dicho (4%),

IV. Valor Agregado

Una vez obtenido el valor bruto de la producción y el consumo intermedio se puede cuantificar entonces el valor agregado de la uva en fresco destinada a exportación, como diferencia de ambos. Al mismo tiempo, ya que a partir de la información del modelo utilizado en la estimación se cuenta con el valor de la mano de obra, y si se considera que el valor agregado está compuesto justamente por la remuneración a la mano de obra y el excedente de explotación, también se puede obtener por diferencia entonces este último dato:

VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN, CONSUMO INTERMEDIO Y VALOR AGREGADO DE UVA DE MESA			
AÑO 2017			
	VALOR \$	% DE PARTICIPACIÓN	
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN	\$ 114.045.790	100%	
CONSUMO INTERMEDIO	\$ 49.049.898	43%	
VALOR AGREGADO	\$ 64.695.892	57%	
MANO DE OBRA	\$ 62.259.064		96%
EXCEDENTE DE EXPLOTACIÓN	\$ 2.736.828		4%

FUENTE: Elaboración propia.

Como se puede ver, la producción y comercialización de uva en fresco en el exterior generó valor agregado por alrededor de 65 millones de pesos en 2017 advirtiéndose claramente que es un sector altamente generador de valor agregado pero al mismo tiempo desbalanceado ya que el 96% del valor agregado es mano de obra. Como se dijo al comienzo, la producción y comercialización de uva de mesa en el exterior es un proceso sumamente dependiente del factor trabajo.

Se advierte también en el cuadro el peso que tienen los insumos para producir y comercializar, esto es, el consumo intermedio, ya que representa alrededor del 40% del valor total de producción.

IMPACTO DE LA
VITIVINICULTURA
EN LA ECONOMÍA
ARGENTINA

6. | PASA DE UVA

CORPORACIÓN VITIVINÍCOLA ARGENTINA

6. PASA DE UVA

I. Introducción

1. Costos de producción

Si bien la producción de uva tiene diferentes destinos, en el caso de la vitivinicultura argentina la vid se utiliza principalmente para la elaboración de vino, ya que en el año 2017 alrededor del 98% de lo producido fue para este fin, el 1,7% representó la uva utilizada para la preparación de pasa de uva y el 0,3% restante fue uva de mesa (consumo en fresco)¹.

La pasa de uva es uno de los productos derivados de la vid que se obtiene, básicamente, a través del deshidratado las uvas frescas.

De acuerdo a la información explicitada en el Programa Estratégico de la Pasa de Uva, “es importante tener en cuenta que para producir pasas de uvas con calidad internacional –su principal mercado– no solamente es necesario deshidratar la uva; sino que implica un proceso mucho más complejo”.

Dicho Programa señala también que la estructura productiva se caracteriza por una alta demanda de mano de obra tanto en etapa primaria (que incluye la producción, la cosecha y el secado) como en la industrial (que implica la recepción, limpieza, extracción de los cabos, selección de las pasas y empaque final para su envío posterior a los diferentes mercados); así como fuertes inversiones en tecnología de maquinarias y equipos.

El proceso comienza desde las labores culturales en los parrales y una posterior y cuidadosa selección de uvas en fincas. Las mismas luego son transportadas a los secaderos (importantes infraestructuras ubicadas en lugares serranos con pisos de piedra y redes especialmente acondicionados y a cielo abierto) donde se depositan prolijamente. El ciclo de secado es de 10 a 20 días según las distintas variedades.

De esa manera, a través de un proceso totalmente natural y por medio de la acción del sol y el aire, las uvas comienzan la desecación gradual y uniforme hasta la transformación final de las pasas. Posteriormente, son trasladadas y almacenadas en

depósitos secos y oscuros completando así la maduración total. Según los requerimientos del mercado, en el proceso de elaboración se preparan con una humedad de 15 a 20% ; y se abrillantan con Vaselina y/o Aceite Vegetal. Luego se fraccionan bajo estrictas normas de calidad e higiene en los distintos envases. Generalmente se empacan en cajas de cartón de 10 kg y/o 30 libras, a granel, en racimos, o en granos acondicionados en sachets o pouches de polipropileno.

A la vez, la competencia internacional hace imperativo poder acceder a nuevas tecnologías, que permiten detectar y expulsar fácilmente anomalías propias del producto durante su elaboración, así como metales y materiales minúsculos que se adhieren a los mismos por el mismo procesamiento, como seleccionar con precisión tamaños, formas y colores del producto final.

A todo ello, además, debe sumarse la necesaria implementación de sistemas de trazabilidad, indispensables para facilitar el seguimiento y certificación de normas de calidad internacionales como las: BPM (Buenas Prácticas de Manufacturas), POES (Procesos Organizativos Estandarizados de Sanitización) y, posteriormente las HACCP (Control de Puntos Críticos de Contaminación).

Así es que es posible modelizar este proceso de producción en el siguiente esquema:

MODELO PRODUCTIVO PASA DE UVA		
AÑO 2017 ²		
	VALOR	DETALLE
■ PRODUCTO	-	PASA DE UVA
■ VARIEDAD	-	FLAME
■ UNIDAD PRODUCTIVA	5,0	HECTÁREAS
■ VOLUMEN DE PRODUCCIÓN	40.000	KG/HA
■ UNIDAD DE COMERCIALIZACIÓN	10	CAJAS 10 KG
■ VOLUMEN DE VENTAS	5.000	CAJAS
■ PRECIO DE VENTA	USD 18	USD/CAJA
■ CONDICIÓN DEL PRECIO	-	FOB FINCA
■ MERCADO DE DESTINO	-	BRASIL

FUENTE: Elaboración propia en base empresas y referentes técnicos.

(1) Según datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura y el Observatorio Vitivinícola Argentino.

(2) El modelo supone producción integrada, esto es, el exportador de pasa es propietario de la finca, por lo cual no compra la uva a terceros.

Los valores monetarios de aquí en adelante se expresan en dólares puesto que el modelo está definido para la exportación ya que la mayor parte de la producción de pasa de uva se exporta. Esto implica el valor bruto de producción, consumo intermedio y valor agregado estimados corresponden solo a la producción y comercialización de pasa de uva en el exterior, no está cuantificado lo destinado al mercado interno.

El modelo indica la producción de uva variedad "Flame" de una finca en promedio de 5 hectáreas que produce alrededor de 40.000 kilos (400 quintales) por hectárea. La pasa se comercializa en cajas de 10 kilos a un precio FOB promedio de 18 dólares.

Por el lado de los costos de producción, es posible considerar tres grandes costos: mano de obra; materiales, insumos y servicios a la producción; costos de exportación y comercialización.

Como parte de los valores incluidos en mano de obra se encuentran la realización de tareas culturales, cosecha, tendida, levantada y sueldos y cargas sociales, dentro de materiales, insumos y servicios a la producción se

encuentran costos asociados fertilizantes, agroquímicos, fásón y materiales, energía, combustibles y lubricantes y mantenimiento. Finalmente, los gastos de comercialización y exportación incluyen gastos de aduana, servicios extraordinarios de aduana, SENASA y honorarios y comisiones, entre otros.

COSTOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PASA DE UVA, EN DÓLARES POR CAJA

EN DÓLARES POR CAJA - AÑO 2017³

CONCEPTO	USD/Caja
■ MANO DE OBRA	USD 3,58
■ MATERIALES, INSUMOS Y SERVICIOS A LA PRODUCCIÓN	USD 5,10
■ COSTOS EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	USD 1,77
■ TOTAL ⁴	USD 10,45

FUENTE: Elaboración propia en base empresas y referentes técnicos.

II. Valor del Consumo Intermedio

A partir de lo anterior se puede cuantificar el valor de los insumos necesarios para la producción y comercialización de pasa de uva en el exterior, es decir el consumo intermedio.

El consumo intermedio, junto con el valor agregado, representan los dos componentes del valor bruto de la Producción. El primero de ellos constituye el costo de los insumos necesarios para producir los bienes y servicios de un sector de actividad. El valor agregado se compone por la remuneración a la mano de obra, el consumo de capital fijo, los impuestos a la producción netos de los subsidios correspondientes y el excedente de explotación. No obstante, en este estudio se ha dividido al valor agregado, para simplificar los cálculos, en dos componentes: remuneración a la mano de obra y excedente de explotación, incluyéndose dentro de este último el resto de los pagos a los demás factores.

Así es que considerando el modelo supuesto junto con el valor de los materiales e insumos como así también los costos de exportación y comercialización, se obtiene el consumo intermedio. En la cuantificación se ha estimado y desagregado el costo de la uva como insumo.

CONSUMO INTERMEDIO DE LA PRODUCCIÓN DE PASA DE UVA - EN DÓLARES

AÑO 2017

INSUMO	VALOR TOTAL DEL CONSUMO INTERMEDIO	% DE PARTICIPACIÓN
■ UVA	USD 19.120.979	50%
■ MATERIALES, INSUMOS Y SERVICIOS	USD 14.011.519	37%
■ COSTOS EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	USD 4.850.299	13%
TOTAL	USD 37.982.797	100%

COSTOS EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN



FUENTE: Elaboración propia en base a Instituto Nacional de Vitivinicultura, Observatorio Vitivinícola Argentino, empresas y referentes técnicos.

El cuadro anterior indica que durante el año 2017 la producción y comercialización de pasa de uva demandó alrededor de 19 millones de dólares en adquisición de uva (50%), 14 millones en materiales, insumos y servicios para la producción (37%) y casi 5 millones en costos de comercialización y exportación (13%).

(3) Los valores son netos de IVA y otros impuestos.

(4) Antes de: amortización, impuestos e intereses.

III. Valor bruto de la producción

Como se indicó más arriba, el valor bruto de la producción representa el valor de todos los bienes y servicios obtenidos por un sector de actividad. En este caso en particular se trata entonces de estimar el valor bruto de la producción de la pasa de uva, para lo cual, se han utilizado datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) respecto a la uva exportada en formato de pasa y el precio promedio de exportación del modelo utilizado:

VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN DE PASA DE UVA			
AÑO 2017			
PRODUCTO	VOLUMEN (cajas)	PRECIO PROMEDIO PONDERADO (USD/caja)	VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN
■ PASA DE UVA	2.745.454	USD 18	USD 49.346.000

FUENTE: Elaboración propia en base a INV, Observatorio Vitivinícola Argentino, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, empresas y referentes técnicos.

El cuadro anterior muestra que el valor bruto de la producción y exportación de pasa de uva en 2017 fue 49 millones de dólares.

IV. Valor agregado

Una vez obtenido el valor bruto de la producción y el consumo intermedio se puede cuantificar entonces el valor agregado de la uva pasa destinada a exportación, como diferencia de ambos. Al mismo tiempo, ya que a partir del la información del modelo utilizado en la estimación se cuenta con el valor de la mano de obra, y si se considera que el valor agregado está compuesto justamente por la remuneración a la mano de obra y el excedente de explotación, también se puede obtener por diferencia entonces este último dato:

Como se puede ver, la producción y comercialización de pasa de uva en el exterior generó valor agregado por alrededor de 11 millones de dólares en 2017 siendo su principal componente la mano de obra (casi 10 millones de dólares).

Se advierte también en el cuadro el peso importante que tienen los insumos para producir y comercializar, esto es, el consumo intermedio, ya que representa más de $\frac{3}{4}$ partes del valor total de producción, $\frac{1}{4}$ restante es valor agregado.

VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN, CONSUMO INTERMEDIO Y VALOR AGREGADO DE PASA DE UVA			
AÑO 2017			
	VALOR \$	% DE PARTICIPACIÓN	
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN	\$ 850.231.580	100%	
CONSUMO INTERMEDIO	\$ 654.443.592	77%	
VALOR AGREGADO	\$ 195.787.988	23%	
MANO DE OBRA	\$ 172.019.964		88%
EXCEDENTE DE EXPLOTACIÓN	\$ 23.768.024		12%

FUENTE: Elaboración propia.

IMPACTO DE LA
VITIVINICULTURA
EN LA ECONOMÍA
ARGENTINA

7 | ENOTURISMO

CORPORACIÓN VITIVINÍCOLA ARGENTINA

7. ENOTURISMO

I. Introducción

La Unión Europea, a través de la organización VINTUR, en el año 2005 crea la Carta Europea de Enoturismo y con ella nace la primera definición oficial de enoturismo: “por enoturismo se entiende el desarrollo de las actividades turísticas y de ocio y tiempo libre dedicadas al descubrimiento y disfrute cultural y enológico de la viña, el vino y su territorio”.

El enoturismo se puede definir, entonces, como el conjunto de actividades que se desarrollan a partir del interés de los turistas en conocer los aspectos sociales, históricos, productivos, económicos, políticos, históricos y culturales que forman parte de la industria del vino.

A este conjunto de actividades se lo puede considerar como una modalidad o tipología del turismo: el turismo rural o turismo industrial. Estas actividades incluyen: recorridos por bodegas y viñedos, gastronomía, alojamiento en bodegas, degustaciones dirigidas, cursos de cata, cabalgatas, bicicletas por áreas vitivinícolas, entre otros.

1. Perfil del enoturista

El turismo del vino genera desplazamientos por todo el mundo, y sin ser excluyente, se propone la siguiente clasificación de acuerdo con los intereses o conocimientos de los turistas relacionado al vino y su cultura:

- a) El Especialista o enófilo (amigo del vino) quien es un gran conocedor de vinos y su principal motivación de viajes es aprender más del vino y de los detalles técnicos de elaboración tales como la importancia del terroir, o el trabajo cultural o bien cómo impacta éste en la calidad del vino.
- b) El Amateur, quien no es un gran conocedor de vinos,

pero le gusta saber y profundizar acerca de su conocimiento; su motivación principal es conocer la cultura y disfrutar.

- c) El Principiante, es aquel turista cuya motivación principal es el viaje por el viaje mismo, está de vacaciones y dentro de las actividades que planifica aprovecha para conocer bodegas.

2. Foco en la experiencia

El perfil del turista de hoy muestra a alguien mucho más participativo, flexible y dinámico, buscador de experiencias. El enoturismo es un producto ideal para promover estos procesos sensoriales, donde el turista se acerca a las bodegas a recorrer circuitos productivos, degustar sus vinos, cosechar la uva, montar una bicicleta o caballo entre los viñedos, charlar con enólogos, hospedajes temáticos, entre otras.

El enoturismo en la Argentina y su impacto económico
En Argentina la modalidad de enoturismo, como tal, nace a finales de los años '90 y comienzos del siglo XXI, junto con la reconversión vitivinícola, la incorporación de nuevas tecnologías, la promoción de la cepa Malbec y con la apertura a los mercados internacionales. Las bodegas incorporaron a la actividad turística una unidad estratégica de negocio como una herramienta de marketing y posicionamiento de marca.

En Argentina, existen importantes antecedentes sobre el desarrollo del Enoturismo. Fue en el año 2006 cuando Bodegas de Argentina y los gobiernos nacional y provinciales de las provincias vitivinícolas, trabajaron para desarrollar el Plan de Consolidación del Enoturismo en Argentina financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo Social. Años después, en el 2010, el Gobierno

Nacional declara al Vino Argentino como Bebida Nacional. En 2013, en el Marco del Plan Federal Estratégico de Turismo Sustentable 2020, el Ministerio de Turismo de la Nación decidió apoyar la realización del Plan Argentina Tierra de Vinos en conjunto con la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR).

El turismo receptivo continúa en crecimiento, siendo un motor de desarrollo sustentable para las economías regionales, en este caso la vitivinicultura. Puede ser una actividad generadora de empleo, oportunidades de crecimiento y desarrollo regional.

Según datos de la Dirección de Estadísticas y Censos de Mendoza, en su encuesta al turista, entre los principales atractivos turísticos de la provincia están las bodegas y sus vinos, resultando que el 32% manifestó que su principal atracción o prioridad es visitar bodegas, mientras que un 10% la expuso como segunda prioridad y un 5% como tercer destino o deseo de realizar durante su estadía.

Por lo tanto, sumando estas preferencias, se obtiene un dato interesante que es que alrededor del 47% de los turistas que visitan Mendoza la eligen, entre otras características, por sus bodegas y atractivos enoturísticos siendo prioritario durante su estadía el deseo de visitarlos.

Sin embargo, ese dato sólo se menciona a efectos de poder dimensionar la importancia del enoturismo como actividad económica potencial para la provincia, ya que puede suceder que de este total no todos lleguen efectivamente a visitar alguna bodega o atractivo enoturístico.

Analizando la evolución de las visitas en Mendoza, según datos oficiales, en 2015 visitaron la provincia 3.123.631 turistas, en 2016 esta cantidad se incrementó a 3.297.309 (un 5,5% más) y en 2017 fueron 3.528.121 turistas los que arribaron a Mendoza, resultando en un crecimiento interanual del 7%.

Para medir el efecto económico del enoturismo y sobre la base de la limitada información disponible, se diseñó una metodología destinada a estimar el ingreso anual derivado de la actividad enoturística, para el país en su conjunto. Como pasos intermedios, se seleccionaron cuatro variables que ayudaron a caracterizar el impacto económico de esta actividad:

- Bodegas
- Visitantes. Se dividen en:
 - Turistas nacionales: aquellos visitantes a los caminos del vino que llegan de otros sitios nacionales, es decir que pernoctan al menos una noche en el lugar de destino.
 - Turistas extranjeros: aquellos visitantes que llegan del resto del mundo y pernoctan en el destino, al menos una noche.
 - Excursionistas: que realizan las visitas sin pernoctar.
- Valor de las ventas
- Otros beneficios no mensurables

La metodología, entonces, comprende el análisis de estas cuatro variables de impacto, presentándose estimaciones para el año 2016.

Los datos utilizados han sido obtenidos de las siguientes fuentes: Encuesta de Caracterización del Turista, realizada mensualmente por la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas de Mendoza (DEIE), informes del Observatorio para el Turismo Sostenible de Mendoza, informes elaborados por Bodegas de Argentina y la Secretaría de Turismo, publicaciones y estudios de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo.

3. Variables de impacto

Como se expuso anteriormente, en esta primera etapa de investigación se estima el impacto del turismo vitivinícola en Argentina a través de cuatro variables: cantidad de bodegas, visitantes a bodegas, ingresos directos provenientes del enoturismo y otros beneficios no mensurables.

A. BODEGAS

Para el año 2013 se registraron 125 establecimientos en Mendoza, según datos de Bodegas de Argentina.

A nivel nacional, las bodegas abiertas al turismo para el año 2013 serían 199 y se distribuyen en 9 provincias argentinas, siendo Mendoza la que concentra el 63% de la oferta de establecimientos, siguiendo en importancia Salta, Catamarca y San Juan.

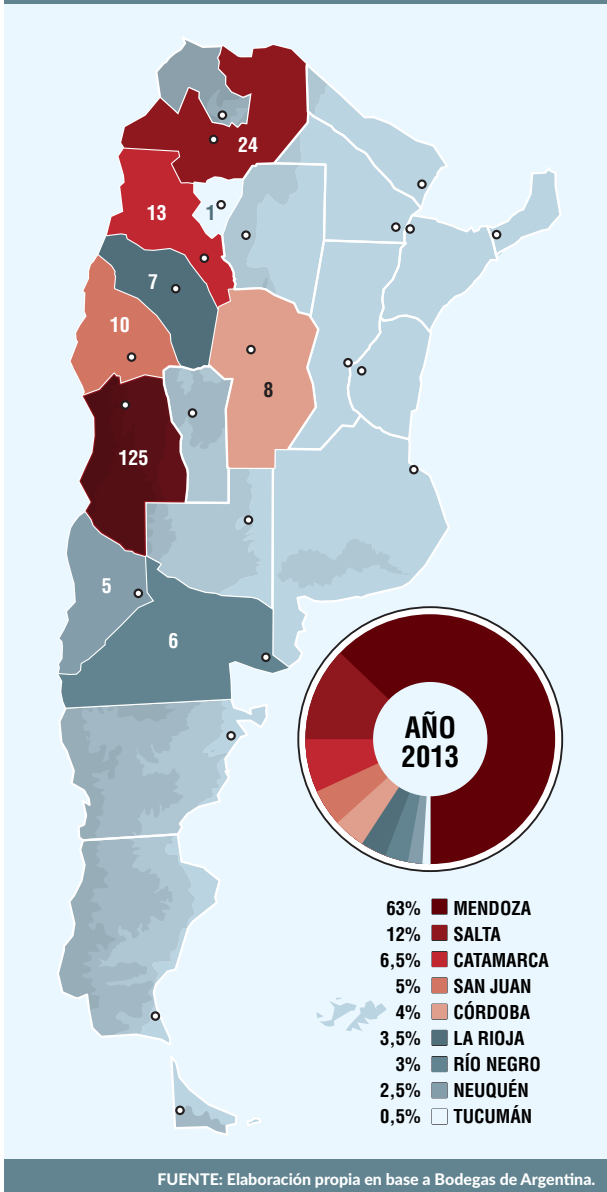
BODEGAS ABIERTAS AL TURISMO

AÑO 2013

REGIÓN	2013	PARTICIPACIÓN
■ MENDOZA	125	63%
■ SALTA	24	12%
■ CATAMARCA	13	6,5%
■ SAN JUAN	10	5%
■ CÓRDOBA	8	4%
■ LA RIOJA	7	3,5%
■ RÍO NEGRO	6	3%
■ NEUQUÉN	5	2,5%
■ TUCUMÁN	1	0,5%
■ TOTAL	199	100%

FUENTE: Elaboración propia en base a Bodegas de Argentina.

CANTIDAD DE BODEGAS POR PROVINCIA



FUENTE: Elaboración propia en base a Bodegas de Argentina.

Dado que este es el último dato publicado y tomando todas las provincias, se asumirá que la oferta de establecimientos se mantiene constante desde 2013, por lo cual se utilizarán estas cifras para calcular el efecto económico del turismo por los caminos del vino. Se asume constante ya que se estima es una variable que no se modifica sustancialmente año a año.

Según Bodegas de Argentina, el crecimiento de los establecimientos vitivinícolas abiertos al turismo se da en el marco de tres razones:

- Promoción más concreta del producto en ámbitos específicos.
- Constancia en el crecimiento en las ventas de producto en las áreas de turismo.
- Incorporación definitiva del turismo como herramienta estratégica de posicionamiento de marca.

B. VISITANTES A LOS CAMINOS DEL VINO

El último dato disponible de visitas por los caminos del vino, según Bodegas de Argentina, es de 2013, en el cual el turismo del vino logró un nuevo máximo histórico desde el año 2004, registrando una cantidad de 1.445.754 visitas a bodegas. Estas visitas representaron un 3,22% del total de turistas que recibió el país para ese mismo año.

Dada la ausencia de datos de enoturismo para el período 2014-2016, los mismos se estiman suponiendo que la actividad crece a la tasa promedio de variación de enoturistas desde 2007 hasta 2013. Así se estima que en el año 2016 las visitas por los caminos del vino en la Argentina fueron de 1.833.289 personas.

Mendoza siempre ha liderado la participación de los visitantes a los caminos del vino. Alrededor del 70% de los enoturistas nacionales han visitado este circuito en la provincia de Mendoza. Tomando la participación de Mendoza promedio del período 2007-2013, se estiman los años 2014, 2015 y 2016 llegando a que en Mendoza los visitantes a los caminos del vino fueron 1.299.026 en el último año estimado (2016), representando el 70,86% del total de las visitas vitivinícolas nacionales.

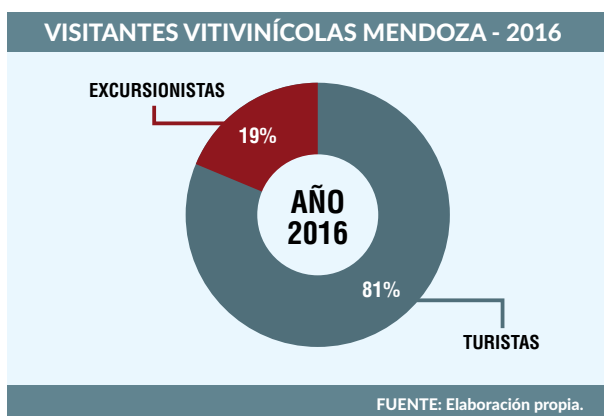
AÑO	VISITAS CAMINOS DEL VINO ARGENTINA	VARIACIÓN	VISITAS CAMINOS DEL VINO MENDOZA	VARIACIÓN	PARTICIPACIÓN MZA/ARG
■ 2007	923.290		682.761		73,95%
■ 2008	1.023.581	10,86%	743.260	8,86%	72,61%
■ 2009	903.091	-11,77%	622.120	-16,30%	68,89%
■ 2010	1.091.664	20,88%	763.593	22,74%	69,95%
■ 2011	1.205.622	10,44%	843.628	10,48%	69,97%
■ 2012	1.326.000	9,98%	927.895	9,99%	69,98%
■ 2013	1.445.754	9,03%	1.021.489	10,09%	70,65%
■ 2014*	1.564.852	8,24%	1.108.818	8,55%	70,86%
■ 2015*	1.693.761	8,24%	1.200.160	8,24%	70,86%
■ 2016*	1.833.289	8,24%	1.299.026	8,24%	70,86%

FUENTE: Elaboración propia en base a BDA - (*) Corresponden a datos estimados

C. INGRESOS DIRECTOS

Se considera ingreso directo al gasto en enoturismo. Visto por el lado de la oferta, equivale al valor de las ventas de distintas actividades económicas, originadas en el gasto de los enoturistas. Para estimarlo, previamente es necesario conocer los porcentajes de participación en el total de cada tipo de visitante: turistas extranjeros, turistas nacionales y excursionistas. Como no se dispone de esta información, se procedió de la siguiente manera:

- Según las estimaciones, los visitantes a los caminos del vino para 2016 y para Mendoza fueron 1.299.026. De éstos se debe estimar quiénes son considerados turistas (que pernoctan al menos una noche en la provincia) y quiénes son excursionistas.
- Conociendo el número total de turistas que visitaron Mendoza para 2016, esto es 3.297.309, se toma como parámetro para estimar la cantidad de turistas (que pernoctan al menos una noche en la provincia) que recorren los caminos del vino (el 32% es estos turistas los recorren efectivamente de acuerdo a las preferencias establecidas en las encuestas), con lo cual se puede estimar la cantidad de turistas visitantes de bodegas en Mendoza para 2016, que es de 1.055.139.
- Con lo cual, de los 1.299.026 de visitantes a los caminos del vino, 1.055.139 serán considerados turistas (81%) y el resto, 243.887 excursionistas (19%), para poder medir los ingresos directos de esta actividad.

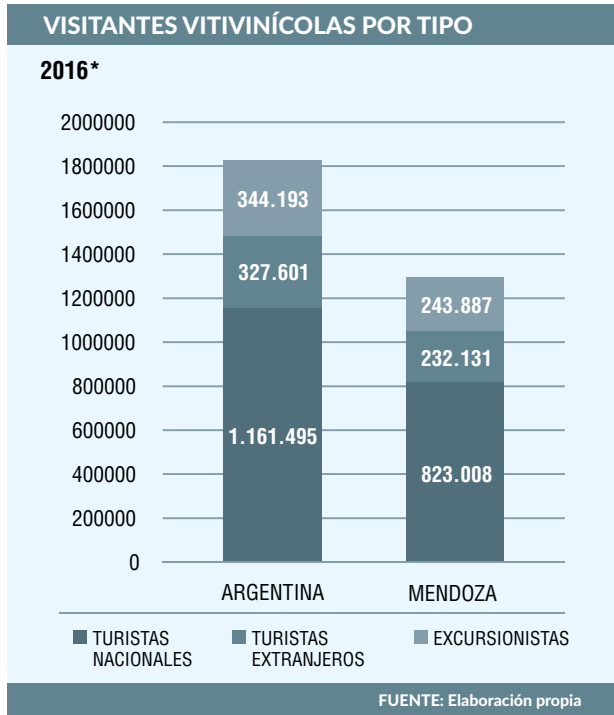


- Según datos del Anuario Estadístico de Turismo 2015 del Observatorio para el Turismo Sostenible de Mendoza, el 78% de los turistas de Mendoza fueron nacionales y el resto (22%) extranjeros. Manteniendo esta proporción, dado que no hay datos anualizados disponibles para 2016, se estima que de los 3.297.309 turistas que visitaron Mendoza, el 78% fue de origen nacional, siendo 2.557.861 mientras que el 22% restante, 739.448 fueron extranjeros. Esta misma proporción se utiliza para estimar la cantidad de turistas que visitan los caminos del vino que son de origen nacional y extranjero.

VISITANTES VITIVINÍCOLAS

	ARGENTINA	MENDOZA	PARTICIP.
■ TURISTAS NACIONALES	1.161.495	823.008	63%
■ TURISTAS EXTRANJEROS	327.601	232.131	18%
■ EXCURSIONISTAS	344.193	243.887	19%
■ TOTAL VISITANTES CAMINOS DEL VINO	1.833.289	1.299.026	

(1) El promedio de la variación de visitantes durante 2007/2013 arroja un valor de 8,24%, con lo cual se supone que las visitas relacionadas al vino crecen a razón de 8,24% anual para poder estimar los años 2014/2016.



Debido a que no existen fuentes estadísticas equivalentes a nivel nacional, se supondrá que casi el 30% restante de visitantes que recorren los caminos del vino en otras provincias, además de Mendoza, mantienen la misma estructura que esta provincia, la cual recibe más del 70% de los enoturistas.

Habiendo estimado la composición de los visitantes vitivinícolas, se procede a la estimación del gasto diario por tipo de visitante. El mismo se estima de la siguiente manera:

- Se considera que cada turista dedica un día a la visita a bodegas.
- Se estima el gasto diario, según sea argentino o extranjero, sobre la base de los datos de la Encuesta de Caracterización del Turista (DEIE)
- Se considera que cada excursionista – aquel que no pernocta – gasta en transporte, refrigerio y realiza algunas compras. Se estima el gasto extrapolando los componentes sin alojamiento de un turista.

Los componentes del gasto diario de un turista son: transporte, excursiones, compras, alimentación, alojamiento y otros.

Según la Encuesta de caracterización al turista que publica la DEIE para diciembre de 2016, la participación relativa de los

componentes del gasto de los turistas fue la siguiente:

- Alojamiento: 32%
- Compras: 22,6%
- Alimentación: 21,4%
- Excursiones y paseos: 20,3%
- Transporte: 3,2%
- Otros: 0,5%

Se tomarán estos parámetros para estimar los gastos de los turistas vitivinícolas para 2016.



Además, se utiliza el gasto promedio de 2016 en pesos de turistas nacionales y extranjeros difundido en este mismo informe, el cual arroja un valor para turistas nacionales de \$ 870,34 y de \$ 1.190,63 para turistas extranjeros (tomando los datos de extranjeros procedentes de Chile y de resto del mundo). Para calcular el gasto promedio diario de los excursionistas, se toma como base el gasto promedio diario de turistas nacionales, restando la parte de alojamiento, lo cual arroja un valor diario de \$ 591,83.

TIPO DE GASTO	TURISTA	EXCURSIONISTA
ALOJAMIENTO	32%	0%
COMPRAS	22,6%	33,2%
ALIMENTACIÓN	21,4%	31,5%
EXCURSIONES	20,3%	29,8%
TRANSPORTE	3,2%	4,8%

GASTO PROMEDIO DIARIO 2016 (NOMINAL)

■ TURISTA NACIONAL	\$ 870,34
■ TURISTA EXTRANJERO	\$ 1.190,63
■ EXCURSIONISTA	\$ 591,83

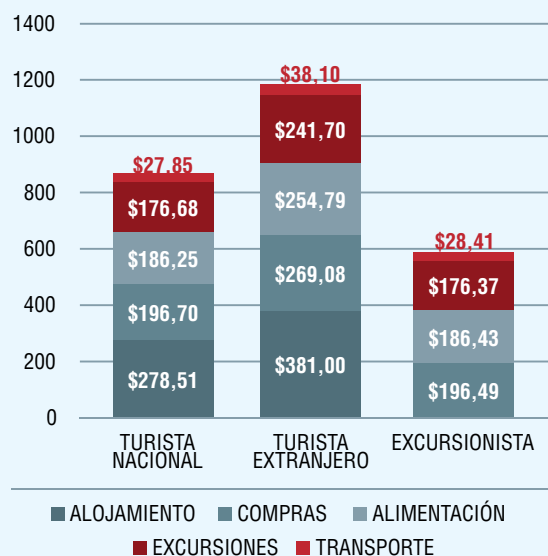
TIPO DE GASTO POR DÍA	TURISTA NACIONAL	TURISTA EXTRANJERO	EXCURSIONISTA
■ ALOJAMIENTO	278,51	381,00	0
■ ALIMENTACIÓN	186,25	254,79	186
■ COMPRAS	196,70	269,08	197
■ EXCURS. Y PASEOS	176,68	241,70	177
■ TRANSPORTE	27,85	38,10	28
■ OTROS	4,35	5,95	4
■ TOTAL	870,34	1.190,63	592

Habiendo obtenido el gasto diario por tipo de visitante, se procede a estimar el ingreso directo por turismo vitivinícola total para Argentina, el cual resulta de casi \$ 1.605 millones para el año 2016.

EL GASTO PROMEDIO POR VISITANTE ES DE \$ 875,3 DIARIOS.

A su vez, con estos datos, se calcula la participación de Mendoza en el total de ingresos, la cual asciende a 70,8%, dejando la actividad turística vitivinícola ingresos por \$ 1.137 millones para la provincia para 2016.

DISTRIBUCIÓN GASTO PROMEDIO DIARIO TURISMO VITIVINÍCOLA 2016



FUENTE: Elaboración propia en base a DEIE

D. COMPOSICIÓN DEL GASTO EN ENOTURISMO

Con miras a identificar la magnitud del impacto directo de la actividad, se estimó la composición del gasto en cada sector. Para ello se relaciona la composición del gasto de los visitantes destinado a alojamiento, alimentación, compras y excursiones (incluye transporte).

IMPACTO SECTORIAL DEL ENOTURISMO	TURISMO NACIONAL	TURISMO EXTRANJERO	EXCURSIONISTAS	TOTAL
■ HOTELERÍA	\$ 323.485.577	\$ 124.816.410	\$ 0	\$ 448.301.987
■ RESTAURANTES	\$ 216.330.979	\$ 83.470.975	\$ 64.106.651	\$ 363.908.605
■ COMERCIO MINORISTA	\$ 228.461.689	\$ 88.151.590	\$ 67.701.417	\$ 384.314.695
■ TRANSPORTE Y AGENCIAS DE VIAJE	\$ 237.559.720	4 91.662.051	\$ 70.397.491	\$ 399.619.262
■ TOTAL	\$ 1.005.837.965	\$ 388.101.026	\$ 202.205.558	\$ 1.596.144.549

FUENTE: Elaboración propia - Difiere del resultado anteriormente expuesto ya que el % del gasto relacionado a "Otros" no se ha tenido en cuenta.

Finalmente, se calcula la distribución del valor de la producción, estimando las proporciones de consumo intermedio (o pago de insumos) y valor agregado (o

retribución de los factores productivos) que intervienen en cada actividad. Los resultados en el siguiente cuadro:

(4) Se mantienen las proporciones de cada eslabón en base al trabajo inédito sobre Enoturismo 2010, sobre la base de Medawar, A. y otros, "Metodología de estimación del Producto Bruto Geográfico de Mendoza", inédito, septiembre de 2011.

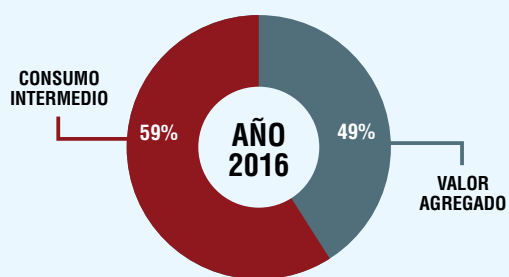
DISTRIBUCIÓN DEL VALOR DE LA PRODUCCIÓN

	TOTAL	CONSUMO INTERMEDIO	VALOR AGREGADO
■ HOTELERÍA	\$448.301.987	\$215.184.954	\$233.117.033
■ RESTAURANTES	\$363.908.605	\$123.728.926	\$240.179.679
■ COMERCIO MINORISTA	\$384.314.695	\$130.666.996	\$253.647.699
■ TRANSP. Y AGENCIAS DE VIAJE	\$399.619.262	\$191.817.246	\$207.802.016
■ TOTAL	\$1.596.144.549	\$661.398.122	\$934.746.428

FUENTE: Elaboración propia.

DISTRIBUCIÓN DEL VALOR DE LA PRODUCCIÓN

ENOTURISMO 2016



FUENTE: Elaboración propia.

E. BENEFICIOS NO MENSURABLES

Hay ciertos beneficios que en el análisis anterior no han sido cuantificados, sin embargo, son importantes:

- Imagen del país y del vino argentino como ícono nacional – bebida nacional.
- Incremento en el índice de ocupación hotelera en períodos de valle: es un beneficio en el sentido de que el enoturismo logra “suavizar” las curvas de turismo a lo largo del año, minimizando la estacionalidad de la demanda.
- Incremento de comercio minorista y otros servicios relacionados con el turismo, especialmente fuera del Gran Mendoza.

II. Consideraciones finales

La Argentina viene manteniendo su liderazgo entre los 10 principales países productores vitivinícolas, y de la mano de este desarrollo, surge el interés de los consumidores por conocer el proceso de elaboración y mejorar su conocimiento sobre los vinos, con lo cual el desarrollo del turismo vitivinícola es y ha sido importante, con crecimiento sostenido.

Este desarrollo trae aparejado consecuencias destacables para una economía regional, por ello no debe ser descuidado. Tales como generador de crecimiento en las economías, motor importante de desarrollo económico y de transformación social (Pedreño Muñoz, 1996). Además, su

efecto multiplicador sobre otras economías y sectores complementarios.

Como se vio, casi el 60% de los ingresos generados por el turismo vitivinícola corresponden a valor agregado, que se distribuye a partir del ingreso generado por el gasto de los turistas, a varias ramas de la economía provincial y nacional como son el rubro de restaurantes, hotelería y alojamiento, agencias de viaje, etc. El fenómeno turístico que atrae el mundo vitivinícola se esparce en varios sectores, beneficiando como se mencionó, a la imagen de país frente al resto del mundo.

IMPACTO DE LA
VITIVINICULTURA
EN LA ECONOMÍA
ARGENTINA

8. | EMPLEO

CORPORACIÓN VITIVINÍCOLA ARGENTINA

8. EMPLEO

I. Introducción

El objetivo de este apartado es estimar el nivel de empleo en la cadena vitivinícola. Para ello se han consultado estudios previos referidos a esta temática y se han empleado esos datos como punto de partida de las estimaciones. Un aspecto importante de destacar es la distinción entre personas empleadas y puestos de trabajo. En este sentido, la estimación realizada corresponde a puestos de trabajo equivalentes a pleno empleo.

Los datos del personal empleado se pueden medir de dos formas: en número de personas físicas y en equivalencia a jornada completa o equivalencia a dedicación plena. La introducción del concepto de empleo equivalente a dedicación plena se hace necesaria por la naturaleza de las unidades de observación, ya que en determinadas actividades la dedicación del personal es parcial o secundaria y no pueden imputarse directamente el número de personas físicas que se encuentran relacionadas con la actividad.

Este hecho ha determinado la aplicación de una metodología para la homogeneización de todos los datos, con el fin de transformar el dato de personas físicas en empleo en Equivalencia a Dedicación Plena (EDP) cuando el primero no puede considerarse directamente.

1. Empleo en la producción primaria

Como se dijo, en esta etapa de la cadena, resulta particularmente complejo estimar la cantidad de personas que se encuentran empleadas. Es por esta razón que se procedió a calcular el empleo equivalente a dedicación plena. Metodológicamente se obtienen los jornales por hectárea necesarios para distintos tipos de viñedos, determinándose así el número total de jornales necesarios. A partir de este dato, se convierten esos jornales a empleos equivalentes a dedicación plena, es decir como si se tratara de puestos de trabajo permanentes durante un año calendario

JORNALES REQUERIDAS POR SISTEMA DE CONDUCCIÓN

POR HECTÁREA Y POR AÑO

JORNALES POR HECTÁREA/AÑO	ESPALDERO BAJO	PARRAL	ESPALDERO ALTO
MANO DE OBRA ESTACIONAL	25,25	53,50	47,88
MANO DE OBRA PERMANENTE	17,50	15,06	13,06

Aplicando estos requerimientos de mano de obra o jornales por hectáreas al número de hectáreas con cada uno de estos sistemas de conducción se obtiene el total de jornales demandados por toda la vitivinicultura.

CANTIDAD DE HECTÁREAS POR SISTEMA DE CONDUCCIÓN¹

HECTÁREAS	ESPALDERO BAJO	PARRAL	ESPALDERO ALTO	TOTAL
CANTIDAD	21.387	123.169	79.703	224.259

HORAS HOMBRE REQUERIDAS POR SISTEMA DE CONDUCCIÓN

POR HECTÁREA Y POR AÑO

JORNALES POR HECTÁREA/AÑO	ESPALDERO BAJO	PARRAL	ESPALDERO ALTO	TOTAL JORNALES
MANO DE OBRA ESTACIONAL	540.022	6.589.542	3.816.180	10.945.743
MANO DE OBRA PERMANENTE	374.273	1.854.925	1.040.921	3.270.119
TOTAL	914.294	8.444.467	4.857.101	14.215.862

Una vez obtenido este dato se lleva a EDP dividiéndolo por los días laborables registrados en el año 2017 con lo cual se obtienen 54.676 empleos equivalentes a dedicación plena.

(1) Los datos de hectáreas del cuadro corresponden al año 2016 ya que a la fecha de realización del estudio no estaban disponibles los datos de superficie de 2017 desagregados por sistema de conducción. El número de hectáreas totales de la vitivinicultura argentina en 2017 según el Observatorio Vitivinícola Argentino es de 219.260 hectáreas. Se ha considerado este supuesto ya que generalmente el número de hectáreas implantadas no cambia sustancialmente de un año a otro.

2. Industria (vino, jugo de uva, pasa de uva y uva de mesa)

Para el caso del eslabón industrial, se partió de estimaciones llevadas a cabo por otros estudios. La Fundación Producir Conservando llevó a delante un estudio sobre cadenas agroalimentarias para el año 1997 y estimó el empleo directo vitivinícola en 101.789 puestos de trabajo equivalentes partiendo de la matriz insumo producto de ese año. En el año 2003 actualizó el estudio y llegó a un valor de 95.889 puestos de trabajo equivalentes. El enfoque adoptado para la estimación es el de cadenas de producción y comercialización. Esto incluye desde la producción de materias primas hasta la comercialización final, pasando por todas las distintas etapas manufactureras

LA GENERACIÓN DE EMPLEO EN LAS CADENAS AGROINDUSTRIALES

	1997 PUESTOS DE TRABAJO EQUIVALENTES	2003 PUESTOS DE TRABAJO EQUIVALENTES
EMPLEO DIRECTO VITIVINÍCOLA	101.789	95.889
EMPLEO INDIRECTO VITIVINÍCOLA	18.208	17.310
TOTAL EMPLEO	119.996	113.199

FUENTE: Fundación Producir Conservando - Juan J. Llach

Este mismo estudio estimó para el eslabón industrial propiamente dicha un valor para el empleo directo de 38.448 puestos de trabajo equivalentes.

En el año 2006, una investigación de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires llevada a cabo por Adriana Bocco y Daniela Dubbini, llegaron a un valor para el sector industrial de 32.736 puestos de trabajo para la industria del vino y mosto.

Para ese mismo año, la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo, estimó un valor para el empleo en el sector de pasas de uva y uva de mesa de 17.753 puestos de trabajo.

En el año 2010 un estudio realizado por la misma Facultad de Ciencias Económicas estimó el empleo del eslabón industrial vitivinícola tomando como base el estudio previo de la

Facultad y el trabajo de Bocco y Dubbini. La estimación de 2010 consideró la evolución del empleo registrado en las provincias vitivinícolas y se adecuó el valor del año 2006 conforme a esta variación, de manera que para la estimación del empleo industrial vitivinícola en 2017 se sigue con la misma metodología.

EVOLUCIÓN DE LA MANO DE OBRA REGISTRADA

EN LAS 7 PROVINCIAS VITIVINÍCOLAS²

2006	585.309
2007	628.432
2008	652.283
2009	648.951
2010	664.929
2011	700.883
2012	710.635
2013	725.472
2014	726.424
2015	778.567
2016	760.585
2017*	765.685

Considerando esta evolución se llegó a los siguientes valores estimados.

EMPLEO DIRECTO ESTIMADO EN EL SECTOR VITIVINÍCOLA

DETALLE	2017
EMPLEO DIRECTO VITÍCOLA PERMANENTE	54.676
EMPLEO DIRECTO ELABORACIÓN VINO Y JUGO DE UVA	42.824
EMPLEO DIRECTO UVA DE MESA Y PASAS DE UVA	3.248
TOTAL EMPLEO DIRECTO	100.749

La vitivinicultura argentina generó 385 mil puestos de trabajo. Los directos, es decir, empleo equivalente a dedicación plena, fueron más de 100 mil y los puestos de trabajo indirectos totalizaron alrededor de 273 mil.

(2) Empleo asalariado registrado del sector privado según grandes sectores (promedios anuales 1996-2017). En miles. Provincias: Mendoza, San Juan, Salta, Catamarca, La Rioja, Neuquén y Río Negro. * El año 2017 es valor estimado.

IMPACTO DE LA
VITIVINICULTURA
EN LA ECONOMÍA
ARGENTINA

9 | IMPUESTOS

CORPORACIÓN VITIVINÍCOLA ARGENTINA

9. ESTIMACIÓN DE LA CARGA IMPOSITIVA QUE SOPORTA EL SECTOR VITIVINÍCOLA DE ARGENTINA

ALEJANDRO TRAPÉ / JUAN POTT GODOY / CARLOS SCHESTAKOW
Facultad de Ciencias Económicas / Universidad Nacional de Cuyo

Resumen Ejecutivo

- El presente informe tiene por objeto determinar la carga impositiva que soporta el sector vitivinícola de Argentina. Se define como tal a la relación entre el total de impuestos que tributa y el excedente de explotación empresarial.

- Se busca determinar en cada una de las simulaciones realizadas cuál sería el resultado de la explotación si no hubieran impuestos y cómo se “reparte” este monto entre pago de impuestos y excedente para el empresario, es decir, que parte del resultado “puro” de la explotación (sin impuestos) quedan en manos del Estado y qué parte queda en manos del empresario del sector.

- La carga impositiva nominal sobre la empresa se obtiene por diferencia entre los resultados “con” y “sin” impuestos, que representa precisamente la diferencia de excedente que tendría el empresario si se le quitaran todos los impuestos existentes. Se obtienen dos indicadores de carga impositiva: el indicador tradicional (señalado como Ci1) que relaciona la carga nominal con los ingresos por ventas y otro indicador, conceptualmente más riguroso y adecuado (señalado como Ci2) que relaciona la carga nominal con el excedente de explotación (remuneración al empresario).

- Las estimaciones de Ci1 y Ci2 se realizaron para dos tipos de escenarios, cada uno correspondiente a un tipo de explotación vitivinícola: una explotación “integrada” (que comprende la etapa agrícola, la elaboración del vino y su fraccionamiento, hasta su venta en planchada) y una explotación “primaria” (que sólo comprende la etapa agrícola hasta la venta de la uva a una bodega). En la primera se ha considerado la proporción que corresponde al sector cooperativo.

- En ambos casos se realizaron tres simulaciones a fin de analizar posible “tamaños” de la explotación correspon-

diente: una primera simulación se realizó para el sector en su conjunto (total de vino fraccionado por el sector en el primer caso y total de uva producida por el sector en el segundo caso), una segunda simulación se realizó para una explotación considerada “grande” (bodega no perteneciente al sector cooperativo en el primer caso y finca en el segundo) y una tercera simulación se realizó para una explotación considerada “pequeña” (bodega no perteneciente al sector cooperativo en el primer caso y finca en el segundo).

- A fin de estimar la carga impositiva del sector, tanto en su escenario integrado como primario, se han tomado en consideración los siguientes impuestos: Impuesto a las Ganancias, IVA, Impuestos los ingresos brutos, impuestos patrimoniales, Impuesto a los débitos y créditos bancarios, impuestos incluidos en la compra de energía, impuestos incluidos en la compra de combustibles, impuestos incluidos en la contratación de mano de obra (cargas patronales) e impuestos incluidos en la compra de otros insumos. Se consideró además en el análisis la “Tasa PEVI”, aunque la misma no fue tratada como un componente impositivo.

- Los resultados obtenidos son los siguientes:

SIMULACIÓN INTEGRADA			
RESUMEN RESULTADOS CARGA IMPOSITIVA			
	SECTOR CONJUNTO	BODEGA PEQUEÑA	BODEGA GRANDE
Ci1	11,8%	8,5%	9,3%
Ci2	57,7%	63,0%	65,4%

SIMULACIÓN PRIMARIA			
RESUMEN RESULTADOS CARGA IMPOSITIVA			
	SECTOR	FINCA PEQUEÑA	FINCA GRANDE
Ci1	19,9%	21,6%	21,3%
Ci2	45,1%	43,0%	43,4%

- Adicionalmente, a través de simulaciones específicas se determinó que en el caso de la explotación integrada, a medida que la empresa direcciona sus ventas hacia el exterior (en lugar de mercado interno), la carga impositiva se reduce. Además, a medida que la empresa especializa su canasta en vinos de alta gama y varietales, dejando de lado los vinos básicos, la carga impositiva se incrementa, aunque el cambio no es de gran envergadura.

- Asimismo, en simulaciones adicionales para el caso de la explotación primaria, se determinó que a medida que la finca especializa su canasta en producción en uvas básicas, dejando de lado varietales y alta gama, la carga impositiva se reduce (y viceversa), aunque el cambio no es de gran envergadura.

- Finalmente, a partir de la simulación integrada para el sector en su conjunto, se realizó una estimación del total de impuestos pagados por el sector, bajo los distintos

conceptos en este estudio considerados, resultando:

IMPUESTOS PAGADOS POR EL SECTOR	
SE CONSIDERA SIMULACION INTEGRADA	
PESOS 2017	
EN LOS COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN	1.193.536.375
EN LOS COSTOS DE VENTAS Y MKT	347.153.798
EN LOS COSTOS DE ADMINISTRACIÓN	173.576.899
DEBITOS Y CREDITOS BANCARIOS	441.895.085
IIBB	596.114.539
IIGG	1.649.252.427
TOTAL	4.401.529.123

Es importante considerar que, en función de la estructura del estudio y la disponibilidad y certeza de la información, no se han incluido en el monto anterior los impuestos municipales ni los que se pagan en la etapa de comercialización del vino (se llega hasta la venta de vino en planchada).

I. Introducción

El presente informe tiene por objeto determinar la carga impositiva que soporta el sector vitivinícola de Argentina. Se define como tal a la relación entre el total de impuestos que tributa y el excedente de explotación empresarial (que refleja la remuneración al factor empresario), de manera de conocer, del excedente total de la actividad, qué parte absorben los impuestos y qué parte queda para el empresario vitivinícola¹.

En primer lugar se explicita la metodología utilizada para tal estimación, precisando el concepto de carga impositiva que se utiliza en el estudio. A continuación se detallan el cálculo de los costos e ingresos para cada una de las simulaciones realizadas y finalmente se exponen los resultados numéricos obtenidos en los distintos escenarios que se han planteado, referidos a distintas etapas del proceso de producción y diferentes tamaños y tipologías de empresas en cada uno.

Conceptualmente se ha procedido en primer lugar a realizar, en cada caso, la simulación del Estado de Resultados “con impuestos”, es decir tal como surgiría de la contabilidad de la explotación correspondiente cuando la empresa paga todos

los impuestos que le corresponden y que provienen del nivel nacional y provincial, tanto en forma directa como indirecta y considerando además los que tributa dentro de los precios de los insumos y servicios que compra y la mano de obra que contrata.

A continuación se ha estimado el mismo Estado de resultados pero en su versión “sin impuestos”, es decir, bajo el supuesto hipotético de que se retiraran todos los impuestos mencionados. Por comparación entre ambos resultados finales se ha estimado la carga impositiva, es decir, la parte del resultado final que tendría la actividad si no hubiera impuestos y que es absorbida por éstos.

Esta carga impositiva nominal se compara luego con el resultado final con impuestos para obtener conclusiones respecto de la presión impositiva sobre el excedente de explotación (remuneración de factor empresario). En otras palabras se busca determinar en cada una de las simulaciones realizadas cuál sería el resultado de la explotación si no hubieran impuestos y cómo se “reparte” este monto entre pago de impuestos y excedente para el empresario.

II. Metodología utilizada

1. Carga impositiva

A fin de determinar la carga impositiva se simuló el funcionamiento de una empresa vitivinícola (bodega y finca). Para ello se transitaron los siguientes pasos:

- **Estimación del resultado de la explotación “con impuestos”**

Este resultado se obtuvo por diferencia entre ingresos, costos e impuestos a pagar, según el siguiente procedimiento:

En primer lugar se estimaron los ingresos anuales, sobre la base de los niveles de producción y precios de venta

correspondientes.

En segundo lugar se calcularon los costos de producción (que incluyen fijos y variables), de manera de obtener el “margen bruto”.

En tercer lugar se estimaron los costos de comercialización y de administración, los intereses a pagar y el impuesto a los débitos bancarios, a fin de determinar el “margen neto”.

En la simulación realizada, este resultado final representa el resultado anual (excedente de explotación) de la empresa cuando debe pagar todos los impuestos que las normativas

(1) El análisis se refiere básicamente a la producción de uva y luego su destino para vinificación en bodega, no incluyendo mosto, uva en fresco, pasas, de menor entidad y representatividad.

correspondientes le exigen desde las distintas jurisdicciones. Lo denominaremos E.

- **Estimación del resultado de la explotación “sin impuestos”**

Este resultado se obtuvo por diferencia entre ingresos y costos, según un procedimiento similar al anterior pero trayendo todos los impuestos que paga la empresa, tanto en forma directa como indirecta, como así también los que están incluidos en los insumos consumidos y los salarios devengados.

El resultado final (excedente de explotación) obtenido en este caso es hipotético, pues simula la situación en que “no existieran impuestos de ninguna índole sobre el sector”. Sin embargo, tiene una relevancia notable pues da cuenta de lo que ganaría el empresario en cuestión si no tuviera que pagar ningún tipo de impuestos. Representaría entonces el “excedente puro” de la actividad, detrída toda carga impositiva que se le aplique y lo denominaremos EP.

- **Estimación de la carga impositiva**

La carga impositiva nominal sobre la empresa se obtiene por diferencia entre los dos resultados antes calculados, ya que representa precisamente la diferencia de excedente que tendría el empresario si se le quitaran todos los impuestos existentes. En otras palabras es, del excedente puro de explotación, lo que se lleva el Estado (nacional, provincial y municipal) bajo la forma de impuestos. La denominaremos CIN, tal que:

$$CIN = EP - E \quad (1)$$

Para obtener el indicador de carga impositiva se estimaron dos medidas:

La primera es la tradicional, que se expresa en el ratio entre la carga impositiva nominal y los ingresos por ventas.

$$Ci1 = CIN / \text{Ingresos por ventas} \quad (2)$$

Este indicador mide qué porcentaje de los ingresos van a pagar impuestos. Si bien este indicador es el que se usa con mayor grado de generalidad, es inexacto al momento de medir carga impositiva, ya que este concepto hace alusión a la parte de los ingresos que se tributa en calidad de impuestos y los ingresos de la explotación no son los

ingresos totales por ventas sino el “excedente de explotación” (remuneración al factor productivo “empresario”).

Por ello se estima un segunda medida, que refleja el problema con mayor precisión, al colocar en el denominador el resultado de la actividad (excedente puro de explotación) bajo el supuesto de que la empresa no tuviera que pagar ningún impuesto.

$$Ci2 = CIN / EP \quad (3)$$

De tal forma, si se reúne (1) y (3):

$$Ci2 = (EP - E) / EP \quad (4)$$

que responde con mayor exactitud al concepto de carga impositiva², definida como la porción del ingreso (del empresario) que se tributa como impuestos.

2. Escenarios y simulaciones realizadas

La referida estimación de Ci1 y Ci2 se realizó para dos tipos de escenarios, cada uno correspondiente a un tipo de explotación vitivinícola:

- Una explotación “integrada”, es decir, que comprende la etapa agrícola, la elaboración del vino y su fraccionamiento, hasta su venta en planchada.
- Una explotación “primaria”, que sólo comprende la etapa agrícola hasta la venta de la uva a una bodega. En ambos casos se realizaron tres simulaciones a fin de analizar posible “tamaños” de la explotación correspondiente:
 - Una primera simulación se realizó para el sector en su conjunto; en el primer caso como si el sector fuese una “gran bodega” que incluye a todos los productores vitivinícolas (incluyendo sector primario, elaboración y fraccionamiento) y en el segundo como si fuera una “gran finca” que incluye a todos los productores de uva (incluyendo sólo etapa agrícola).
 - Una segunda simulación se realizó para una explotación considerada “grande” (bodega en el primer caso y finca en el segundo)³.

(2) Notar que si se utiliza Ci1 no se puede llegar a esta relación y por ello el concepto de carga impositiva que expresa es distorsionado.

(3) La definición del tamaño se realiza en función de los niveles de elaboración y venta, que en el punto correspondiente se explicitan.

- Una tercera simulación se realizó para una explotación considerada “pequeña” (bodega en el primer caso y finca en el segundo)⁴.

Esto arroja un total de seis simulaciones diferentes, en cada uno de los cuales se estimó la carga impositiva correspondiente de acuerdo a los conceptos antes

desarrollados. Cada una de estas simulaciones será detallada en sus ingresos, costos, resultados y carga impositiva, a fin de obtener en cada caso los valores de los ratios Ci1 y Ci2. Adicionalmente se han realizado otras simulaciones específicas, de las cuales sólo se referirán las conclusiones, en tanto enriquecen el análisis.

III. Costos de producción utilizados en las simulaciones

Debido a que los costos variables de producción constituyen un componente esencial de los costos totales tanto en la fase agrícola como industrial, en el presente apartado se indican los valores utilizados. Se realiza la distinción para cada tipo de uva en el caso agrícola y para cada tipo de uva y envase en el caso integrado.

En las simulaciones realizadas se calcularon los costos totales de producción para la etapa agrícola sobre la base de la “canasta de producción” (cantidades producidas de cada variedad) estimada de uvas y estos valores de costos unitarios. Se utilizaron en las simulaciones correspondientes a explotaciones exclusivamente agrícolas y a explotaciones integradas.

A continuación se explicitan los costos unitarios correspondientes a las etapas de producción de uva (agrícola), elaboración de vinos (agrícola) y fraccionamiento de vinos (agrícola).

1. Costo de producción de uvas (etapa agrícola)

Los costos de producción de uva considerados son los siguientes (incluye fijos y variables por kg.)⁵⁻⁶:

COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LA ETAPA AGRÍCOLA			
PESOS DEL AÑO 2017 - COSTO POR KG UVA SIN IVA (INCLUYE FIJOS Y VARIABLES)			
	ALTA GAMA	VARIETAL	BÁSICA
MANO DE OBRA COSECHA	1,25	0,61	0,36
MANO DE OBRA EXPLOTACIÓN	4,05	1,71	1,02
COMBUSTIBLE	0,35	0,20	0,12
AGROQUÍMICOS Y FERTILIZANTES	2,44	0,94	0,56
OTROS	0,74	0,52	0,31
MAQUINARIA	1,68	0,71	0,42
CONTRIBUCIÓN PEVI	0,02	0,02	0,02
TOTAL	10,54	4,72	2,81
EN PORCENTAJES			
	ALTA GAMA	VARIETAL	BÁSICA
MANO DE OBRA COSECHA	12%	13%	13%
MANO DE OBRA EXPLOTACIÓN	38%	36%	36%
COMBUSTIBLE	3%	4%	4%
AGROQUÍMICOS Y FERTILIZANTES	23%	20%	20%
OTROS	7%	11%	11%
MAQUINARIA	16%	15%	15%
CONTRIBUCIÓN PEVI	0%	0%	1%
ALTA GAMA: espaldero alto / VARIETAL: espaldero alto y bajo / BÁSICAS: espaldero bajo			

FUENTE: Corporación Vitivinícola Argentina

(5) En rigor, estos costos no son completamente variables por kg producido. Incorporan elementos que están referenciados a la hectárea (tales como tareas de poda o riego, que cambian al referenciarlos al kg si cambia el rendimiento) y otros que son referenciados directamente al kg producido (como en el caso de gastos de cosecha, donde no cambia el costo por kg cualquiera sea el rendimiento). Dado que se han calculado para años de rendimiento normal, al considerarlos más adelante directamente asociados a un kg, pueden estar sub o sobre estimando este rubro si el rendimiento particular de un año es más alto o más bajo que el normal.

(6) Se consignan con toda la carga impositiva (excepto IVA) que llevan incluida en todos sus rubros, es decir, son valores finales que paga el productor.

2. Costo de elaboración de vino (etapa industrial 1)

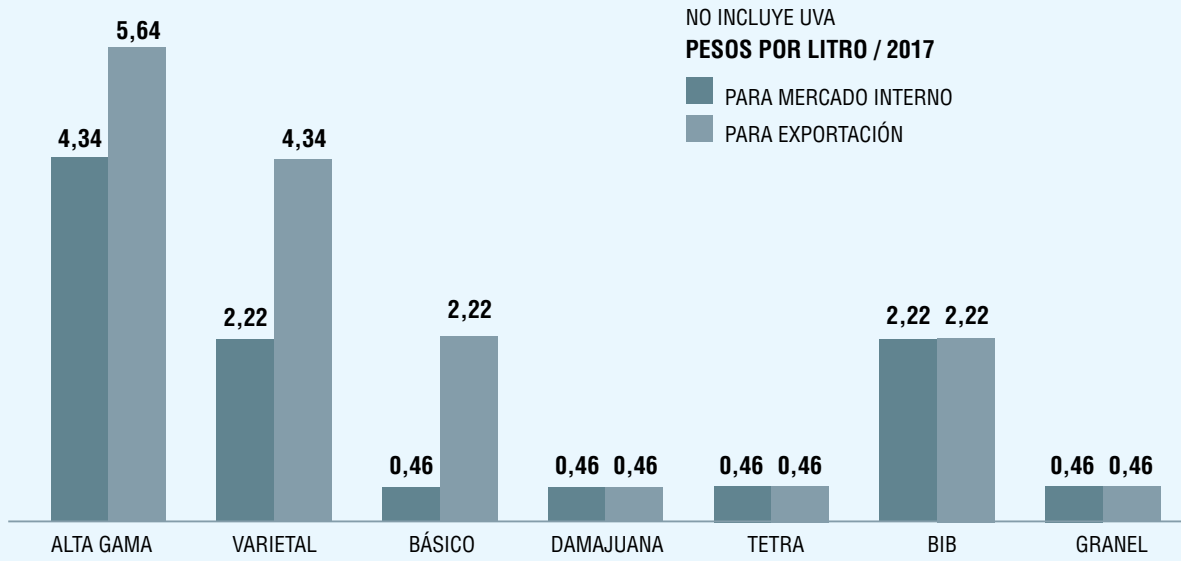
En la etapa de elaboración de vinos, el costo variable de producción por litro, para cada tipo de envase se detalla a continuación, distinguiendo las ventas a mercado interno y externo :

COSTOS VARIABLES ETAPA DE ELABORACIÓN							
PESOS POR LITRO SIN IVA- AÑO 2017							
PARA VENTAS A MERCADO INTERNO	ALTA GAMA RANGO 3	VARIETAL RANGO 2	BASICO RANGO 1	DAMAJUANA	TETRA	BIB	GRANEL
COSTO UVA \$/KG	10,537	4,724	2,810	2,810	2,810	2,810	2,810
COSTO UVA \$/LITRO DE VINO	13,171	5,905	3,513	3,513	3,513	3,513	3,513
COSTO ELABORACIÓN POR LITRO							
INSUMOS	1,642	0,635	0,244	0,244	0,244	0,635	0,244
MANTENIMIENTO	0,616	0,560	0,067	0,067	0,067	0,560	0,067
ENERGIA	0,169	0,135	0,068	0,068	0,068	0,135	0,068
MANO DE OBRA	1,890	0,864	0,060	0,060	0,060	0,864	0,060
CONTRIBUCIÓN PEVI	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025
COSTO ETAPA ELABORACIÓN (SIN UVA)	4,342	2,219	0,464	0,464	0,464	2,219	0,464
COSTO VINO ELABORADO (CON UVA)	17,513	8,123	3,977	3,977	3,977	5,732	3,977
EN PORCENTAJES:							
INSUMOS	9,4%	7,8%	6,1%	6,1%	6,1%	11,1%	6,1%
MANTENIMIENTO	3,5%	6,9%	1,7%	1,7%	1,7%	9,8%	1,7%
ENERGIA	1,0%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	2,4%	1,7%
MANO DE OBRA	10,8%	10,6%	1,5%	1,5%	1,5%	15,1%	1,5%
CONTRIBUCIÓN	0,1%	0,3%	0,6%	0,6%	0,6%	0,4%	0,6%
PEVI	75,2%	72,7%	88,3%	88,3%	88,3%	61,3%	88,3%
UVA	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

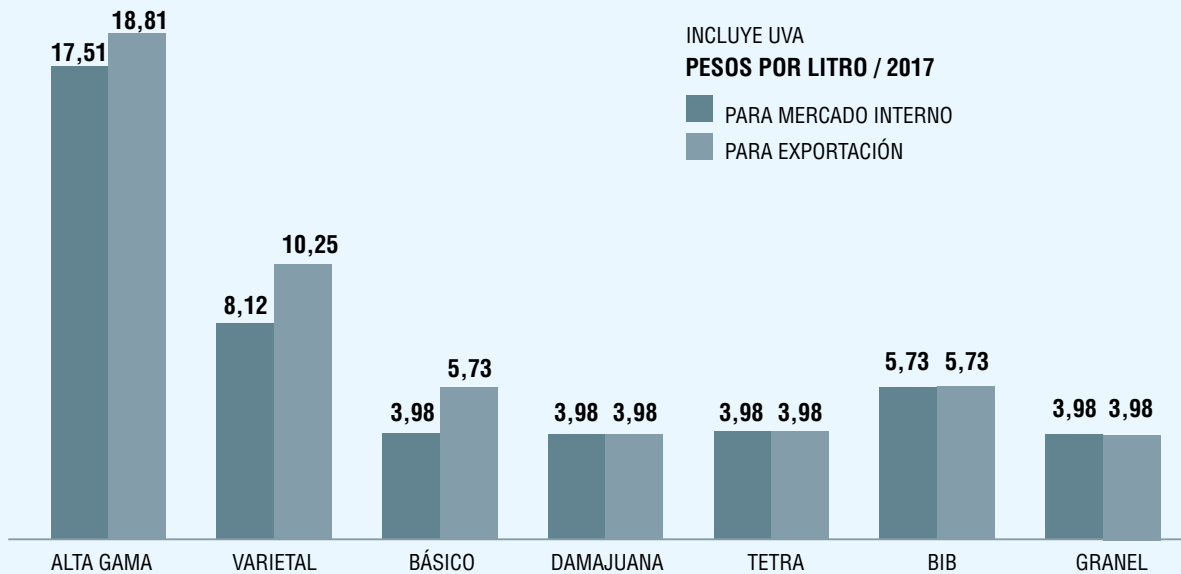
COSTOS VARIABLES ETAPA DE ELABORACIÓN							
PESOS POR LITRO SIN IVA- AÑO 2017							
PARA VENTAS A MERCADO EXTERNO	ALTA GAMA RANGO 3	VARIETAL RANGO 2	BASICO RANGO 1	DAMAJUANA	TETRA	BIB	GRANEL
COSTO UVA \$/KG	10,537	4,724	2,810	2,810	2,810	2,810	2,810
COSTO UVA \$/LITRO DE VINO	13,171	5,905	3,513	3,513	3,513	3,513	3,513
COSTO ELABORACIÓN POR LITRO							
INSUMOS	2,135	1,642	0,635	0,244	0,244	0,635	0,244
MANTENIMIENTO	0,801	0,616	0,560	0,067	0,067	0,560	0,067
ENERGIA	0,219	0,169	0,135	0,068	0,068	0,135	0,068
MANO DE OBRA	2,457	1,890	0,864	0,060	0,060	0,864	0,060
CONTRIBUCIÓN PEVI	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025
COSTO ETAPA ELABORACIÓN (SIN UVA)	5,637	4,342	2,219	0,464	0,464	2,219	0,464
COSTO VINO ELABORADO (CON UVA)	18,808	10,247	5,732	3,977	3,977	5,732	3,977
EN PORCENTAJES:							
INSUMOS	11,3%	16,0%	11,1%	6,1%	6,1%	11,1%	6,1%
MANTENIMIENTO	4,3%	6,0%	9,8%	1,7%	1,7%	9,8%	1,7%
ENERGIA	1,2%	1,6%	2,4%	1,7%	1,7%	2,4%	1,7%
MANO DE OBRA	13,1%	18,4%	15,1%	1,5%	1,5%	15,1%	1,5%
CONTRIBUCIÓN	0,1%	0,2%	0,4%	0,6%	0,6%	0,4%	0,6%
PEVI	70,0%	57,6%	61,3%	88,3%	88,3%	61,3%	88,3%
UVA	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

(7) Estos costos se consiguan con toda la carga impositiva (excepto IVA) que llevan incluida en todos sus rubros, es decir, son valores finales que paga el elaborador.

COSTO ELABORACIÓN DE VINO



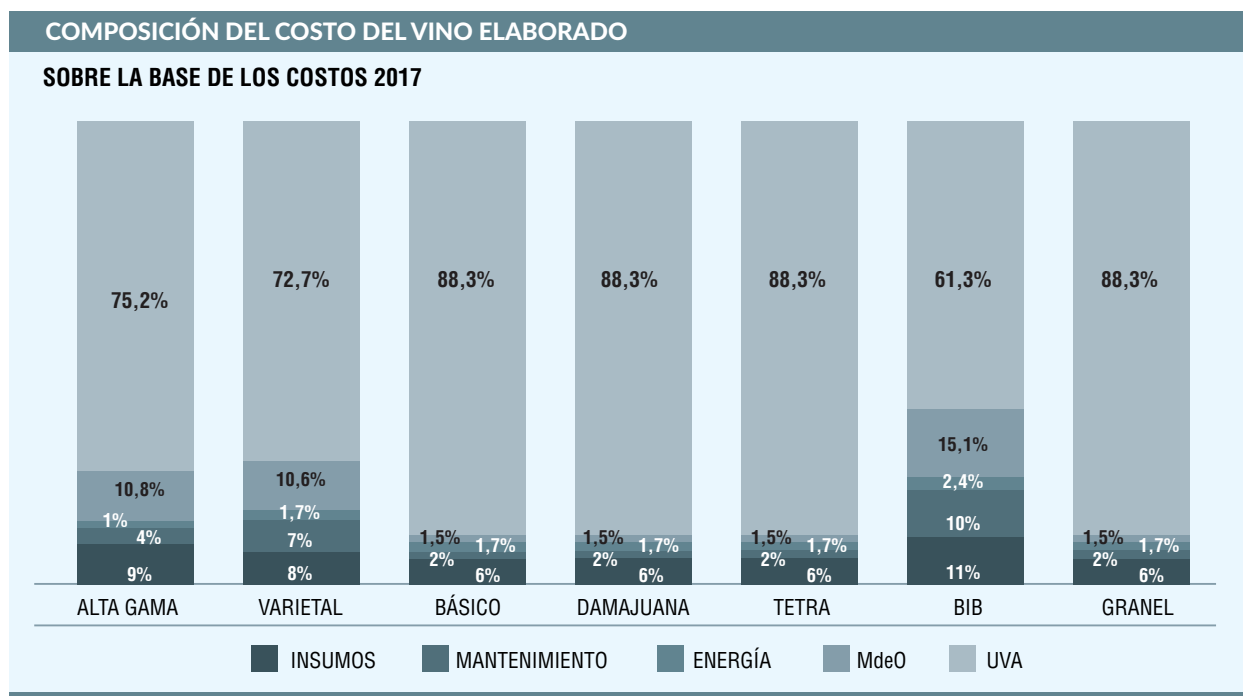
COSTO VINO ELABORADO



Sobre la base de la “canasta de producción de vinos” (cantidades producidas de cada variedad) en cada una de las simulaciones de la explotación integrada y los valores

unitarios antes consignados se estimaron en cada caso los costos variables totales de elaboración.

En términos porcentuales, la composición del costo del litro de vino elaborado (sin IVA) es la siguiente:



3. Costo de fraccionamiento de vino (etapa industrial 2)

En la etapa de fraccionamiento, el costo variable de producción por litro, para cada tipo de envase se detalla a continuación, distinguiendo las ventas a mercado interno y externo:

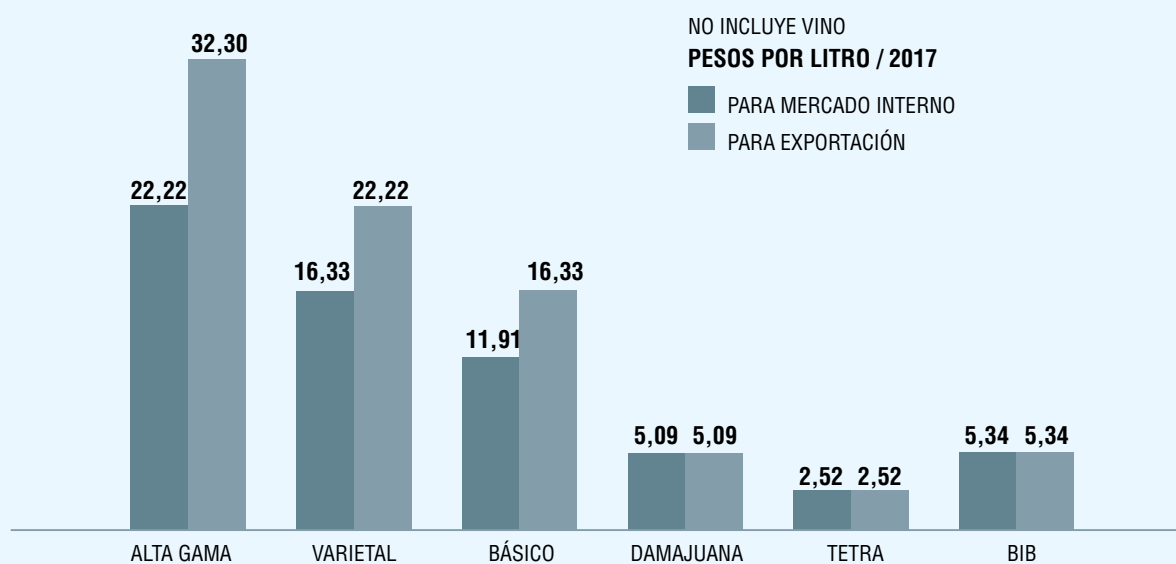
COSTOS VARIABLES ETAPA DE FRACCIONAMIENTO
 PESOS POR LITRO SIN IVA- AÑO 2017

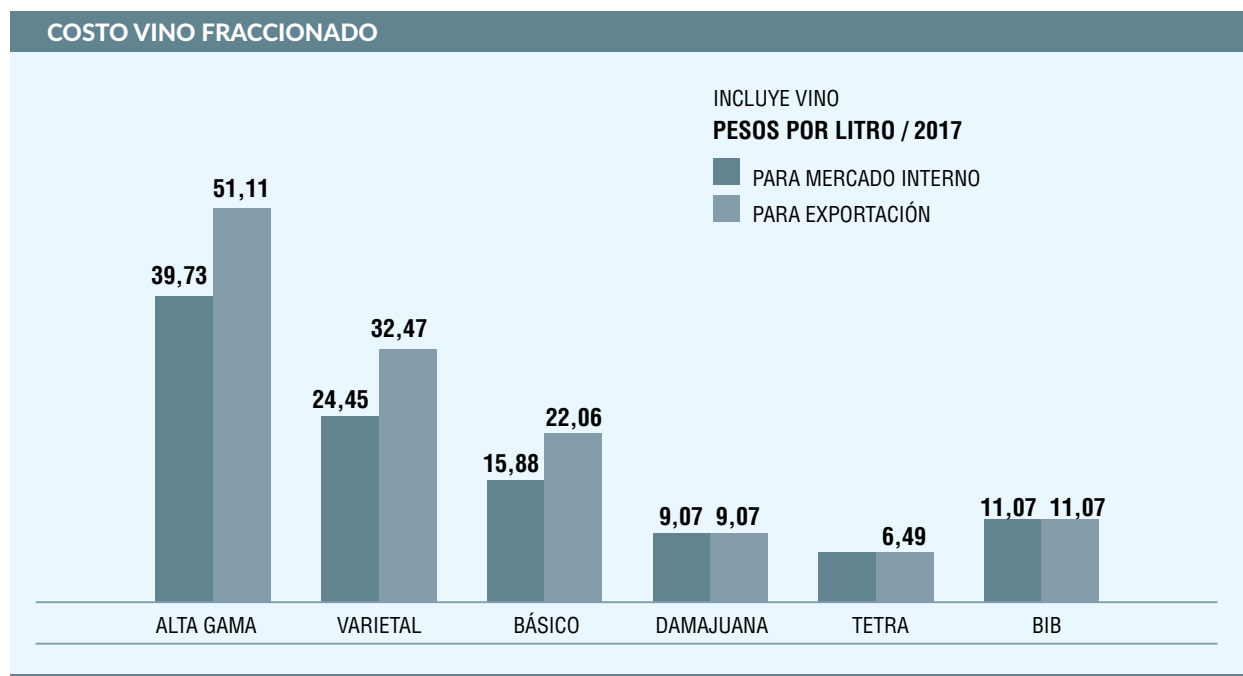
	ALTA GAMA RANGO 3	VARIETAL RANGO 2	BASICO RANGO 1	DAMAJUANA	TETRA	BIB
PARA VENTAS A MERCADO INTERNO						
ENVASE	6,933	6,133	4,667	3,694	2,200	5,213
CORCHO O TAPA	3,813	2,920	2,667	0,444	0,000	0,000
ETIQUETA	2,933	2,667	1,733	0,289	0,000	0,000
CAPSULA	0,773	0,773	0,387	0,064	0,000	0,000
MANO DE OBRA	4,800	1,133	0,693	0,276	0,283	0,094
OTROS	2,933	2,667	1,733	0,289	0,000	0,000
CONTRIBUCIÓN PEVI	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035
COSTO ETAPA FRACCIONAMIENTO (SIN VINO)	22,221	16,328	11,915	5,091	2,518	5,342
COSTO VINO FRACCIONADO (CON VINO)	39,734	24,451	15,891	9,068	6,494	11,074
EN PORCENTAJES:						
ENVASE	17,4%	25,1%	29,4%	40,7%	33,9%	47,1%
CORCHO O TAPA	9,6%	11,9%	16,8%	4,9%	0,0%	0,0%
ETIQUETA	7,4%	10,9%	10,9%	3,2%	0,0%	0,0%
CAPSULA	1,9%	3,2%	2,4%	0,7%	0,0%	0,0%
MANO DE OBRA	12,1%	4,6%	4,4%	3,0%	4,4%	0,9%
OTROS	7,4%	10,9%	10,9%	3,2%	0,0%	0,0%
CONTRIBUCIÓN PEVI	0,1%	0,1%	0,2%	0,4%	0,5%	0,3%
VINO	44,1%	33,2%	25,0%	43,9%	61,2%	51,8%
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

COSTOS VARIABLES ETAPA DE FRACCIONAMIENTO

PESOS POR LITRO SIN IVA- AÑO 2017

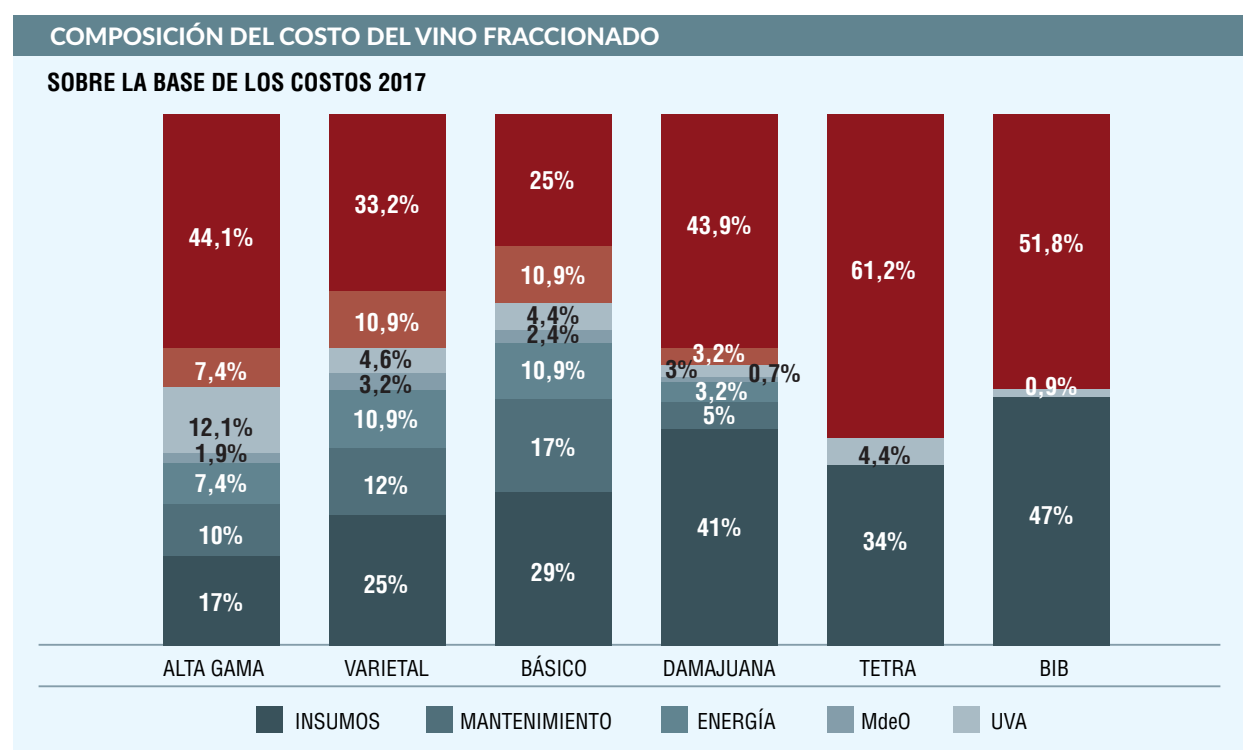
PARA VENTAS A MERCADO EXTERNO	ALTA GAMA RANGO 3	VARIETAL RANGO 2	BASICO RANGO 1	DAMAJUANA	TETRA	BIB
ENVASE	8,947	6,933	6,133	3,694	2,200	5,213
CORCHO O TAPA	5,333	3,813	2,920	0,444	0,000	0,000
ETIQUETA	5,467	2,933	2,667	0,289	0,000	0,000
CAPSULA	1,240	0,773	0,773	0,064	0,000	0,000
MANO DE OBRA	5,813	4,800	1,133	0,276	0,283	0,094
OTROS	5,467	2,933	2,667	0,289	0,000	0,000
CONTRIBUCIÓN PEVI	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035
COSTO ETAPA FRACCIONAMIENTO (SIN VINO)	32,301	22,221	16,328	5,091	2,518	5,342
COSTO VINO FRACCIONADO (CON VINO)	51,109	32,468	22,060	9,068	6,494	11,074
EN PORCENTAJES:						
ENVASE	17,5%	21,4%	27,8%	40,7%	33,9%	47,1%
CORCHO O TAPA	10,4%	11,7%	13,2%	4,9%	0,0%	0,0%
ETIQUETA	10,7%	9,0%	12,1%	3,2%	0,0%	0,0%
CAPSULA	2,4%	2,4%	3,5%	0,7%	0,0%	0,0%
MANO DE OBRA	11,4%	14,8%	5,1%	3,0%	4,4%	0,9%
OTROS	10,7%	9,0%	12,1%	3,2%	0,0%	0,0%
CONTRIBUCIÓN PEVI	0,1%	0,1%	0,2%	0,4%	0,5%	0,3%
VINO	36,8%	31,6%	26,0%	43,9%	61,2%	51,8%
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

COSTO FRACCIONAMIENTO DE VINO




Sobre la base de la "canasta de producción de vinos" en cada una de las simulaciones de la explotación integrada y los valores unitarios antes consignados se estimaron en cada caso los costos variables totales de fraccionamiento (sin IVA).

En términos porcentuales, la composición del costo del litro de vino fraccionado por tipo de envase es la siguiente

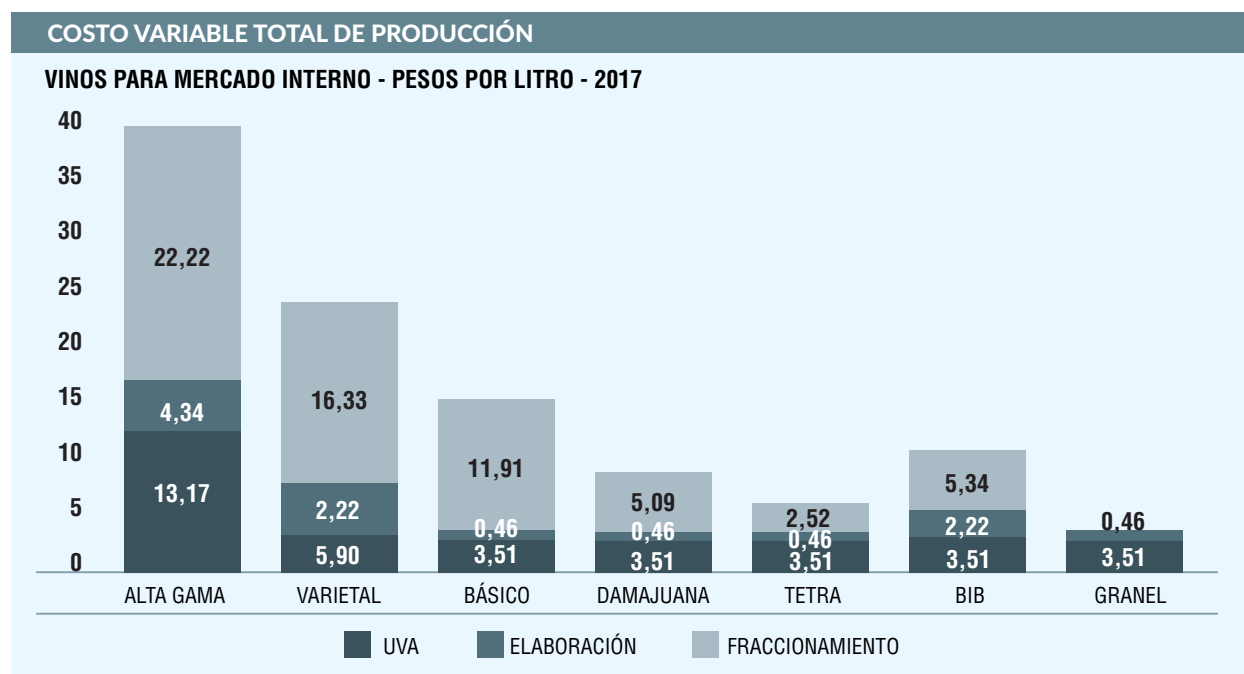


4. Resumen de costos (etapa agrícola e industrial)

Considerando las etapas agrícolas e industriales de vino (sin IVA), para cada tipo de envase se presenta a continuación: (elaboración y fraccionamiento), el costo de obtener un litro

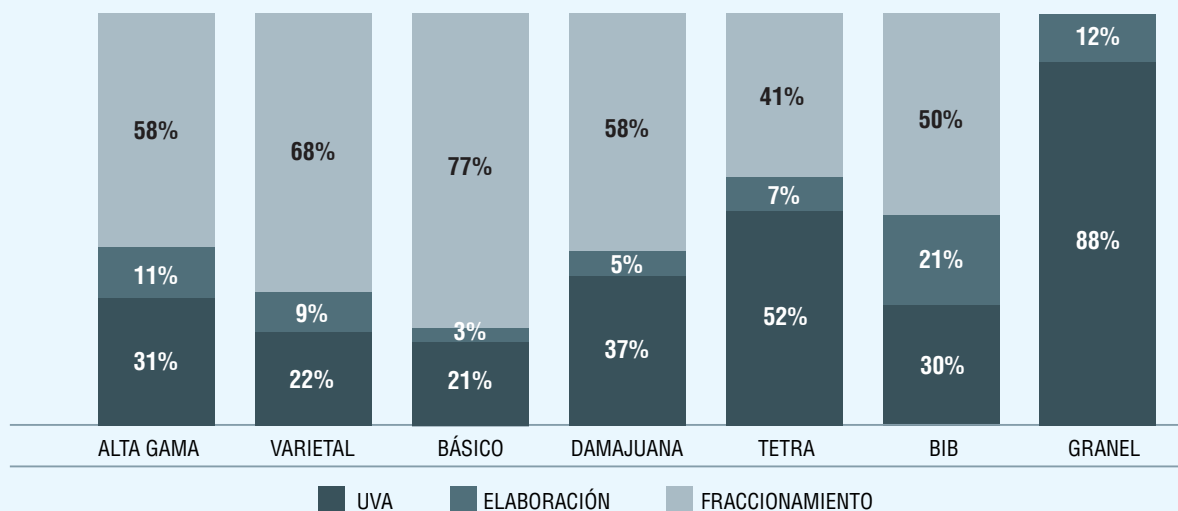
COSTOS VARIABLES UNITARIOS - TODAS LAS ETAPAS							
PESOS POR LITRO SIN IVA- AÑO 2017							
PARA VENTAS A MERCADO INTERNO	ALTA GAMA RANGO 3	VARIETAL RANGO 2	BASICO RANGO 1	DAMAJUANA	TETRA	BIB	GRANEL
UVA	13,171	5,905	3,513	3,513	3,513	3,513	3,513
COSTO ELABORACIÓN	4,342	2,219	0,464	0,464	0,464	2,219	0,464
COSTO FRACCIONAMIENTO	22,221	16,328	11,915	5,091	2,518	5,342	0,000
TOTAL	39,734	24,451	15,891	9,068	6,494	11,074	3,977
EN PORCENTAJES:							
UVA	33%	24%	22%	39%	54%	32%	88%
ELABORACIÓN	11%	9%	3%	5%	7%	20%	12%
FRACCIONAMIENTO	56%	67%	75%	56%	39%	48%	0%

COSTOS VARIABLES UNITARIOS - TODAS LAS ETAPAS							
PESOS POR LITRO SIN IVA- AÑO 2017							
PARA VENTAS A MERCADO EXTERNO	ALTA GAMA RANGO 3	VARIETAL RANGO 2	BASICO RANGO 1	DAMAJUANA	TETRA	BIB	GRANEL
UVA	13,171	5,905	3,513	3,513	3,513	3,513	3,513
COSTO ELABORACIÓN	5,637	4,342	2,219	0,464	0,464	2,219	0,464
COSTO FRACCIONAMIENTO	32,301	22,221	16,328	5,091	2,518	5,342	0,000
TOTAL	51,109	32,468	22,060	9,068	6,494	11,074	3,977
EN PORCENTAJES:							
UVA	26%	18%	16%	39%	54%	32%	88%
ELABORACIÓN	11%	13%	10%	5%	7%	20%	12%
FRACCIONAMIENTO	63%	68%	74%	56%	39%	48%	0%



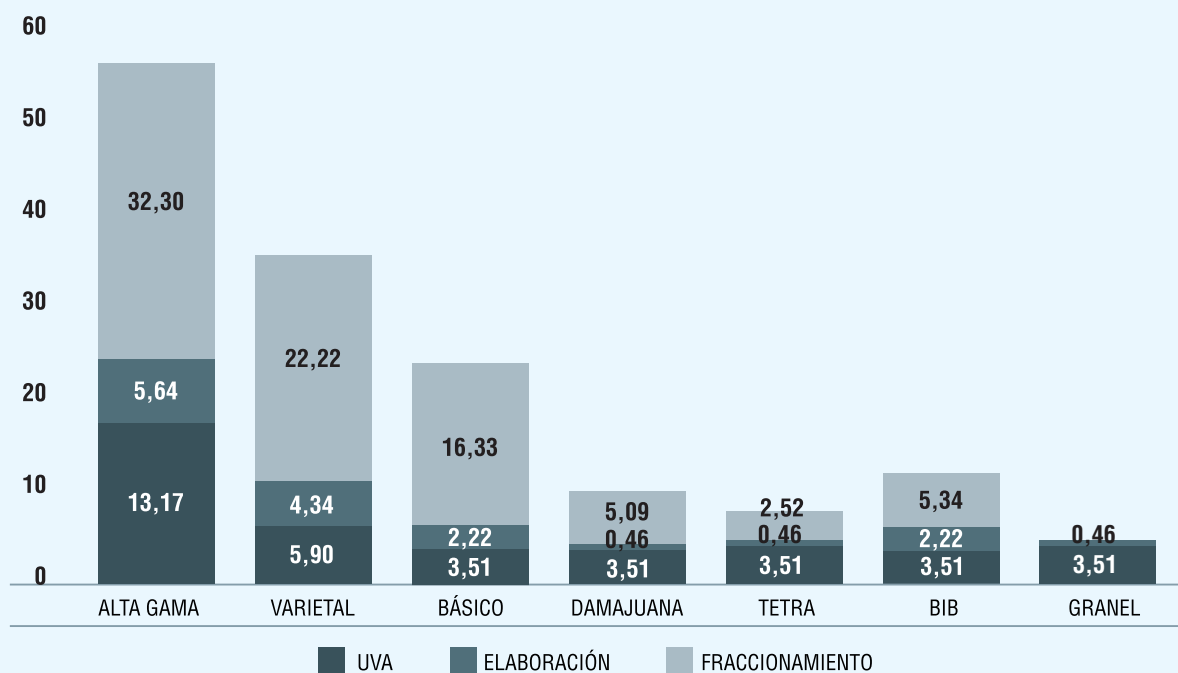
COMPOSICIÓN DEL COSTO VARIABLE TOTAL DE PRODUCCIÓN

VINOS PARA MERCADO INTERNO - SOBRE LA BASE DE COSTOS DE 2017



COSTO VARIABLE TOTAL DE PRODUCCIÓN

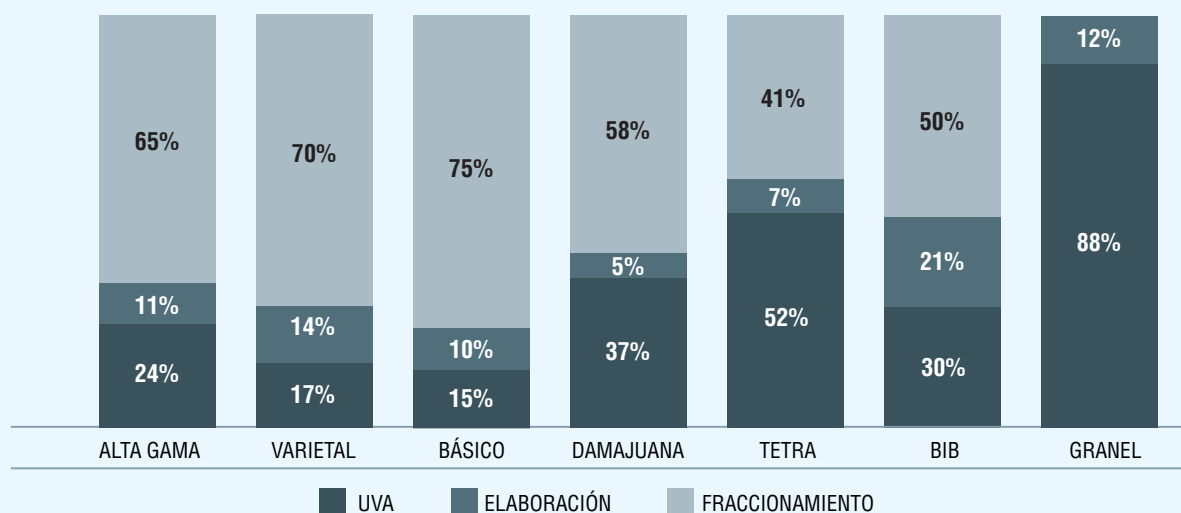
VINOS PARA MERCADO EXTERNO - PESOS POR LITRO - 2017



En el Anexo 1 se presentan los costos de cada etapa y total, para cada tipo de vino, para cada tipo de envase y por destino. Son los valores que se han utilizado para las

simulaciones ya que representan el costo de producción del vino⁸ (en botella, damajuana, tetra o BiB) en planchada en cada caso.

(8) Incluye fijos y variables.

COMPOSICIÓN DEL COSTO VARIABLE TOTAL DE PRODUCCIÓN
VINOS PARA MERCADO EXTERNO - SOBRE LA BASE DE COSTOS DE 2017


IV. Otros costos utilizados en las simulaciones

Además de los costos de producción descriptos en el apartado anterior, las simulaciones de las explotaciones primaria e integrada incluyeron los costos referidos a:

- Comercialización y marketing
- Administración

A fin de estimarlos se utilizaron los parámetros que surgen del estudio de PwC Argentina, publicado en 2016 y referido

a los períodos 2014 y 2015 para los distintos eslabones del sector. Sobre esa base se estimaron los porcentajes que estos costos representan de los ingresos totales para cada tamaño de bodega y para el sector en su conjunto. En cada caso se realizó la distinción entre sueldo y otros costos, a fin de poder luego desagregar específicamente los componentes impositivos.

V. Precios de uva y vino utilizados en las simulaciones

En las simulaciones de ambos tipos de explotaciones se utilizaron los siguientes precios de uvas y vinos.

PRECIOS DE VENTA DE UVAS	
POR QUINTALES / SIN IVA / EN PESOS	
MERCADO INTERNO	
ALTA GAMA	1.350,00
VARIETALES	950,00
BÁSICOS	600,00

PRECIOS DE VENTA DE VINOS

POR UNIDAD DE ENVASE, EN PLANCHADA, SIN IVA

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	EXPORTACIÓN
	EN PESOS	EN DÓLARES	EN PESOS
ALTA GAMA	53,00	3,00	53,10
VARIETALES	32,00	1,90	33,63
BÁSICOS	21,00	1,20	21,24
DAMAJUANAS	75,00	4,30	76,11
TETRA	20,00	1,10	19,47
BIB	42,00	2,70	47,79

(9) "Informe financiero vitivinícola (Argentina - 2016)", 7ª. Edición, PWC.

VI. Impuestos considerados

A fin de estimar la carga impositiva del sector, tanto en su escenario integrado como primario, se han tomado en consideración los siguientes impuestos:

- Impuesto a las Ganancias: se trabajó con una alícuota general de 35%.
- IVA: se trabajó con 21% o 10,5% según corresponda.
- Impuestos los ingresos brutos: se utilizó una alícuota de 0% en la etapa agrícola y un promedio de 2% en la industrial (en el caso integrado se paga sólo ésta última).
- Impuestos patrimoniales.
- Impuesto a los débitos y créditos bancarios. Se trabajó con un 0,6% para débitos y un 0,6% para créditos (en este último una tercera parte luego se recupera).
- Impuestos incluidos en la compra de energía: se trabajó con una carga impositiva promedio de 32% incluida en las

boletas de servicio.

- Impuestos incluidos en la compra de combustibles: se trabajó con una carga impositiva promedio de 33% incluida en las compras de este insumo.
 - Impuestos incluidos en la contratación de mano de obra (cargas patronales): se trabajó con 0% para mano de obra de cosecha y 29% para mano de obra de explotación y etapas de elaboración.
 - Impuestos incluidos en la compra de otros insumos.
- Se consideró además en el análisis la "Tasa PEVI", aunque la misma no fue tratada como un componente impositivo específico ni incorporada dentro del concepto de carga impositiva, pues reviste un carácter retributivo de un servicio específico.

VII. Carga impositiva: resultados obtenidos en las simulaciones

A continuación se exponen los resultados obtenidos para la carga impositiva en los dos escenarios (explotación primaria e integrada) y para las tres simulaciones realizadas en cada uno de ellos (sector completo, empresa grande y empresa pequeña).

En todos los casos se han calculado los valores de:

$Ci1 = CIN / \text{Ingresos por ventas}$

$Ci2 = CIN / EP$

tal como se los definió en la etapa metodológica.

1. Simulación explotación integrada

Esta simulación se realiza considerando una actividad que comienza en finca, la producción de uva se ingresa a bodega propia para elaboración y termina en la etapa de fraccionamiento y venta en planchada.

a) Sector en su conjunto

La simulación de una explotación integrada para el sector vitivinícola completo parte de la base de la "canasta de

producción" de 2017 para todo el país y asume, hipotéticamente, que el mismo funcionase como una "gran bodega integrada", a fin de determinar la carga impositiva que pesa sobre el conjunto, sin distinción de tamaños de empresas, tipos de productos o destinos de venta de la producción.

El esquema productivo utilizado es el siguiente:

ESQUEMA DE PRODUCCIÓN INTEGRADA				
UNIDADES	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL	EN LITROS
ALTA GAMA	137.444.000	11.808.000	149.252.000 Botellas	111.939.000
VARIETAL	232.655.000	92.722.000	325.377.000 Botellas	244.032.750
BÁSICO	319.340.000	148.524.368	467.864.368 Botellas	350.898.276
DAMAJUANA	8.373.00038	2.308	8.375.308 Damajuanas	37.688.886
TETRA	4.470.000	14.271.000	398.741.000 Tetras	398.741.000
BIB	700.000	336.000	1.036.000 BIB	3.108.000
TOTAL	1.457.497	44.715.659	46.173.157	1.146.407.912

El detalle del costo total de producción y de los ingresos por ventas de cada producto y en cada mercado (que resultan de la “canasta de producción” anterior) para esta simulación del sector en su conjunto se han incluido en el Anexo 2.

A partir de los mismos, de los otros costos (ventas y administración) y de los impuestos calculados sobre la actividad se ha construido el Estado de Resultados simulado que considera todos los impuestos existentes (que en puntos anteriores fue denominado como “Estado de resultados con impuestos”):

ESTADO DE RESULTADO SIMULADO "CON IMPUESTOS"	
EN PESOS	
INGRESOS TOTALES	38.605.896.504
COSTO DE PRODUCCIÓN	20.442.412.293
MARGEN BRUTO	18.163.484.211
COSTOS VENTAS Y MKT	7.335.120.336
COSTOS ADMINISTRACIÓN	3.474.530.685
INTERESES	772.117.930
IMPUESTO DÉBITOS Y CRÉDITOS BANCARIOS	441.895.085
IMPUESTO INGRESOS BRUTOS	596.114.539
RDO ANTES IMPUESTOS	5.543.705.636
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	1.649.252.427
RDO NETO	3.298.338.670

El siguiente paso, de acuerdo a la metodología utilizada es “limpiar” de impuestos a la actividad, tanto los que se pagan en forma directa como indirecta y los que están incluidos en los precios de los insumos que se compran y consumen y mano de obra que se contrata. Se configura así el que se ha denominado antes “Estado de resultados sin impuestos”.

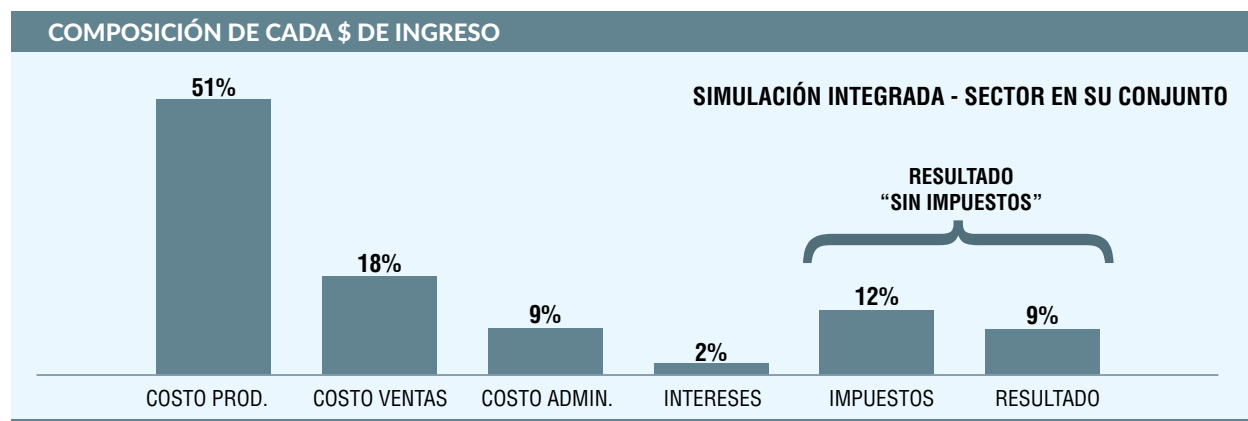
ESTADO DE RESULTADO SIMULADO "SIN IMPUESTOS"	
INGRESOS TOTALES	38.107.773.699
COSTO DE PRODUCCIÓN	19.248.875.918
MARGEN BRUTO	18.858.897.781
COSTOS VENTAS Y MKT	6.987.966.538
COSTOS ADMINISTRACIÓN	3.300.953.786
INTERESES	772.117.930
RESULTADO FINAL	7.797.859.527

Sobre la base de los dos resultados de explotación, puede establecerse la “carga impositiva” y realizar el cálculo de Ci1 y Ci2:

CARGA IMPOSITIVA	
RESULTADO CON IMPUESTOS	3.298.338.670
RESULTADO SIN IMPUESTOS	7.797.859.527
CARGA	4.499.520.857
% DE LOS INGRESOS (Ci1)	11,8%
% DEL RESULTADO SIN IMPUESTOS (Ci2)	57,7%

Esto implica que del resultado que se obtendría en la actividad si no hubieran impuestos, la aparición de los mismos (su-

mando todas las jurisdicciones y etapas) “se lleva” el 57,7%. Analizado por cada “peso” de ingreso obtenido:



b) Bodega pequeña

La simulación de una explotación integrada para una bodega de tamaño pequeño parte de la base de siguiente "canasta de producción"

ESQUEMA DE PRODUCCIÓN INTEGRADA				
UNIDADES	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL	EN LITROS
ALTA GAMA	64.000	42.667	106.667 Botellas	80.000
VARIETAL	336.000	224.000	560.000 Botellas	420.000
BÁSICO	400.000	266.667	666.667 Botellas	500.000
DAMAJUANA			0 Damajuanas	0
TETRA			0 Tetras	0
BIB			0 BiB	0
TOTAL				1.000.000

El detalle del costo variable total de producción y de los ingresos por ventas de cada producto y en cada mercado (que resultan de esta "canasta de producción") para esta simulación del sector en su conjunto se han incluido en el Anexo 2.

A partir de los mismos, de los otros costos (ventas y administración) y de los impuestos calculados sobre la actividad se ha construido el Estado de Resultados simulado que considera todos los impuestos existentes (que en puntos anteriores fue denominado como "Estado de resultados con impuestos):

ESTADO DE RESULTADO SIMULADO "CON IMPUESTOS"

EN PESOS

INGRESOS TOTALES	38.934.483
COSTO DE PRODUCCIÓN	24.331.542
MARGEN BRUTO	14.602.941
COSTOS VENTAS Y MKT	5.061.483
COSTOS ADMINISTRACIÓN	4.282.793
INTERESES	778.690
IMPUESTO DÉBITOS Y CRÉDITOS BANCARIOS	425.700
IMPUESTO INGRESOS BRUTOS	450.880
RDO ANTES IMPUESTOS	3.603.395
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	1.261.188
RDO NETO	1.891.327

El siguiente paso, de acuerdo a la metodología utilizada es "limpiar" de impuestos a la actividad, tanto los que se pagan en forma directa como indirecta y los que están incluidos en los precios de los insumos que se compran y consumen y mano de obra que se contrata. Se configura así el que se ha denominado antes "Estado de resultados sin impuestos".

ESTADO DE RESULTADO SIMULADO "SIN IMPUESTOS"

EN PESOS

INGRESOS TOTALES	38.006.720
COSTO DE PRODUCCIÓN	22.950.700
MARGEN BRUTO	15.056.020
COSTOS VENTAS Y MKT	4.973.956
COSTOS ADMINISTRACIÓN	4.195.266
INTERESES	778.690
RESULTADO FINAL	5.108.108

Sobre la base de los dos resultados de explotación, puede establecerse la "carga impositiva" y realizar el cálculo de Ci1 y Ci2:

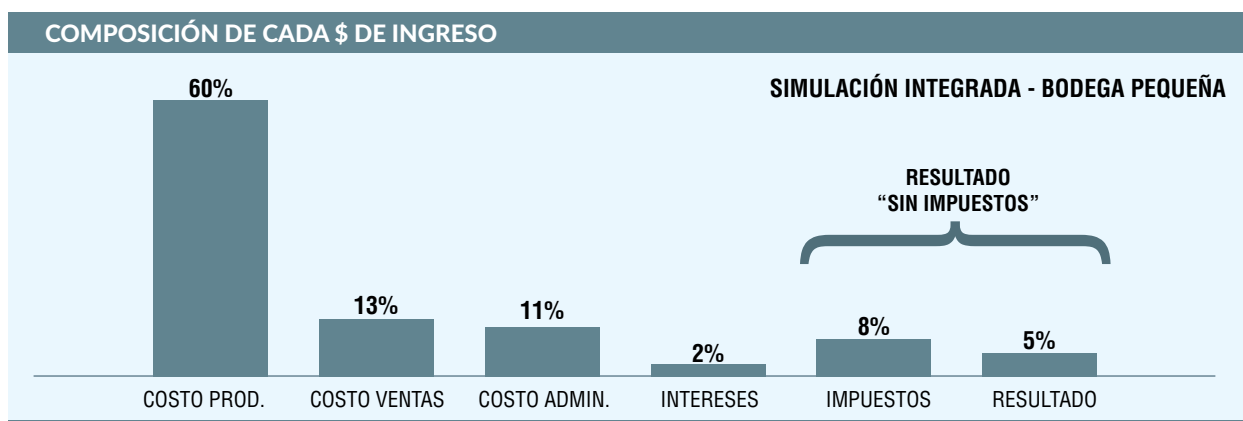
CARGA IMPOSITIVA

RESULTADO CON IMPUESTOS	1.891.327
RESULTADO SIN IMPUESTOS	5.108.108
CARGA	3.216.781
% DE LOS INGRESOS (Ci1)	8,5%
% DEL RESULTADO SIN IMPUESTOS (Ci2)	63,0%

Esto implica que del resultado que se obtendría en la actividad si no hubieran impuestos, la aparición de los mismos (sumando todas las jurisdicciones y etapas) “se

lleva” el 64,8%.

Analizado por cada “peso” de ingreso obtenido:



c) Bodegagrande

La simulación de una explotación integrada para una bodega de tamaño grande parte de la base de siguiente “canasta de producción”

ESQUEMA DE PRODUCCIÓN INTEGRADA

UNIDADES	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL	EN LITROS
ALTA GAMA	500.000	300.000	800.000 Botellas	600.000
VARIETAL	2.720.000	1.800.000	4.520.000 Botellas	3.390.000
BÁSICO	3.500.000	2.500.000	6.000.000 Botellas	4.500.000
DAMAJUANA	200.000		200.000 Damajuanas	900.000
TETRA	500.000		500.000 Tetras	500.000
BIB			0 BiB	0
TOTAL				9.890.000

El detalle del costo variable total de producción y de los ingresos por ventas de cada producto y en cada mercado (que resultan de esta “canasta de producción”) para esta simulación del sector en su conjunto se han incluido en el Anexo 2.

A partir de los mismos, de los otros costos (ventas y administración) y de los impuestos calculados sobre la actividad se ha construido el Estado de Resultados simulado que considera todos los impuestos existentes (que en puntos anteriores fue denominado como “Estado de resultados con impuestos):

ESTADO DE RESULTADO SIMULADO "CON IMPUESTOS"

EN PESOS	
INGRESOS TOTALES	349.377.840
COSTO DE PRODUCCIÓN	214.516.376
MARGEN BRUTO	134.861.464
COSTOS VENTAS Y MKT	73.369.346
COSTOS ADMINISTRACIÓN	13.975.114
INTERESES	6.987.557
IMPUESTO DÉBITOS Y CRÉDITOS BANCARIOS	3.845.879
IMPUESTO INGRESOS BRUTOS	4.240.800
RDO ANTES IMPUESTOS	32.442.768
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	11.354.969
RDO NETO	16.846.999

El siguiente paso, de acuerdo a la metodología utilizada es “limpiar” de impuestos a la actividad, tanto los que se pagan en forma directa como indirecta y los que están incluidos en los precios de los insumos que se compran y mano de obra que se contrata. Se configura así el que se ha denominado antes “Estado de resultados sin impuestos”.

ESTADO DE RESULTADO SIMULADO "SIN IMPUESTOS"

EN PESOS

INGRESOS TOTALES	341.604.000
COSTO DE PRODUCCIÓN	202.549.623
MARGEN BRUTO	139.054.377
COSTOS VENTAS Y MKT	71.013.077
COSTOS ADMINISTRACIÓN	12.404.267
INTERESES	6.987.557
RESULTADO FINAL	48.649.475

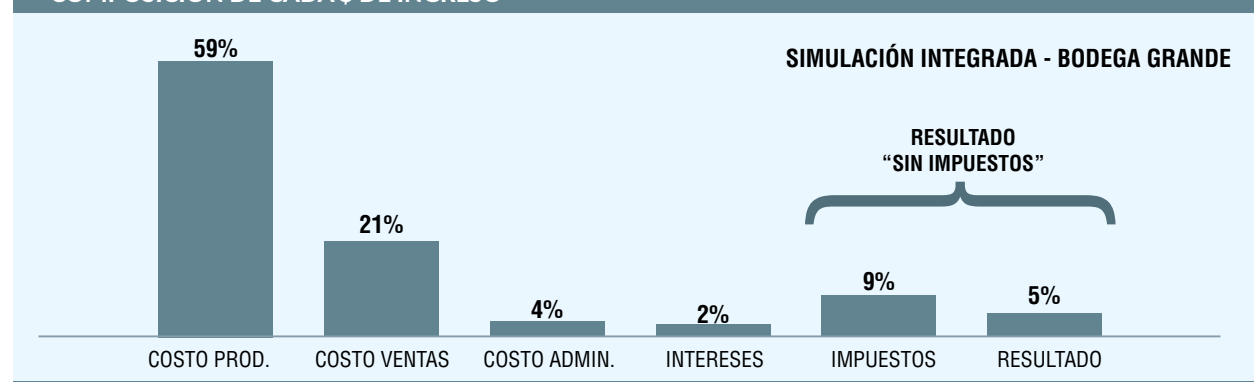
Sobre la base de los dos resultados de explotación, puede establecerse la “carga impositiva” y realizar el cálculo de Ci1 y Ci2:

CARGA IMPOSITIVA

RESULTADO CON IMPUESTOS	16.846.999
RESULTADO SIN IMPUESTOS	48.649.475
CARGA	31.802.47
% DE LOS INGRESOS (Ci1)	69,3%
% DEL RESULTADO SIN IMPUESTOS (Ci2)	65,4%

Esto implica que del resultado que se obtendría en la actividad si no hubieran impuestos, la aparición de los mismos (sumando todas las jurisdicciones y etapas) “se lleva” el 62,9%. Analizado por cada “peso” de ingreso obtenido:

COMPOSICIÓN DE CADA \$ DE INGRESO



a) Resumen simulaciones explotación integrada

Resumiendo los resultados anteriores, la carga impositiva para una explotación integrada es la siguiente:

SIMULACIÓN INTEGRADA

RESUMEN RESULTADOS CARGA IMPOSITIVA

	SECTOR CONJUNTO	BODEGA PEQUEÑA	BODEGA GRANDE
Ci1	11,8%	8,5%	9,3%
Ci2	57,7%	63,0%	65,4%

Finalmente, a partir de la simulación integrada para el sector en su conjunto, se realizó una estimación del total de impuestos pagados por el sector, bajo los distintos conceptos en este estudio considerados, resultando:

IMPUESTOS PAGADOS POR EL SECTOR

SE CONSIDERA SIMULACIÓN INTEGRADA / PESOS / 2017

EN LOS COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN	1.193.536.375
EN LOS COSTOS DE VENTAS Y MKT	347.153.798
EN LOS COSTOS DE ADMINISTRACIÓN	173.576.899
DÉBITOS Y CRÉDITOS BANCARIOS	441.895.085
IIBB	596.114.539
IIGG	1.649.252.427
TOTAL	4.401.529.123

Es importante considerar que, en función de la estructura del estudio y la disponibilidad y certeza de la información, no se han incluido en el monto anterior los impuestos municipales ni los que se pagan en la etapa de comercialización del vino (se llega hasta la venta de vino en planchada).

a) Simulaciones adicionales

Se realizaron otras simulaciones adicionales a las presentadas, cambiando el perfil de la “canasta de producción”, a fin de analizar otras explotaciones especializadas en determinados mercados y/o en determinados tipos de vinos.

De las mismas pueden obtenerse dos conclusiones adicionales:

- A medida que la empresa direcciona sus ventas hacia el exterior (en lugar de mercado interno), la carga impositiva se reduce. Así, tomando como base una “bodega grande”¹⁰ asumiendo que la canasta de producción es de igual envergadura que la anterior, pero que se comercializa sólo en el exterior, el valor de Ci2 pasa a 42,8%. En forma similar, si la comercializa íntegramente en mercado interno, ese valor pasa a 66,5%.
- A medida que la empresa especializa su canasta en vinos de alta gama y varietales, dejando de lado los vinos básicos, la carga impositiva se incrementa, aunque el cambio no es de gran envergadura. Así, si se toma una canasta de similar envergadura y con la misma proporcionalidad de destinos (interno y externo), pero concentrada en varietales y alta gama, el valor de Ci2 pasa a 64,1%.

2. Simulación explotación primaria

Esta simulación se realiza considerando una actividad que comienza en finca y termina con la venta de la uva a una bodega no propia. Se realiza para el sector en su conjunto, una explotación (finca) pequeña y una grande.

a) Sector en su conjunto

La simulación de una explotación primaria para el sector completo parte de la base de la “canasta de producción” de uvas de 2017 para todo el país y asume, hipotéticamente, que el mismo funcionase como una “gran finca”, a fin de determinar la carga impositiva que pesa sobre el eslabón

primario, sin distinción de tamaños de empresas, tipos de productos o destinos de venta de la producción.

El esquema productivo utilizado es el siguiente:

ESQUEMA DE PRODUCCIÓN INTEGRADA

QUINTALES			
	MERCADO INTERNO	EXPORT.	TOTAL QQ
ALTA GAMA	5.180.695		5.180.695
VARIETAL	2.566.440		2.566.440
BÁSICO	10.448.876		10.448.876
TOTAL			18.196.011

(10) Debe aclararse que la conclusión no varía si se toma como base el sector en su conjunto o bien una bodega de tamaño pequeño.

El detalle del costo total de producción (fijos y variables) y de los ingresos por ventas de cada producto y en cada mercado (que resultan de la “canasta de producción” anterior) para esta simulación del sector en su conjunto se han incluido en el Anexo 3.

A partir de los mismos, de los otros costos (ventas y administración) y de los impuestos calculados sobre la actividad se ha construido el Estado de Resultados simulado que considera todos los impuestos existentes (que en puntos anteriores fue denominado como “Estado de resultados con impuestos”):

ESTADO DE RESULTADO SIMULADO "CON IMPUESTOS"

EN PESOS	
INGRESOS TOTALES	15.701.381.908
COSTO DE PRODUCCIÓN	9.607.633.704
MARGEN BRUTO	6.093.748.204
COSTOS VENTAS Y MKT	31.402.764
COSTOS ADMINISTRACIÓN	31.402.764
INTERESES	
IMPUESTO INGRESOS BRUTOS	0
IMPUESTO DÉBITOS Y CRÉDITOS	172.806.269
RDO ANTES IMPUESTOS	5.858.136.407
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	2.050.347.743
RDO NETO	3.807.788.665

El siguiente paso, de acuerdo a la metodología utilizada es “limpiar” de impuestos la actividad, tanto los que se pagan en forma directa como indirecta y los que están incluidos en los precios de los insumos que se compran y mano de obra que se contrata. Se configura así el que se ha denominado antes “Estado de resultados sin impuestos”.

ESTADO DE RESULTADO SIMULADO "SIN IMPUESTOS"

EN PESOS	
INGRESOS TOTALES	15.701.381.908
COSTO DE PRODUCCIÓN	8.710.815.229
MARGEN BRUTO	6.990.566.679
COSTOS VENTAS Y MKT	31.402.764
COSTOS ADMINISTRACIÓN	24.343.228
INTERESES	0
RESULTADO FINAL	6.934.820.688

Sobre la base de los dos resultados de explotación, puede establecerse la “carga impositiva” y realizar el cálculo de Ci1 y Ci2:

CARGA IMPOSITIVA

RESULTADO CON IMPUESTOS	3.807.788.665
RESULTADO SIN IMPUESTOS	6.934.820.688
CARGA	3.127.032.023
% DE LOS INGRESOS (Ci1)	19,92%
% DEL RESULTADO SIN IMPUESTOS (Ci2)	45,09%

Esto implica que del resultado que se obtendría en la actividad si no hubieran impuestos, la aparición de los mismos (sumando todas las jurisdicciones y etapas) “se lleva” el 43,90%.

b) Finca pequeña

La simulación de una explotación primaria para una finca de tamaño pequeño utiliza la siguiente “canasta de producción” de uvas, a fin de determinar la carga impositiva:

ESQUEMA DE PRODUCCIÓN PRIMARIA

QUINTALES	MERCADO INTERNO
ALTA GAMA	150
VARIETAL	250
BÁSICO	800

El detalle del costo de producción y de los ingresos por ventas de cada producto y en cada mercado (que resultan de la “canasta de producción” anterior) para esta simulación del sector en su conjunto se han incluido en el Anexo 3.

A partir de los mismos, de los otros costos (ventas y administración) y de los impuestos calculados sobre la actividad se ha construido el Estado de Resultados simulado que considera todos los impuestos existentes (que en puntos anteriores fue denominado como “Estado de resultados con impuestos”):

ESTADO DE RESULTADO SIMULADO "CON IMPUESTOS"	
EN PESOS	
INGRESOS TOTALES	920.000
COSTO DE PRODUCCIÓN	500.975
MARGEN BRUTO	419.025
COSTOS VENTAS Y MKT	2.024
COSTOS ADMINISTRACIÓN	2.024
INTERESES	
IMPUESTO INGRESOS BRUTOS	0
IMPUESTO DÉBITOS Y CRÉDITOS	10.125
RDO ANTES IMPUESTOS	404.851
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	141.698
RDO NETO	263.153

El siguiente paso, de acuerdo a la metodología utilizada es “limpiar” de impuestos la actividad, tanto los que se pagan en forma directa como indirecta y los que están incluidos en los precios de los insumos que se compran y mano de obra que se contrata. Se configura así el que se ha denominado antes “Estado de resultados sin impuestos”.

ESTADO DE RESULTADO SIMULADO "SIN IMPUESTOS"	
EN PESOS	
INGRESOS TOTALES	920.000
COSTO DE PRODUCCIÓN	454.548
MARGEN BRUTO	465.452
COSTOS VENTAS Y MKT	2.024
COSTOS ADMINISTRACIÓN	1.569
INTERESES	0
RESULTADO FINAL	461.859

Sobre la base de los dos resultados de explotación, puede establecerse la “carga impositiva” y realizar el cálculo de Ci1 y Ci2:

CARGA IMPOSITIVA	
RESULTADO CON IMPUESTOS	263.153
RESULTADO SIN IMPUESTOS	461.859
CARGA	198.705
% DE LOS INGRESOS (Ci1)	21,60%
% DEL RESULTADO SIN IMPUESTOS (Ci2)	43,02%

Esto implica que del resultado que se obtendría en la actividad si no hubieran impuestos, la aparición de los mismos (sumando todas las jurisdicciones y etapas) “se lleva” el 43,02%.

c) Finca grande

La simulación de una explotación primaria para una finca de tamaño grande utiliza la siguiente “canasta de producción” de uvas, a fin de determinar la carga impositiva:

ESQUEMA DE PRODUCCIÓN PRIMARIA	
QUINTALES	MERCADO INTERNO
ALTA GAMA	4.000
VARIETAL	6.000
BÁSICO	16.000

El detalle del costo total de producción y de los ingresos por ventas de cada producto y en cada mercado (que resultan de la “canasta de producción” anterior) para esta simulación del sector en su conjunto se han incluido en el Anexo 3.

A partir de los mismos, de los otros costos (ventas y administración) y de los impuestos calculados sobre la actividad se ha construido el Estado de Resultados simulado que considera todos los impuestos existentes (que en puntos anteriores fue denominado como “Estado de resultados con impuestos”):

ESTADO DE RESULTADO SIMULADO "CON IMPUESTOS"

EN PESOS	
INGRESOS TOTALES	20.700.000
COSTO DE PRODUCCIÓN	11.545.548
MARGEN BRUTO	9.154.452
COSTOS VENTAS Y MKT	33.120
COSTOS ADMINISTRACIÓN	33.120
INTERESES	
IMPUESTO INGRESOS BRUTOS	0
IMPUESTO DÉBITOS Y CRÉDITOS	227.820
RDO ANTES IMPUESTOS	8.860.392
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	3.101.137
RDO NETO	5.759.255

El siguiente paso, de acuerdo a la metodología utilizada es “limpiar” de impuestos la actividad, tanto los que se pagan en forma directa como indirecta y los que están incluidos en los precios de los insumos que se compran y mano de obra que se contrata. Se configura así el que se ha denominado antes “Estado de resultados sin impuestos”.

ESTADO DE RESULTADO SIMULADO "SIN IMPUESTOS"

EN PESOS	
INGRESOS TOTALES	20.700.000
COSTO DE PRODUCCIÓN	10.473.962
MARGEN BRUTO	10.226.038
COSTOS VENTAS Y MKT	33.120
COSTOS ADMINISTRACIÓN	25.674
INTERESES	0
RESULTADO FINAL	10.167.243

Sobre la base de los dos resultados de explotación, puede establecerse la carga impositiva y realizar el cálculo de Ci1 y Ci2:

Esto implica que del resultado que se obtendría en la actividad si no hubieran impuestos, la aparición de los mismos (sumando todas las jurisdicciones y etapas) “se lleva” el 43,40%.

CARGA IMPOSITIVA

RESULTADO CON IMPUESTOS	5.759.255
RESULTADO SIN IMPUESTOS	10.167.243
CARGA	4.407.988
% DE LOS INGRESOS (Ci1)	21,3%
% DEL RESULTADO SIN IMPUESTOS (Ci2)	43,4%

d) Resumen simulaciones explotación primaria

Resumiendo los resultados anteriores, la carga impositiva para una explotación primaria es la siguiente:

SIMULACIÓN PRIMARIA

	RESUMEN RESULTADOS CARGA IMPOSITIVA		
	SECTOR	FINCA PEQUEÑA	FINCA GRANDE
Ci1	19,9%	21,6%	21,3%
Ci2	45,1%	43,0%	43,4%

e) Simulaciones adicionales

Se realizaron otras simulaciones adicionales a las presentadas, cambiando el perfil de la “canasta de producción”, a fin de analizar otras explotaciones primarias especializadas determinados tipos de uvas.

Puede concluirse al respecto que a medida que la finca

especializa su canasta en producción en uvas básicas, dejando de lado varietales y alta gama, la carga impositiva se reduce, aunque el cambio no es de gran envergadura. Así, si se toma una canasta de similar envergadura pero concentrada en uvas básicas, el valor de Ci2 pasa a 41,0%. Asimismo, si se concentra en alta gama dicho valor se incrementa y asciende hasta 50,3%.

VIII. Conclusiones

Este informe tiene por objeto determinar la carga impositiva que soporta el sector vitivinícola de la Provincia de Mendoza, definida como la relación entre el total de impuestos que tributa y el excedente de explotación empresarial. Se apunta a determinar en cada una de las simulaciones realizadas cuál sería el resultado de la explotación si no hubieran impuestos y cómo se “reparte” este monto entre pago de impuestos y excedente para el empresario.

Se ha explicitado la metodología utilizada para tal estimación y se ha detallado el cálculo de los costos e ingresos para cada una de las simulaciones realizadas, exponiendo finalmente los resultados numéricos obtenidos.

Se analizaron dos tipos de escenarios, cada uno correspondiente a un tipo de explotación vitivinícola: una explotación “integrada” (que comprende la etapa agrícola, la elaboración del vino y su fraccionamiento, hasta su venta en planchada) y una explotación “primaria”, que sólo comprende la etapa agrícola hasta la venta de la uva a una bodega.

Adicionalmente, a través de simulaciones específicas se determinó que:

- En el caso de la explotación integrada, a medida que la empresa direcciona sus ventas hacia el exterior (en lugar de mercado interno), la carga impositiva se reduce. Además, a medida que la empresa especializa su canasta en vinos de alta gama y varietales, dejando de lado los vinos básicos, la

En ambos casos se realizaron tres simulaciones a fin de analizar posible “tamaños” de la explotación correspondiente: una simulación para el sector en su conjunto, otra para una explotación considerada “grande” (bodega en el primer caso y finca en el segundo) y una tercera para una explotación considerada “pequeña” (bodega en el primer caso y finca en el segundo).

Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

SIMULACIÓN INTEGRADA			
RESUMEN RESULTADOS CARGA IMPOSITIVA			
	SECTOR CONJUNTO	BODEGA PEQUEÑA	BODEGA GRANDE
Ci1	11,8%	8,5%	9,3%
Ci2	57,7%	63,0%	65,4%

SIMULACIÓN PRIMARIA			
RESUMEN RESULTADOS CARGA IMPOSITIVA			
	SECTOR	FINCA PEQUEÑA	FINCA GRANDE
Ci1	19,9%	21,6%	21,3%
Ci2	45,1%	43,0%	43,4%

carga impositiva se incrementa, aunque el cambio no es de gran envergadura.

- En el caso de la explotación primaria a medida que la finca especializa su canasta en producción en uvas básicas, dejando de lado varietales y alta gama, la carga impositiva se reduce (y viceversa), aunque el cambio no es de gran envergadura.

ANEXO 1

Costos de producción para cada tipo de vino y para cada destino

COSTO UNITARIO CON Y SIN IMPUESTO					
PESOS DE 2017 POR LITRO DE VINO					
VINOS ALTA GAMA PARA MERCADO INTERNO					
COSTO UVA	CON IVA Y OTROS T.	IVA	SIN IVA CON OTROS T	T %	SIN IVA SIN T
			POR KG. DE UVA		
MO COSECHA	1,25		1,25	0,0%	1,25
MO EXPLOTACIÓN	4,05		4,05	29,0%	3,14
COMBUSTIBLE	0,42	21,0%	0,35	32,0%	0,26
AGROQ. Y FERTILIZ.	2,96	21,0%	2,44		2,44
OTROS	0,90	21,0%	0,74		0,74
MAQUINARIAS	2,04	21,0%	1,68		1,68
CONTRIBUCION PEVI	0,02		0,02		0,02
	11,63		10,54		9,54
COEF			1,25		
			POR LITRO VINO		
MO COSECHA	1,56		1,56		1,56
MO EXPLOTACIÓN	5,07		5,07		3,93
COMBUSTIBLE	0,53		0,43		0,33
AGROQ. Y FERTILIZ.	3,70		3,05		3,05
OTROS	1,12		0,93		0,93
MAQUINARIAS	2,55		2,10		2,10
CONTRIBUCION PEVI	0,03		0,03		0,03
	14,54		13,17		11,93
COSTO ELABORACIÓN VINO					
INSUMOS	1,99	21,0%	1,64		1,64
MANTENIMIENTO	0,75	21,0%	0,62		0,62
ENERGIA	0,20	21,0%	0,17	32,0%	0,13
MANO DE OBRA	1,89		1,89	29,0%	1,47
CONTRIB PEVI	0,03		0,03	0,0%	0,03
	4,85		4,34		3,88
COSTO FRACCIONAMIENTO VINO					
ENVASE	8,39	21,0%	6,93		6,93
CORCHO O TAPA	4,61	21,0%	3,81		3,81
ETIQUETA	3,55	21,0%	2,93		2,93
CAPSULA	0,94	21,0%	0,77		0,77
MO	4,80		4,80	29,0%	3,72
CONTRIB PEVI	0,03		0,03		0,03
OTROS	3,55	21,0%	2,93	10,0%	2,67
	25,87		22,22		20,88
COSTO POR LITRO	45,26		39,73		36,68
COSTO POR BOTELLA	33,95		29,80		27,51

COSTO UNITARIO CON Y SIN IMPUESTO

PESOS DE 2017 POR LITRO DE VINO

VINOS ALTA GAMA PARA EXPORTACIÓN

COSTO UVA	CON IVA Y OTROS IMP.	IVA	SIN IVA CON OTROS T	OTROS IMPUESTOS	SIN IVA Y SIN OTROS IMP.
			POR KG. DE UVA		
MO COSECHA	1,25	0,0%	1,25	0,0%	1,25
MO EXPLOTACIÓN	4,05	0,0%	4,05	29,0%	3,14
COMBUSTIBLE	0,42	21,0%	0,35	32,0%	0,26
AGROQ. Y FERTILIZ.	2,96	21,0%	2,44	0,0%	2,44
OTROS	0,90	21,0%	0,74	0,0%	0,74
MAQUINARIAS	2,04	21,0%	1,68	0,0%	1,68
CONTRIBUCION PEVI	0,02	0,0%	0,02	0,0%	0,02
	11,63		10,54		9,54
COEF			1,25		
			POR LITRO VINO		
MO COSECHA	1,56	0,0%	1,56	0,0%	1,56
MO EXPLOTACIÓN	5,07	0,0%	5,07	0,0%	3,93
COMBUSTIBLE	0,53	0,0%	0,43	0,0%	0,33
AGROQ. Y FERTILIZ.	3,70	0,0%	3,05	0,0%	3,05
OTROS	1,12	0,0%	0,93	0,0%	0,93
MAQUINARIAS	2,55	0,0%	2,10	0,0%	2,10
CONTRIBUCION PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	14,54	0,0%	13,17	0,0%	11,93
COSTO ELABORACIÓN VINO					
INSUMOS	2,58	21,0%	2,13	0,0%	2,13
MANTENIMIENTO	0,97	21,0%	0,80	0,0%	0,80
ENERGIA	0,27	21,0%	0,22	32,0%	0,17
MANO DE OBRA	2,46	0,0%	2,46	29,0%	1,90
CONTRIB PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	6,30		5,64		5,03
COSTO FRACCIONAMIENTO VINO					
ENVASE	10,83	21,0%	8,95	0,0%	8,95
CORCHO O TAPA	6,45	21,0%	5,33	0,0%	5,33
ETIQUETA	6,61	21,0%	5,47	0,0%	5,47
CAPSULA	1,50	21,0%	1,24	0,0%	1,24
MO	5,81	0,0%	5,81	29,0%	4,51
CONTRIB PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
OTROS	6,61	21,0%	5,47	10,0%	4,97
	37,86		32,30		30,50
COSTO POR LITRO	58,70		51,11		47,46
COSTO POR BOTELLA	44,02		38,33		35,59

COSTO UNITARIO CON Y SIN IMPUESTO

PESOS DE 2017 POR LITRO DE VINO

VINOS VARIETALES PARA MERCADO INTERNO

COSTO UVA	CON IVA Y OTROS IMP.	IVA	SIN IVA CON OTROS T	OTROS IMPUESTOS	SIN IVA Y SIN OTROS IMP.
			POR KG. DE UVA		
MO COSECHA	0,61	0,0%	0,61	0,0%	0,61
MO EXPLOTACIÓN	1,71	0,0%	1,71	29,0%	1,33
COMBUSTIBLE	0,25	21,0%	0,20	32,0%	0,15
AGROQ. Y FERTILIZ.	1,14	21,0%	0,94	0,0%	0,94
OTROS	0,63	21,0%	0,52	0,0%	0,52
MAQUINARIAS	0,86	21,0%	0,71	0,0%	0,71
CONTRIBUCION PEVI	0,02	0,0%	0,02	0,0%	0,02
	5,22		4,72		4,29
COEF			1,25		
			POR LITRO VINO		
MO COSECHA	0,76	0,0%	0,76	0,0%	0,76
MO EXPLOTACIÓN	2,14	0,0%	2,14	0,0%	1,66
COMBUSTIBLE	0,31	0,0%	0,25	0,0%	0,19
AGROQ. Y FERTILIZ.	1,42	0,0%	1,18	0,0%	1,18
OTROS	0,79	0,0%	0,65	0,0%	0,65
MAQUINARIAS	1,08	0,0%	0,89	0,0%	0,89
CONTRIBUCION PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	6,53	0,0%	5,90	0,0%	5,36
COSTO ELABORACIÓN VINO					
INSUMOS	0,77	21,0%	0,64	0,0%	0,64
MANTENIMIENTO	0,68	21,0%	0,56	0,0%	0,56
ENERGIA	0,16	21,0%	0,13	32,0%	0,10
MANO DE OBRA	0,86	0,0%	0,86	29,0%	0,67
CONTRIB PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	2,50	0,0%	2,22	0,0%	1,99
COSTO FRACCIONAMIENTO VINO					
ENVASE	7,42	21,0%	6,13	0,0%	6,13
CORCHO O TAPA	3,53	21,0%	2,92	0,0%	2,92
ETIQUETA	3,23	21,0%	2,67	0,0%	2,67
CAPSULA	0,94	21,0%	0,77	0,0%	0,77
MO	1,13	0,0%	1,13	29,0%	0,88
CONTRIB PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
OTROS	3,23	21,0%	2,67	10,0%	2,42
	19,51		16,33		15,83
COSTO POR LITRO	28,54		24,45		23,18
COSTO POR BOTELLA	21,40		18,34		17,39

COSTO UNITARIO CON Y SIN IMPUESTO

PESOS DE 2017 POR LITRO DE VINO

VINOS VARIETALES PARA EXPORTACIÓN

COSTO UVA	CON IVA Y OTROS IMP.	IVA	SIN IVA CON OTROS T	OTROS IMPUESTOS	SIN IVA Y SIN OTROS IMP.
			POR KG. DE UVA		
MO COSECHA	0,61	0,0%	0,61	0,0%	0,61
MO EXPLOTACIÓN	1,71	0,0%	1,71	29,0%	1,33
COMBUSTIBLE	0,25	21,0%	0,20	32,0%	0,15
AGROQ. Y FERTILIZ.	1,14	21,0%	0,94	0,0%	0,94
OTROS	0,63	21,0%	0,52	0,0%	0,52
MAQUINARIAS	0,86	21,0%	0,71	0,0%	0,71
CONTRIBUCION PEVI	0,02	0,0%	0,02	0,0%	0,02
	5,22		4,72		4,29
COEF			1,25		
			POR LITRO VINO		
MO COSECHA	0,76	0,0%	0,76	0,0%	0,76
MO EXPLOTACIÓN	2,14	0,0%	2,14	0,0%	1,66
COMBUSTIBLE	0,31	0,0%	0,25	0,0%	0,19
AGROQ. Y FERTILIZ.	1,42	0,0%	1,18	0,0%	1,18
OTROS	0,79	0,0%	0,65	0,0%	0,65
MAQUINARIAS	1,08	0,0%	0,89	0,0%	0,89
CONTRIBUCION PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	6,53	0,0%	5,90	0,0%	5,36
COSTO ELABORACIÓN VINO					
INSUMOS	1,99	21,0%	1,64	0,0%	1,64
MANTENIMIENTO	0,75	21,0%	0,62	0,0%	0,62
ENERGIA	0,20	21,0%	0,17	32,0%	0,13
MANO DE OBRA	1,89	0,0%	1,89	29,0%	1,47
CONTRIB PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	4,85	0,0%	4,34	0,0%	3,88
COSTO FRACCIONAMIENTO VINO					
ENVASE	8,39	21,0%	6,93	0,0%	6,93
CORCHO O TAPA	4,61	21,0%	3,81	0,0%	3,81
ETIQUETA	3,55	21,0%	2,93	0,0%	2,93
CAPSULA	0,94	21,0%	0,77	0,0%	0,77
MO	4,80	0,0%	4,80	29,0%	3,72
CONTRIB PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
OTROS	3,55	21,0%	2,93	10,0%	2,67
	25,87		22,22		20,88
UVA + ELABORACIÓN + FRACCIONAMIENTO	37,25		32,47		30,11
COSTO POR BOTELLA	27,94		24,35		22,58

COSTO UNITARIO CON Y SIN IMPUESTO

PESOS DE 2017 POR LITRO DE VINO

VINOS BÁSICOS MERCADO INTERNO

COSTO UVA	CON IVA Y OTROS IMP.	IVA	SIN IVA CON OTROS T	OTROS IMPUESTOS	SIN IVA Y SIN OTROS IMP.
			POR KG. DE UVA		
MO COSECHA	0,36	0,0%	0,36	0,0%	0,36
MO EXPLOTACIÓN	1,02	0,0%	1,02	29,0%	0,79
COMBUSTIBLE	0,15	21,0%	0,12	32,0%	0,09
AGROQ. Y FERTILIZ.	0,68	21,0%	0,56	0,0%	0,56
OTROS	0,37	21,0%	0,31	0,0%	0,31
MAQUINARIAS	0,51	21,0%	0,42	0,0%	0,42
CONTRIBUCION PEVI	0,02	0,0%	0,02	0,0%	0,02
	3,11		2,81		2,55
COEF			1,25		
			POR LITRO VINO		
MO COSECHA	0,45	0,0%	0,45	0,0%	0,45
MO EXPLOTACIÓN	1,27	0,0%	1,27	0,0%	0,98
COMBUSTIBLE	0,18	0,0%	0,15	0,0%	0,11
AGROQ. Y FERTILIZ.	0,85	0,0%	0,70	0,0%	0,70
OTROS	0,47	0,0%	0,39	0,0%	0,39
MAQUINARIAS	0,64	0,0%	0,53	0,0%	0,53
CONTRIBUCION PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	3,88	0,0%	3,51	0,0%	3,19
COSTO ELABORACIÓN VINO					
INSUMOS	0,30	21,0%	0,24	0,0%	0,24
MANTENIMIENTO	0,08	21,0%	0,07	0,0%	0,07
ENERGIA	0,08	21,0%	0,07	32,0%	0,05
MANO DE OBRA	0,06	0,0%	0,06	29,0%	0,05
CONTRIB PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	0,54	0,0%	0,46	0,0%	0,43
COSTO FRACCIONAMIENTO VINO					
ENVASE	5,65	21,0%	4,67	0,0%	4,67
CORCHO O TAPA	3,23	21,0%	2,67	0,0%	2,67
ETIQUETA	2,10	21,0%	1,73	0,0%	1,73
CAPSULA	0,47	21,0%	0,39	0,0%	0,39
MO	0,69	0,0%	0,69	29,0%	0,54
CONTRIB PEVI	0,02	0,0%	0,02	0,0%	0,03
OTROS	2,10	21,0%	1,73	10,0%	1,58
	14,25		11,90		11,60
UVA + ELABORACIÓN + FRACCIONAMIENTO	18,68		15,88		15,23
COSTO POR BOTELLA	14,01		11,91		11,42

COSTO UNITARIO CON Y SIN IMPUESTO

PESOS DE 2017 POR LITRO DE VINO

VINOS BÁSICOS EXPORTACIÓN

COSTO UVA	CON IVA Y OTROS IMP.	IVA	SIN IVA CON OTROS T	OTROS IMPUESTOS	SIN IVA Y SIN OTROS IMP.
			POR KG. DE UVA		
MO COSECHA	0,36	0,0%	0,36	0,0%	0,36
MO EXPLOTACIÓN	1,02	0,0%	1,02	29,0%	0,79
COMBUSTIBLE	0,15	21,0%	0,12	32,0%	0,09
AGROQ. Y FERTILIZ.	0,68	21,0%	0,56	0,0%	0,56
OTROS	0,37	21,0%	0,31	0,0%	0,31
MAQUINARIAS	0,51	21,0%	0,42	0,0%	0,42
CONTRIBUCION PEVI	0,02	0,0%	0,02	0,0%	0,02
	3,11		2,81		2,55
COEF			1,25		
			POR LITRO VINO		
MO COSECHA	0,45	0,0%	0,45	0,0%	0,45
MO EXPLOTACIÓN	1,27	0,0%	1,27	0,0%	0,98
COMBUSTIBLE	0,18	0,0%	0,15	0,0%	0,11
AGROQ. Y FERTILIZ.	0,85	0,0%	0,70	0,0%	0,70
OTROS	0,47	0,0%	0,39	0,0%	0,39
MAQUINARIAS	0,64	0,0%	0,53	0,0%	0,53
CONTRIBUCION PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	3,88	0,0%	3,51	0,0%	3,19
COSTO ELABORACIÓN VINO					
INSUMOS	0,77	21,0%	0,64	0,0%	0,64
MANTENIMIENTO	0,68	21,0%	0,56	0,0%	0,56
ENERGIA	0,16	21,0%	0,13	32,0%	0,10
MANO DE OBRA	0,86	0,0%	0,86	29,0%	0,67
CONTRIB PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	2,50	0,0%	2,22	0,0%	1,99
COSTO FRACCIONAMIENTO VINO					
ENVASE	7,42	21,0%	6,13	0,0%	6,13
CORCHO O TAPA	3,53	21,0%	2,92	0,0%	2,92
ETIQUETA	3,23	21,0%	2,67	0,0%	2,67
CAPSULA	0,94	21,0%	0,77	0,0%	0,77
MO	1,13	0,0%	1,13	29,0%	0,88
CONTRIB PEVI	0,02	0,0%	0,02	0,0%	0,03
OTROS	3,23	21,0%	2,67	10,0%	2,42
	19,50		16,31		15,83
UVA + ELABORACIÓN + FRACCIONAMIENTO	25,88		22,05		21,01
COSTO POR BOTELLA	19,41		16,53		15,76

COSTO UNITARIO CON Y SIN IMPUESTO

PESOS DE 2017 POR LITRO DE VINO

VINOS DAMAJUANA MERCADO INTERNO

COSTO UVA	CON IVA Y OTROS IMP.	IVA	SIN IVA CON OTROS T	OTROS IMPUESTOS	SIN IVA Y SIN OTROS IMP.
			POR KG. DE UVA		
MO COSECHA	0,36	0,0%	0,36	0,0%	0,36
MO EXPLOTACIÓN	1,02	0,0%	1,02	29,0%	0,79
COMBUSTIBLE	0,15	21,0%	0,12	32,0%	0,09
AGROQ. Y FERTILIZ.	0,68	21,0%	0,56	0,0%	0,56
OTROS	0,37	21,0%	0,31	0,0%	0,31
MAQUINARIAS	0,51	21,0%	0,42	0,0%	0,42
CONTRIBUCION PEVI	0,02	0,0%	0,02	0,0%	0,02
	3,11		2,81		2,55
COEF			1,25		
			POR LITRO VINO		
MO COSECHA	0,45	0,0%	0,45	0,0%	0,45
MO EXPLOTACIÓN	1,27	0,0%	1,27	0,0%	0,98
COMBUSTIBLE	0,18	0,0%	0,15	0,0%	0,11
AGROQ. Y FERTILIZ.	0,85	0,0%	0,70	0,0%	0,70
OTROS	0,47	0,0%	0,39	0,0%	0,39
MAQUINARIAS	0,64	0,0%	0,53	0,0%	0,53
CONTRIBUCION PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	3,88	0,0%	3,51	0,0%	3,19
COSTO ELABORACIÓN VINO					
INSUMOS	0,30	21,0%	0,24	0,0%	0,24
MANTENIMIENTO	0,08	21,0%	0,07	0,0%	0,07
ENERGIA	0,08	21,0%	0,07	32,0%	0,05
MANO DE OBRA	0,06	0,0%	0,06	29,0%	0,05
CONTRIB PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	0,54	0,0%	0,46	0,0%	0,43
COSTO FRACCIONAMIENTO VINO					
ENVASE	4,47	21,0%	3,69	0,0%	3,69
CORCHO O TAPA	0,54	21,0%	0,44	0,0%	0,44
ETIQUETA	0,35	21,0%	0,29	0,0%	0,29
CAPSULA	0,08	21,0%	0,06	0,0%	0,06
MO	0,28	0,0%	0,28	29,0%	0,21
CONTRIB PEVI	0,02	0,0%	0,02	0,0%	0,03
OTROS	0,35	21,0%	0,29	10,0%	0,26
	6,08		5,08		5,00
UVA + ELABORACIÓN + FRACCIONAMIENTO	10,51		9,05		8,63
COSTO POR BOTELLA	47,29		40,74		38,82

COSTO UNITARIO CON Y SIN IMPUESTO

PESOS DE 2017 POR LITRO DE VINO

VINOSTETRA BRICK

COSTO UVA	CON IVA Y OTROS IMP.	IVA	SIN IVA CON OTROS T	OTROS IMPUESTOS	SIN IVA Y SIN OTROS IMP.
			POR KG. DE UVA		
MO COSECHA	0,36	0,0%	0,36	0,0%	0,36
MO EXPLOTACIÓN	1,02	0,0%	1,02	29,0%	0,79
COMBUSTIBLE	0,15	21,0%	0,12	32,0%	0,09
AGROQ. Y FERTILIZ.	0,68	21,0%	0,56	0,0%	0,56
OTROS	0,37	21,0%	0,31	0,0%	0,31
MAQUINARIAS	0,51	21,0%	0,42	0,0%	0,42
CONTRIBUCION PEVI	0,02	0,0%	0,02	0,0%	0,02
	3,11		2,81		2,55
COEF			1,25		
			POR LITRO VINO		
MO COSECHA	0,45	0,0%	0,45	0,0%	0,45
MO EXPLOTACIÓN	1,27	0,0%	1,27	0,0%	0,98
COMBUSTIBLE	0,18	0,0%	0,15	0,0%	0,11
AGROQ. Y FERTILIZ.	0,85	0,0%	0,70	0,0%	0,70
OTROS	0,47	0,0%	0,39	0,0%	0,39
MAQUINARIAS	0,64	0,0%	0,53	0,0%	0,53
CONTRIBUCION PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	3,88	0,0%	3,51	0,0%	3,19
COSTO ELABORACIÓN VINO					
INSUMOS	0,30	21,0%	0,24	0,0%	0,24
MANTENIMIENTO	0,08	21,0%	0,07	0,0%	0,07
ENERGIA	0,08	21,0%	0,07	32,0%	0,05
MANO DE OBRA	0,06	0,0%	0,06	29,0%	0,05
CONTRIB PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	0,54	0,0%	0,46	0,0%	0,43
COSTO FRACCIONAMIENTO VINO					
ENVASE	2,66	21,0%	2,20	0,0%	2,20
CORCHO O TAPA		21,0%	0,00	0,0%	0,00
ETIQUETA		21,0%	0,00	0,0%	0,00
CAPSULA		21,0%	0,00	0,0%	0,00
MO	0,28	0,0%	0,28	29,0%	0,22
CONTRIB PEVI	0,02	0,0%	0,02	0,0%	0,03
OTROS		21,0%	0,00	10,0%	0,00
	2,97		2,50		2,45
COSTO POR LITRO	7,39		6,48		6,08
COSTO POR BOTELLA	7,39		6,48		6,08

COSTO UNITARIO CON Y SIN IMPUESTO

PESOS DE 2017 POR LITRO DE VINO

VINOS BiB MERCADO INTERNO

COSTO UVA	CON IVA Y OTROS IMP.	IVA	SIN IVA CON OTROS T	OTROS IMPUESTOS	SIN IVA Y SIN OTROS IMP.
			POR KG. DE UVA		
MO COSECHA	0,36	0,0%	0,36	0,0%	0,36
MO EXPLOTACIÓN	1,02	0,0%	1,02	29,0%	0,79
COMBUSTIBLE	0,15	21,0%	0,12	32,0%	0,09
AGROQ. Y FERTILIZ.	0,68	21,0%	0,56	0,0%	0,56
OTROS	0,37	21,0%	0,31	0,0%	0,31
MAQUINARIAS	0,51	21,0%	0,42	0,0%	0,42
CONTRIBUCION PEVI	0,02	0,0%	0,02	0,0%	0,02
	3,11		2,81		2,55
COEF			1,25		
			POR LITRO VINO		
MO COSECHA	0,45	0,0%	0,45	0,0%	0,45
MO EXPLOTACIÓN	1,27	0,0%	1,27	0,0%	0,98
COMBUSTIBLE	0,18	0,0%	0,15	0,0%	0,11
AGROQ. Y FERTILIZ.	0,85	0,0%	0,70	0,0%	0,70
OTROS	0,47	0,0%	0,39	0,0%	0,39
MAQUINARIAS	0,64	0,0%	0,53	0,0%	0,53
CONTRIBUCION PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	3,88	0,0%	3,51	0,0%	3,19
COSTO ELABORACIÓN VINO					
INSUMOS	0,77	21,0%	0,64	0,0%	0,64
MANTENIMIENTO	0,68	21,0%	0,56	0,0%	0,56
ENERGIA	0,16	21,0%	0,13	32,0%	0,10
MANO DE OBRA	0,86	0,0%	0,86	29,0%	0,67
CONTRIB PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	2,50	0,0%	2,22	0,0%	1,99
COSTO FRACCIONAMIENTO VINO					
ENVASE	6,31	21,0%	5,21	0,0%	5,21
CORCHO O TAPA	-	21,0%	0,00	0,0%	0,00
ETIQUETA	-	21,0%	0,00	0,0%	0,00
CAPSULA	-	21,0%	0,00	0,0%	0,00
MO	0,09	0,0%	0,09	29,0%	0,07
CONTRIB PEVI	0,02	0,0%	0,02	0,0%	0,03
OTROS	-	21,0%	0,00	10,0%	0,00
	6,42		5,33		5,32
COSTO POR LITRO	12,80		11,06		10,50
COSTO POR BOTELLA	38,41		33,18		31,51

COSTO UNITARIO CON Y SIN IMPUESTO

PESOS DE 2017 POR LITRO DE VINO

VINOS BiB EXPORTACIÓN

COSTO UVA	CON IVA Y OTROS IMP.	IVA	SIN IVA CON OTROS T	OTROS IMPUESTOS	SIN IVA Y SIN OTROS IMP.
			POR KG. DE UVA		
MO COSECHA	0,36	0,0%	0,36	0,0%	0,36
MO EXPLOTACIÓN	1,02	0,0%	1,02	29,0%	0,79
COMBUSTIBLE	0,15	21,0%	0,12	32,0%	0,09
AGROQ. Y FERTILIZ.	0,68	21,0%	0,56	0,0%	0,56
OTROS	0,37	21,0%	0,31	0,0%	0,31
MAQUINARIAS	0,51	21,0%	0,42	0,0%	0,42
CONTRIBUCION PEVI	0,02	0,0%	0,02	0,0%	0,02
	3,11		2,81		2,55
COEF			1,25		
			POR LITRO VINO		
MO COSECHA	0,45	0,0%	0,45	0,0%	0,45
MO EXPLOTACIÓN	1,27	0,0%	1,27	0,0%	0,98
COMBUSTIBLE	0,18	0,0%	0,15	0,0%	0,11
AGROQ. Y FERTILIZ.	0,85	0,0%	0,70	0,0%	0,70
OTROS	0,47	0,0%	0,39	0,0%	0,39
MAQUINARIAS	0,64	0,0%	0,53	0,0%	0,53
CONTRIBUCION PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	3,88	0,0%	3,51	0,0%	3,19
COSTO ELABORACIÓN VINO					
INSUMOS	0,77	21,0%	0,64	0,0%	0,64
MANTENIMIENTO	0,68	21,0%	0,56	0,0%	0,56
ENERGIA	0,16	21,0%	0,13	32,0%	0,10
MANO DE OBRA	0,86	0,0%	0,86	29,0%	0,67
CONTRIB PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	2,50	0,0%	2,22	0,0%	1,99
COSTO FRACCIONAMIENTO VINO					
ENVASE	6,31	21,0%	5,21	0,0%	5,21
CORCHO O TAPA	-	21,0%	0,00	0,0%	0,00
ETIQUETA	-	21,0%	0,00	0,0%	0,00
CAPSULA	-	21,0%	0,00	0,0%	0,00
MO	0,09	0,0%	0,09	29,0%	0,07
CONTRIB PEVI	0,02	0,0%	0,02	0,0%	0,03
OTROS	-	21,0%	0,00	10,0%	0,00
	6,42		5,33		5,32
COSTO POR LITRO	12,80		11,06		10,50
COSTO POR BOTELLA	38,41		33,18		31,51

COSTO UNITARIO CON Y SIN IMPUESTO

PESOS DE 2017 POR LITRO DE VINO

VINOS GRANEL MERCADO INTERNO

COSTO UVA	CON IVA Y OTROS IMP.	IVA	SIN IVA CON OTROS T	OTROS IMPUESTOS	SIN IVA Y SIN OTROS IMP.
			POR KG. DE UVA		
MO COSECHA	0,36	0,0%	0,36	0,0%	0,36
MO EXPLOTACIÓN	1,02	0,0%	1,02	29,0%	0,79
COMBUSTIBLE	0,15	21,0%	0,12	32,0%	0,09
AGROQ. Y FERTILIZ.	0,68	21,0%	0,56	0,0%	0,56
OTROS	0,37	21,0%	0,31	0,0%	0,31
MAQUINARIAS	0,51	21,0%	0,42	0,0%	0,42
CONTRIBUCION PEVI	0,02	0,0%	0,02	0,0%	0,02
	3,11		2,81		2,55
COEF			1,00		
			POR LITRO VINO		
MO COSECHA	0,36	0,0%	0,36	0,0%	0,36
MO EXPLOTACIÓN	1,02	0,0%	1,02	0,0%	0,79
COMBUSTIBLE	0,15	0,0%	0,12	0,0%	0,09
AGROQ. Y FERTILIZ.	0,68	0,0%	0,56	0,0%	0,56
OTROS	0,37	0,0%	0,31	0,0%	0,31
MAQUINARIAS	0,51	0,0%	0,42	0,0%	0,42
CONTRIBUCION PEVI	0,02	0,0%	0,02	0,0%	0,02
	3,11	0,0%	2,81	0,0%	2,55
COSTO ELABORACIÓN VINO					
INSUMOS	0,30	21,0%	0,24	0,0%	0,24
MANTENIMIENTO	0,08	21,0%	0,07	0,0%	0,07
ENERGIA	0,08	21,0%	0,07	32,0%	0,05
MANO DE OBRA	0,06	0,0%	0,06	29,0%	0,05
CONTRIB PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	0,54	0,0%	0,46	0,0%	0,43
COSTO FRACCIONAMIENTO VINO					
ENVASE	-	21,0%	0,00	0,0%	0,00
CORCHO O TAPA	-	21,0%	0,00	0,0%	0,00
ETIQUETA	-	21,0%	0,00	0,0%	0,00
CAPSULA	-	21,0%	0,00	0,0%	0,00
MO	-	0,0%	0,00	29,0%	0,00
CONTRIB PEVI	-	0,0%	0,00	0,0%	0,03
OTROS	-	21,0%	0,00	10,0%	0,00
	0,00		0,00		0,03
COSTO POR LITRO	3,65		3,27		3,02
COSTO POR BOTELLA	3,65		3,27		3,02

COSTO UNITARIO CON Y SIN IMPUESTO

PESOS DE 2017 POR LITRO DE VINO

VINOS GRANEL EXPORTACIÓN

COSTO UVA	CON IVA Y OTROS IMP.	IVA	SIN IVA CON OTROS T	OTROS IMPUESTOS	SIN IVA Y SIN OTROS IMP.
			POR KG. DE UVA		
MO COSECHA	0,36	0,0%	0,36	0,0%	0,36
MO EXPLOTACIÓN	1,02	0,0%	1,02	29,0%	0,79
COMBUSTIBLE	0,15	21,0%	0,12	32,0%	0,09
AGROQ. Y FERTILIZ.	0,68	21,0%	0,56	0,0%	0,56
OTROS	0,37	21,0%	0,31	0,0%	0,31
MAQUINARIAS	0,51	21,0%	0,42	0,0%	0,42
CONTRIBUCION PEVI	0,02	0,0%	0,02	0,0%	0,02
	3,11		2,81		2,55
COEF			1,00		
			POR LITRO VINO		
MO COSECHA	0,36	0,0%	0,36	0,0%	0,36
MO EXPLOTACIÓN	1,02	0,0%	1,02	0,0%	0,79
COMBUSTIBLE	0,15	0,0%	0,12	0,0%	0,09
AGROQ. Y FERTILIZ.	0,68	0,0%	0,56	0,0%	0,56
OTROS	0,37	0,0%	0,31	0,0%	0,31
MAQUINARIAS	0,51	0,0%	0,42	0,0%	0,42
CONTRIBUCION PEVI	0,02	0,0%	0,02	0,0%	0,02
	3,11	0,0%	2,81	0,0%	2,55
COSTO ELABORACIÓN VINO					
INSUMOS	0,30	21,0%	0,24	0,0%	0,24
MANTENIMIENTO	0,08	21,0%	0,07	0,0%	0,07
ENERGIA	0,08	21,0%	0,07	32,0%	0,05
MANO DE OBRA	0,06	0,0%	0,06	29,0%	0,05
CONTRIB PEVI	0,03	0,0%	0,03	0,0%	0,03
	0,54	0,0%	0,46	0,0%	0,43
COSTO FRACCIONAMIENTO VINO					
ENVASE	-	21,0%	0,00	0,0%	0,00
CORCHO O TAPA	-	21,0%	0,00	0,0%	0,00
ETIQUETA	-	21,0%	0,00	0,0%	0,00
CAPSULA	-	21,0%	0,00	0,0%	0,00
MO	-	0,0%	0,00	29,0%	0,00
CONTRIB PEVI	-	0,0%	0,00	0,0%	0,03
OTROS	-	21,0%	0,00	10,0%	0,00
	0,00		0,00		0,03
COSTO POR LITRO	3,65		3,27		3,02
COSTO POR BOTELLA	3,65		3,27		3,02

ANEXO 2

Detalle de costos e ingresos de las simulaciones realizadas para la explotación integrada

Simulación explotación integrada

a) Sector en su conjunto

destino en el Anexo 1), el costo variable total de producción resulta:

De acuerdo a los costos de producción unitarios descriptos en apartados anteriores (y detallado por tipo de envase y

COSTO DE PRODUCCIÓN			
CON IVA Y OTROS IMPUESTOS			
	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	4.665.976.925	519.814.202	5.185.791.126
VARIETAL	4.979.663.771	2.590.615.552	7.570.279.323
BÁSICO	4.473.119.353	2.882.776.431	7.355.895.784
DAMAJUANA	395.926.342	109.136	396.035.478
TETRA	2.842.164.857	105.497.268	2.947.662.125
BIB	26.890.156	12.907.275	39.797.431
GRANEL	5.319.256	163.193.464	168.512.720
TOTAL	17.389.060.660	6.274.913.328	23.663.973.988

COSTO DE PRODUCCIÓN			
SIN IVA PERO CON OTROS IMPUESTOS			
	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	4.095.922.587	452.624.260	4.548.546.847
VARIETAL	4.266.510.468	2.257.860.960	6.524.371.428
BÁSICO	3.802.773.398	2.455.791.827	6.258.565.226
DAMAJUANA	341.152.573	94.038	341.246.611
TETRA	2.491.650.927	92.486.671	2.584.137.598
BIB	23.227.069	11.148.993	34.376.062
GRANEL	4.771.771	146.396.751	151.168.522
TOTAL	15.026.008.793	5.416.403.501	20.442.412.293

COSTO DE PRODUCCIÓN			
SIN IVA Y SIN OTROS IMPUESTOS			
	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	3.780.871.701	420.263.307	4.201.135.008
VARIETAL	4.045.372.069	2.094.104.624	6.139.476.693
BÁSICO	3.646.567.867	2.340.737.341	5.987.305.208
DAMAJUANA	325.065.007	89.603	325.154.610
TETRA	2.336.938.663	86.743.964	2.423.682.627
BIB	22.057.626	10.587.661	32.645.287
GRANEL	4.402.701	135.073.784	139.476.485
TOTAL	14.161.275.634	5.087.600.284	19.248.875.918

INGRESOS

EN PESOS SIN IVA

SIN RETENCIONES NI REINTEGROS

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	7.284.532.000	627.004.800	7.911.536.800
VARIETAL	7.444.960.000	3.118.240.860	10.563.200.860
BÁSICO	6.706.140.000	3.154.657.576	9.860.797.576
DAMAJUANA	627.975.000	175.662	628.150.662
TETRA	7.689.400.000	277.856.370	7.967.256.370
BIB	29.400.000	16.057.440	45.457.440
GRANEL	23.319.958	1.108.054.033	1.131.373.991
TOTAL	29.805.726.958	8.302.046.741	38.107.773.699

INGRESOS

EN PESOS CON IVA

SIN RETENCIONES NI REINTEGROS

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	8.814.283.720	627.004.800	9.441.288.520
VARIETAL	9.008.401.600	3.118.240.860	12.126.642.460
BÁSICO	8.114.429.400	3.154.657.576	11.269.086.976
DAMAJUANA	759.849.750	175.662	760.025.412
TETRA	9.304.174.000	277.856.370	9.582.030.370
BIB	35.574.000	16.057.440	51.631.440
GRANEL	28.217.150	1.108.054.033	1.136.271.182
TOTAL	36.064.929.620	8.302.046.741	44.366.976.361

ESQUEMA DE RETENCIONES Y REINTEGROS A LAS EXPORTACIONES

	RETENCIONES	REINTEGROS
ALTA GAMA	0,0%	6,0%
VARIETAL	0,0%	6,0%
BÁSICO	0,0%	6,0%
DAMAJUANA	0,0%	6,0%
TETRA	0,0%	6,0%
BIB	0,0%	6,0%
GRANEL	0,0%	6,0%

INGRESOS

EN PESOS SIN IVA

CON RETENCIONES Y REINTEGROS

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	7.284.532.000	664.625.088	7.949.157.088
VARIETAL	7.444.960.000	3.305.335.312	10.750.295.312
BÁSICO	6.706.140.000	3.343.937.031	10.050.077.031
DAMAJUANA	627.975.000	186.202	628.161.202
TETRA	7.689.400.000	294.527.752	7.983.927.752
BIB	29.400.000	17.020.886	46.420.886
GRANEL	23.319.958	1.174.537.275	1.197.857.233
TOTAL	29.805.726.958	8.800.169.545	38.605.896.504

INGRESOS			
EN PESOS SIN IVA CON RETENCIONES Y REINTEGROS			
	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	8.814.283.720	664.625.088	9.478.908.808
VARIETAL	9.008.401.600	3.305.335.312	12.313.736.912
BÁSICO	8.114.429.400	3.343.937.031	11.458.366.431
DAMAJUANA	759.849.750	186.202	760.035.952
TETRA	9.304.174.000	294.527.752	9.598.701.752
BIB	35.574.000	17.020.886	52.594.886
GRANEL	28.217.150	1.174.537.275	1.202.754.424
TOTAL	36.064.929.620	8.800.169.545	44.865.099.165

Finalmente, las devoluciones de IVA con motivo de las exportaciones resultan:

**DEVOLUCIÓN DE IVA
POR EXPORTACIONES**

ALTA GAMA	67.189.941
VARIETALES	332.754.592
BÁSICOS	426.984.604
DAMAJUANAS	15.098
TETRA	13.010.597
BIB	1.758.282
GRANEL	16.796.713
TOTAL	858.509.827

b) Bodega pequeña

De acuerdo a los costos de producción unitarios descriptos en apartados anteriores (y detallado por tipo de envase y destino en el Anexo 1), el costo variable total de producción resulta:

COSTO DE PRODUCCIÓN			
CON IVA Y OTROS IMPUESTOS			
	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	2.172.685	1.878.281	4.050.966
VARIETAL	7.191.623	6.258.470	13.450.093
BÁSICO	5.602.955	5.175.854	10.778.809
DAMAJUANA	0	0	0
TETRA	0	0	0
BIB	0	0	0
TOTAL	14.967.263	13.312.605	28.279.868

COSTO DE PRODUCCIÓN			
SIN IVA PERO CON OTROS IMPUESTOS			
	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	1.907.243	1.635.499	3.542.741
VARIETAL	6.161.688	5.454.594	11.616.282
BÁSICO	4.763.291	4.409.228	9.172.519
DAMAJUANA	0	0	0
TETRA	0	0	0
BIB	0	0	0
TOTAL	12.832.222	11.499.321	24.331.542

COSTO DE PRODUCCIÓN**SIN IVA Y SIN OTROS IMPUESTOS**

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	1.760.541	1.518.567	3.279.108
VARIETAL	5.842.320	5.058.987	10.901.308
BÁSICO	4.567.631	4.202.655	8.770.285
DAMAJUANA	0	0	0
TETRA	0	0	0
BIB	0	0	0
TOTAL	12.170.492	10.780.209	22.950.700

A su vez, los ingresos provenientes de la venta en planchada de la “canasta de producción” antes descripta resultan:

INGRESOS

EN PESOS SIN IVA

SIN RETENCIONES NI REINTEGROS

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	3.392.000	2.265.600	5.657.600
VARIETAL	10.752.000	7.533.120	18.285.120
BÁSICO	8.400.000	5.664.000	14.064.000
DAMAJUANA	0	0	0
TETRA	0	0	0
BIB	0	0	0
TOTAL	22.544.000	15.462.720	38.006.720

INGRESOS

EN PESOS CON IVA

SIN RETENCIONES NI REINTEGROS

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	4.104.320	2.265.600	6.369.920
VARIETAL	13.009.920	7.533.120	20.543.040
BÁSICO	10.164.000	5.664.000	15.828.000
DAMAJUANA	0	0	0
TETRA	0	0	0
BIB	0	0	0
TOTAL	27.278.240	15.462.720	42.740.960

ESQUEMA DE RETENCIONES Y REINTEGROS A LAS EXPORTACIONES

	RETENCIONES	REINTEGROS
ALTA GAMA	0,0%	6,0%
VARIETAL	0,0%	6,0%
BÁSICO	0,0%	6,0%
DAMAJUANA	0,0%	6,0%
TETRA	0,0%	6,0%
BIB	0,0%	6,0%

INGRESOS			
EN PESOS SIN IVA CON RETENCIONES Y REINTEGROS			
	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	3.392.000	2.401.536	5.793.536
VARIETAL	10.752.000	7.985.107	18.737.107
BÁSICO	8.400.000	6.003.840	14.403.840
DAMAJUANA	0	0	0
TETRA	0	0	0
BIB	0	0	0
TOTAL	22.544.000	16.390.483	38.934.483

INGRESOS SIMULADOS			
EN PESOS CON IVA CON RETENCIONES Y REINTEGROS			
	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	4.104.320	2.401.536	6.505.856
VARIETAL	13.009.920	7.985.107	20.995.027
BÁSICO	10.164.000	6.003.840	16.167.840
DAMAJUANA	0	0	0
TETRA	0	0	0
BIB	0	0	0
TOTAL	27.278.240	16.390.483	43.668.723

Finalmente, las devoluciones de IVA con motivo de las exportaciones resultan:

c) Bodegagrande

De acuerdo a los costos de producción unitarios descriptos en apartados anteriores (y detallado por tipo de envase y destino en el Anexo 1), el costo variable total de producción resulta:

**DEVOLUCIÓN DE IVA
POR EXPORTACIONES**

ALTA GAMA	242.782
VARIETALES	803.876
BÁSICOS	766.625
DAMAJUANAS	0
TETRA	0
BIB	0
TOTAL	1.813.284

COSTO DE PRODUCCIÓN			
CON IVA Y OTROS IMPUESTOS			
	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	16.974.102	13.206.662	30.180.764
VARIETAL	58.217.900	50.291.279	108.509.179
BÁSICO	49.025.859	48.523.627	97.549.486
DAMAJUANA	9.457.216	0	9.457.216
TETRA	3.696.211	0	3.696.211
BIB	0	0	0
TOTAL	137.371.288	112.021.568	249.392.856

COSTO DE PRODUCCIÓN**SIN IVA PERO CON OTROS IMPUESTOS**

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	14.900.332	11.499.600	26.399.933
VARIETAL	49.880.331	43.831.558	93.711.889
BÁSICO	41.678.797	41.336.514	83.015.310
DAMAJUANA	8.148.873	0	8.148.873
TETRA	3.240.371	0	3.240.371
BIB	0	0	0
TOTAL	117.848.704	96.667.672	214.516.376

COSTO DE PRODUCCIÓN**SIN IVA Y SIN OTROS IMPUESTOS**

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	13.754.226	10.677.421	24.431.647
VARIETAL	47.294.973	40.652.578	87.947.551
BÁSICO	39.966.768	39.399.887	79.366.655
DAMAJUANA	7.764.601	0	7.764.601
TETRA	3.039.169	0	3.039.169
BIB	0	0	0
TOTAL	111.819.737	90.729.887	202.549.623

A su vez, los ingresos provenientes de la venta en planchada de la “canasta de producción” antes descripta resultan:

INGRESOS**EN PESOS SIN IVA****SIN RETENCIONES NI REINTEGROS**

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	26.500.000	15.930.000	42.430.000
VARIETAL	87.040.000	60.534.000	147.574.000
BÁSICO	73.500.000	53.100.000	126.600.000
DAMAJUANA	15.000.000	0	15.000.000
TETRA	10.000.000	0	10.000.000
BIB	0	0	0
TOTAL	212.040.000	129.564.000	341.604.000

INGRESOS**EN PESOS CON IVA****SIN RETENCIONES NI REINTEGROS**

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	32.065.000	15.930.000	47.995.000
VARIETAL	105.318.400	60.534.000	165.852.400
BÁSICO	88.935.000	53.100.000	142.035.000
DAMAJUANA	18.150.000	0	18.150.000
TETRA	12.100.000	0	12.100.000
BIB	0	0	0
TOTAL	256.568.400	129.564.000	386.132.400

ESQUEMA DE RETENCIONES Y REINTEGROS A LAS EXPORTACIONES

	RETENCIONES	REINTEGROS
ALTA GAMA	0,0%	6,0%
VARIETAL	0,0%	6,0%
BÁSICO	0,0%	6,0%
DAMAJUANA	0,0%	6,0%
TETRA	0,0%	6,0%
BIB	0,0%	6,0%

INGRESOS

EN PESOS SIN IVA

CON RETENCIONES Y REINTEGROS

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	26.500.000	16.885.800	43.385.800
VARIETAL	87.040.000	64.166.040	151.206.040
BÁSICO	73.500.000	56.286.000	129.786.000
DAMAJUANA	15.000.000	0	15.000.000
TETRA	10.000.000	0	10.000.000
BIB	0	0	0
TOTAL	212.040.000	137.337.840	349.377.840

INGRESOS

EN PESOS SIN IVA

CON RETENCIONES Y REINTEGROS

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	32.065.000	16.885.800	48.950.800
VARIETAL	105.318.400	64.166.040	169.484.440
BÁSICO	88.935.000	56.286.000	145.221.000
DAMAJUANA	18.150.000	0	18.150.000
TETRA	12.100.000	0	12.100.000
BIB	0	0	0
TOTAL	256.568.400	137.337.840	393.906.240

DEVOLUCIÓN DE IVA
POR EXPORTACIONES

ALTA GAMA	1.707.062
VARIETALES	6.459.721
BÁSICOS	7.187.114
DAMAJUANAS	0
TETRA	0
BIB	0
TOTAL	15.353.896

ANEXO 3

Detalle de costos e ingresos de las simulaciones realizadas para la explotación primaria

Simulación explotación integrada

a) Sector en su conjunto

en apartados anteriores (y detallado en el Anexo 1), el costo

De acuerdo a los costos de producción unitarios descriptos

variable total de producción resulta:

COSTO DE PRODUCCIÓN			
CON IVA Y OTROS IMPUESTOS			
	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	6.026.260.516	0	6.026.260.516
VARIETAL	1.340.443.662	0	1.340.443.662
BÁSICO	3.246.043.363	0	3.246.043.363
TOTAL	10.612.747.541	0	10.612.747.541

COSTO DE PRODUCCIÓN			
SIN IVA PERO CON OTROS IMPUESTOS			
	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	5.458.777.748	0	5.458.777.748
VARIETAL	1.212.295.919	0	1.212.295.919
BÁSICO	2.936.560.037	0	2.936.560.037
TOTAL	9.607.633.704	0	9.607.633.704

COSTO DE PRODUCCIÓN			
SIN IVA Y SIN OTROS IMPUESTOS			
	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	4.942.881.505	0	4.942.881.505
VARIETAL	1.100.753.737	0	1.100.753.737
BÁSICO	2.667.179.987	0	2.667.179.987
TOTAL	8.710.815.229	0	8.710.815.229

A su vez, los ingresos provenientes de la venta a bodega de la “canasta de producción” antes descripta resultan:

INGRESOS			
EN PESOS SIN IVA			
SIN RETENCIONES NI REINTEGROS			
	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	6.993.938.250	0	6.993.938.250
VARIETAL	2.438.118.000	0	2.438.118.000
BÁSICO	6.269.325.658	0	6.269.325.658
TOTAL	15.701.381.908	0	15.701.381.908

INGRESOS

EN PESOS CON IVA

SIN RETENCIONES NI REINTEGROS

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	7.728.301.766	0	7.728.301.766
VARIETAL	2.694.120.390	0	2.694.120.390
BÁSICO	6.927.604.852	0	6.927.604.852
TOTAL	17.350.027.009	0	17.350.027.009

ESQUEMA DE RETENCIONES Y REINTEGROS A LAS EXPORTACIONES

	RETENCIONES	REINTEGROS
ALTA GAMA	0,0%	0,0%
VARIETAL	0,0%	0,0%
BÁSICO	0,0%	0,0%

INGRESOS

EN PESOS SIN IVA

CON RETENCIONES Y REINTEGROS

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	6.993.938.250	0	6.993.938.250
VARIETAL	2.438.118.000	0	2.438.118.000
BÁSICO	6.269.325.658	0	6.269.325.658
TOTAL	15.701.381.908	0	15.701.381.908

INGRESOS

EN PESOS CON IVA

CON RETENCIONES Y REINTEGROS

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	7.728.301.766	0	7.728.301.766
VARIETAL	2.694.120.390	0	2.694.120.390
BÁSICO	6.927.604.852	0	6.927.604.852
TOTAL	17.350.027.009	0	17.350.027.009

a) Finca pequeña

De acuerdo a los costos de producción unitarios descritos en apartados anteriores (y detallados en el Anexo 1), el costo variable total de producción resulta:

COSTO DE PRODUCCIÓN**CON IVA Y OTROS IMPUESTOS**

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	174.482	0	174.482
VARIETAL	130.574	0	130.574
BÁSICO	248.528	0	248.528
TOTAL	553.584	0	553.584

COSTO DE PRODUCCIÓN**SIN IVA PERO CON OTROS IMPUESTOS**

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	158.052	0	158.052
VARIETAL	118.091	0	118.091
BÁSICO	224.833	0	224.833
TOTAL	500.975	0	500.975

COSTO DE PRODUCCIÓN**SIN IVA Y SIN OTROS IMPUESTOS**

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	143.114	0	143.114
VARIETAL	107.226	0	107.226
BÁSICO	204.208	0	204.208
TOTAL	454.548	0	454.548

A su vez, los ingresos provenientes de la venta a bodega de la “canasta de producción” antes descrita resultan:

INGRESOS**EN PESOS SIN IVA
SIN RETENCIONES NI REINTEGROS**

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	5.400.000	0	5.400.000
VARIETAL	5.700.000	0	5.700.000
BÁSICO	9.600.000	0	9.600.000
TOTAL	20.700.000	0	20.700.000

INGRESOS**EN PESOS CON IVA
SIN RETENCIONES NI REINTEGROS**

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	5.967.000	0	5.967.000
VARIETAL	6.298.500	0	6.298.500
BÁSICO	10.608.000	0	10.608.000
TOTAL	22.873.500	0	22.873.500

ESQUEMA DE RETENCIONES Y REINTEGROS A LAS EXPORTACIONES

	RETENCIONES	REINTEGROS
ALTA GAMA	0,0%	0,0%
VARIETAL	0,0%	0,0%
BÁSICO	0,0%	0,0%

INGRESOS

EN PESOS SIN IVA

CON RETENCIONES Y REINTEGROS

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	5.400.000	0	5.400.000
VARIETAL	5.700.000	0	5.700.000
BÁSICO	9.600.000	0	9.600.000
TOTAL	20.700.000	0	20.700.000

INGRESOS

EN PESOS CON IVA

CON RETENCIONES Y REINTEGROS

	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN	TOTAL
ALTA GAMA	5.967.000	0	5.967.000
VARIETAL	6.298.500	0	6.298.500
BÁSICO	10.608.000	0	10.608.000
TOTAL	22.873.500	0	22.873.500

AGRADECIMIENTOS

La Corporación Vitivinícola Argentina quiere agradecer a las organizaciones y personas que hicieron posible el estudio “Impacto de la vitivinicultura en la economía argentina 2017”.

Autoridades de la Corporación Vitivinícola Argentina:

- Ángel Leotta – Presidente.
- Hilda Wilhelm de Vaieretti – Vicepresidente.
- Walter Bressia – Vicepresidente.

Instituciones que integran la Corporación Vitivinícola Argentina y sus respectivos representantes:

- Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas – Eduardo Sancho.
- Asociación de Viñateros de Mendoza – Eduardo Córdoba.
- Bodegas de Argentina – Walter Bressia.
- Cámara Argentina de Fabricantes y Exportadores de Jugo Concentrado – Fernando Morales.
- Cámara de Bodegueros de San Juan – Andrés Berzenkovich.
- Cámara de Productores Vitícolas de San Juan – José Molina.
- Cámara Riojana de Productores Agropecuarios – Mario González.
- Cámara Vitivinícola de San Juan – Ángel Leotta.
- Centro de Viñateros y Bodegueros del Este – Javier Palau.
- Federación de Cámaras Vitícolas Argentinas – Hilda Wilhelm de Vaieretti.
- Productores de Uvas de Mesas y Pasas – Mario Pulenta.
- Unión Vitivinícola Argentina – José Zuccardi.
- Representante por el sector privado de las demás provincias vitivinícolas: Raúl Fidelio.
- Gobierno de La Rioja – Fernando Rejal.
- Gobierno de Mendoza – Martín Kerchner.
- Gobierno de San Juan – Andrés Díaz Cano.
- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria – José Gudiño.
- Instituto Nacional de Vitivinicultura – Carlos Tizio.
- Representante por el sector privado de las demás provincias vitivinícolas: José Daniel Zelarayán.

Integrantes de la Mesa Ejecutiva de la Corporación Vitivinícola Argentina:

- Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas – Carlos Iannizzotto.
- Asociación de Viñateros de Mendoza – Matías Manzanares.
- Bodegas de Argentina – Juan Carlos Pina.
- Cámara Argentina de Fabricantes y Exportadores de Jugo Concentrado – Ricardo Paolucci.
- Cámara de Bodegueros de San Juan – Javier Coria.
- Federación de Cámaras Vitícolas Argentinas – Emiliano Palazzo.
- Gobierno de Mendoza – Alfredo Aciar.
- Gobierno de San Juan – Fioravante Da Rold.
- Unión Vitivinícola Argentina – Sergio Villanueva.

Equipo de la Corporación Vitivinícola Argentina:

- Gerencia General – Carlos Fiochetta.
- Unidad Técnica – Carla Martínez
- Monitoreo y evaluación – Agostina Lencinas.
- Pequeños productores – Mauricio Ortíz.
- Investigación, desarrollo e innovación – Virginia Furlani.
- Unidad Administración y Finanzas – Carina Lo Presti, Lorena Barzola, Laura Álvarez, Cristian Lucero y Pablo Carmona.
- Comunicación y Desarrollo Institucional – Adrián Bullones y María Andrea Alaniz.

Staff del Observatorio Vitivinícola Argentino:

Daniel Rada, Micaela Balbi, Leonardo Bruzzichessi, Darío Erquicia,
Mariano González, Paula Montalto, Germán Puga y Claudia Zeballos.

A la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo, en la figura de su Rectora, Esther Sánchez y a los investigadores Alejandro Trapé, Juan Pott Godoy Carlos Schestakow.

A la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas (ACОВI), en la figura de su presidente, Eduardo Sancho; su gerente, Carlos Iannizzotto, su coordinador institucional, Nicolás Vicchi; la coordinadora del Observatorio de Economías Regionales, María José Mescolatti, y a Emilia García.

A Pablo Silvestre, Marcelo Rodríguez (colaboración técnica), Daniel Cattaneo (diseño editorial, gráficos e infografías) y Mariano González (coordinación y edición de textos).

A los referentes, empresas e instituciones públicas y privadas que participaron de cada uno de los foros técnicos y de las jornadas estratégicas, como así también a las personas que con su aporte diario trabajan para lograr que la cadena de valor vitivinícola se posicione en forma sostenible entre las más destacadas del mundo.

Muchas gracias.

Este estudio, desarrollado por el Observatorio Vitivinícola Argentino, la Corporación Vitivinícola Argentina, la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo y la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas, con la participación de la Bolsa de Comercio de Mendoza, tiene como objetivo estimar la contribución de la cadena de valor vitivinícola a la economía argentina en el año 2017.

Para ello se utilizó la metodología de valor bruto de producción, valor agregado y consumo intermedio, además de estimarse variables como empleo, turistas y aporte impositivo de la cadena. El trabajo también contiene datos sobre exportaciones, superficie cultivada y ventas, entre otros.

Este trabajo tiene como antecedente una investigación realizada por el Fondo Vitivinícola Mendoza y la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo denominada "Impacto de la vitivinicultura en la economía argentina 2010".

CORPORACIÓN VITIVINÍCOLA ARGENTINA

Sarmiento 199, cuarto piso, Ciudad de Mendoza.
www.coviar.com.ar | comunicación@coviar.com.ar | +54
261 4203877

OBSERVATORIO VITIVINÍCOLA ARGENTINO

Sarmiento 199, séptimo piso, Ciudad de Mendoza.
observatorioVA.com | info@observatorioVA.com | +54
261 4496154