

A photograph of a vineyard with rows of grapevines under a clear blue sky. A red banner is overlaid on the top right of the image.

COSTOS DE PRODUCCIÓN PRIMARIA

AGOSTO 2020

El presente informe tiene como objetivo estimar los costos totales de producción para una finca tipo teniendo en cuenta los precios vigentes al mes de agosto¹.

Los supuestos considerados en cuanto a las características del productor son:

- ✓ Propietario de finca, dueño de tractor.
- ✓ Tamaño finca: 10 hectáreas (marco de plantación: 2,5 x 2,5, hileras por ha.: 44 x 90 mts.).
- ✓ Sistema de conducción: espaldero sin tela antigranizo.
- ✓ Se consideran cuatro tipos de productores: 1) Productor de uva tinta común con un rendimiento de 150 quintales por hectárea; 2) Productor de uva blanca común con un rendimiento de 200 quintales por hectárea; 3) Productor de uva tinta varietal Malbec con un rendimiento de 120 quintales por hectárea; 4) Productor de uva blanca varietal Chardonnay con un rendimiento de 150 quintales por hectárea.
- ✓ Período considerado: 1 año (ciclo productivo junio a abril). En el mes de mayo no se realizan tareas relevantes por lo que es un mes que no se considera en el ciclo productivo.
- ✓ Tareas del ciclo agrícola consideradas en cada mes:
 - Enero: Riego, tratamiento fitosanitario, repaso manejo de brotes.
 - Febrero: Riego, rastreo, sembrar vicia.
 - Marzo: Cosecha y acarreo, riego, fertilización.
 - Abril: Tratamiento fitosanitario, riego, erradicación.
 - Junio: Poda.
 - Julio: Atadura, mantenimiento y reposición de fallas.
 - Agosto: Laboreo de suelo, riego, incorporar vicia.
 - Septiembre: Riego.
 - Octubre: Fertilizar, desbrotar, controlar hormigas, tratamiento fitosanitario, aplicar herbicida, riego.
 - Noviembre: Tratamiento fitosanitario, fertilizar, riego.
 - Diciembre: Tratamiento fitosanitario, herbicida, riego, laboreo de suelo, cruzado de brotes, tratamiento contra botritis.
- ✓ Sin contratista.

¹ El presente informe ha sido elaborado con el asesoramiento técnico de la UEDC (Unidad Estratégica de Desarrollo Cooperativo). En especial, se agradece el trabajo de los ingenieros agrónomos Juan Garro y Daniel Massi.

- ✓ El productor entrega su uva a un establecimiento elaborador que se encarga de la elaboración y comercialización del producto. Por este servicio la bodega le cobra un porcentaje del vino obtenido, entregando al productor 0,60 litros por cada kilogramo de uva tinta ingresada y 0,58 por cada kilogramo de uva blanca.
- ✓ Tanto el vino tinto como el blanco obtenido se considera genérico, es decir, se emplean datos para vino de mesa o común. En el caso del precio de los vinos varietales se consideran los valores publicados por el Observatorio Vitivinícola Argentino (COVIAR).
- ✓ El flete de cosecha se contrata.
- ✓ Se considera un escenario de un productor que utiliza sólo pozo para el riego, con una contratación de potencia de 17 KW y un consumo anual de 38.382 kw/h anuales.
- ✓ Se consideran como costos administrativos el pago de cargas patronales, impuesto inmobiliario, impuesto a los débitos y créditos bancarios, y servicios (irrigación, electricidad, gestión contable e impositiva y asesoramiento técnico).
- ✓ Se calculan los costos totales de producción antes del pago de impuesto a las ganancias o monotributo (según corresponda) y netos de IVA.

1. Vino tinto genérico

a. Costos

El **costo de producción anual** de una hectárea ascendió en agosto a **\$131.006 (\$/ha)**. Sumando los costos administrativos y las amortizaciones, el **costo total de producción vitivinícola** de una hectárea en agosto fue de **\$195.339**.

	TOTAL por hectárea	TOTAL finca
COSTOS		
COSTO DE PRODUCCIÓN ANUAL	\$131.006	\$1.310.058
COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 48.664	\$486.637
COSTO TOTAL ANUAL S/AMORTIZACIONES	\$179.670	\$1.796.695
AMORTIZACIONES	\$15.669	\$156.695
COSTO TOTAL ANUAL CON AMORTIZACIONES	\$195.339	\$1.953.390

Fuente: elaboración propia.

	Agosto 2019		Agosto 2020		Var% interanual
	Costo total por ha	%	Costo total por ha	%	
Mano de obra*	\$76.193	57%	\$103.145	57%	35%
Maquinaria**	\$14.523	11%	\$19.156	11%	32%
Agroquímicos e insumos	\$30.634	23%	\$41.119	23%	34%
Impuestos y servicios***	\$13.273	10%	\$16.249	9%	22%
COSTO TOTAL S/AMORTIZACIÓN	\$134.623	100%	\$179.670	100%	33%

Fuente: elaboración propia.

* Incluye contribuciones y cargas patronales, vacaciones y salario anual complementario.

** Incluye gasoil y mantenimiento del tractor propio y acarreo de uva que es contratado a terceros.

*** Compuesto por irrigación, impuesto inmobiliario, impuesto a los débitos y créditos, energía eléctrica y servicios profesionales. No incluye IVA ni impuestos a las ganancias o monotributo según corresponda.

Si se clasifica el costo total sin amortizaciones por grandes rubros, se observa un incremento de 35% interanual en el costo de mano de obra, manteniendo su posición relativa en 57%. De la misma manera los insumos y agroquímicos utilizados en la producción muestran estabilidad en su peso relativo en los costos, representando el 23% y soportando un incremento del 34% interanual.

Por su parte, el costo en maquinaria y combustible se ha elevado un 32% interanual, explicando tanto en 2019 como en 2020, el 11% de los costos. En cuanto al ítem correspondiente a impuestos y servicios, las estimaciones muestran un incremento del orden del 22% interanual, disminuyendo su peso relativo desde 10% en 2019 a 9% en 2020.

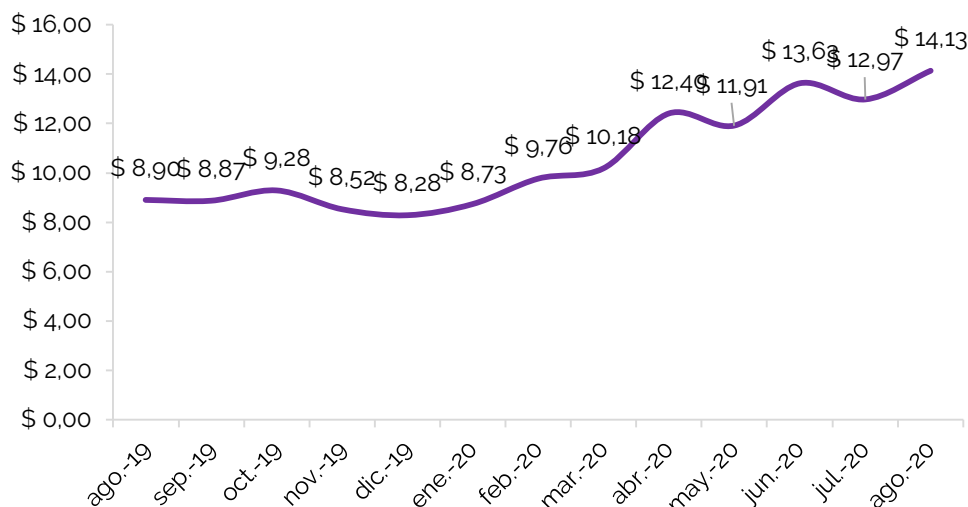
Clasificando el costo total sin amortizaciones por actividad se observa que la cosecha es la actividad que más peso relativo tiene en los costos, explicando el 17% de los mismos. En segundo lugar se ubican las curaciones y tratamientos (15%) y en tercero la actividad de riego (12%). En 2019 si bien se mantenía el mismo orden, la cosecha representaba el 19% de los costos, curaciones y tratamientos el 15% y el riego el 13% de los costos de producción.

b. INGRESOS

Para efectuar el cálculo de ingresos se toma de referencia el precio del vino calculado en base a la Bolsa de Comercio de Mendoza.

- Precio productor sin IVA: \$14,13 por litro².

Precio Vino Tinto Genérico sin IVA



Fuente: elaboración propia en base a Bolsa de Comercio de Mendoza.

El **ingreso del productor de vino tinto asciende a \$ 127.214 por hectárea**, netos de IVA.

	TOTAL por hectárea	TOTAL finca
INGRESOS		
INGRESO ANUAL	\$127.214	\$1.272.141
COSTOS		
COSTO TOTAL ANUAL	\$195.339	\$1.953.390
RESULTADO ANUAL	-\$68.125	-\$681.249

Fuente: elaboración propia.

Se estima que un productor que hace uso del pozo la actividad de riego tiene una **rentabilidad negativa de -\$68.125 por hectárea**. Para el caso de la escala de viñedo analizada, la pérdida es de \$681.249.

c. PUNTO DE EQUILIBRIO

A continuación se calculará cuál es el precio del vino o el rendimiento necesario para que los ingresos del productor igualen al menos los costos y se encuentre en una situación de equilibrio (Ingresos = Costos).

² Para el cálculo se toma el precio promedio ponderado para vino tinto genérico.

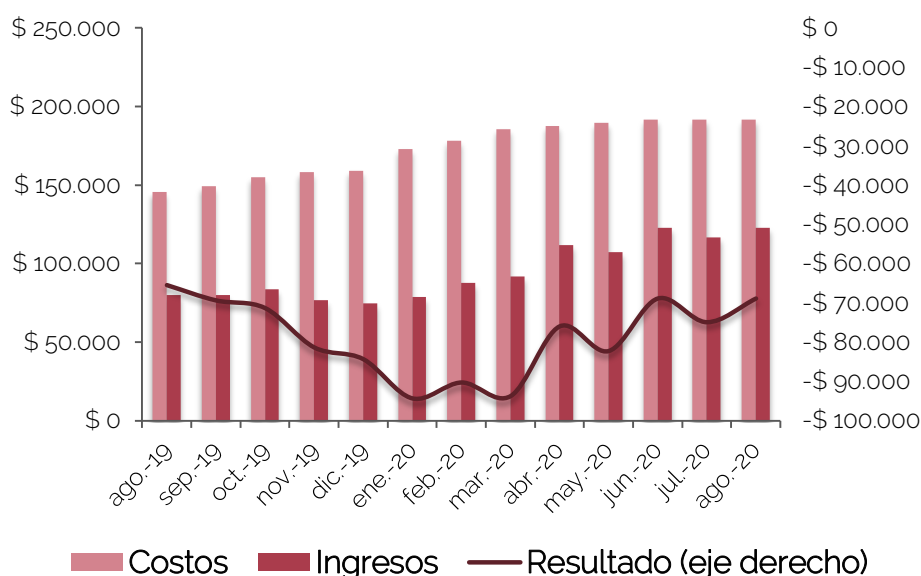
Punto de equilibrio	
Precio de vino actual (\$/litro)	\$ 14,13
Precio de vino requerido (\$/litro)	\$ 21,80
Variación respecto a la situación actual	54%
Rendimiento actual (qq/ha)	150
Rendimiento requerido (qq/ha)	264
Variación respecto a la situación actual	76%

Fuente: elaboración propia.

En el caso de este productor que riega mediante uso de pozo es necesario **aumentar el precio del litro de vino un 54% para lograr el equilibrio, pasando de los actuales \$14,13 por litro a \$21,80. De manera alternativa, el productor debería incrementar su rendimiento un 76%, desde 150 a 264 quintales por hectárea para equilibrar sus cuentas.**

El gráfico siguiente muestra la evolución de la valorización de los ingresos, costos y resultado por hectárea, considerando los precios vigentes de cada mes. Dichas valorizaciones se modifican en la medida que los precios del vino y de los insumos varían mes a mes. Este análisis permite llevar a cabo la comparación de la situación del productor primario en el transcurso del tiempo.

Vino Tinto Genérico



Fuente: elaboración propia.

En el último año se observa una tendencia a la recuperación en las cuentas del productor ya que si bien aún no ha logrado el equilibrio, en el 2020 los ingresos muestran un incremento mayor a los costos. Esto se puede explicar principalmente por el incremento en el precio del vino, el cual ha superado el aumento que han experimentado las distintas variables que componen los costos de producción. En agosto de 2019 los costos de producción superaban a los ingresos en 82% (resultado negativo por hectárea de \$64.495). Por su parte, en agosto de 2020, los costos superan a los ingresos en 56% (pérdida por hectárea de \$68.906), si bien el valor absoluto de la pérdida es mayor, la brecha entre ingresos y costos se ha reducido.

2. Vino Blanco Genérico

a. COSTOS

Para un productor de vino blanco común se estima un **costo de producción anual** por hectárea de **\$138.329 (\$/ha)**. Sumando costos administrativos y las amortizaciones, el **costo total** por hectárea en agosto fue de **\$204.300**.

Se distribuye durante el ciclo de la siguiente manera:

	TOTAL por hectárea	TOTAL finca
COSTOS		
COSTO DE PRODUCCIÓN ANUAL	\$138.329	\$1.383.293
COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 50.301	\$503.013
COSTO TOTAL ANUAL S/AMORTIZACIONES	\$188.631	\$1.886.306
AMORTIZACIONES	\$15.669	\$156.695
COSTO TOTAL ANUAL CON AMORTIZACIONES	\$204.300	\$2.043.001

Fuente: elaboración propia.

	Agosto 2019		Agosto 2020		Var%
	Costo total por ha	%	Costo total por ha	%	interanual
Mano de obra*	\$77.978	55%	\$104.407	55%	34%
Maquinaria**	\$16.431	12%	\$21.842	12%	33%
Agroquímicos e insumos	\$34.186	24%	\$45.757	24%	34%
Impuestos y servicios***	\$13.255	9%	\$16.625	9%	25%
COSTO TOTAL S/AMORTIZACIÓN	\$141.850	100%	\$188.631	100%	33%

Fuente: elaboración propia.

* Incluye contribuciones y cargas patronales, vacaciones y salario anual complementario.

** Incluye gasoil y mantenimiento del tractor propio y acarreo de uva que es contratado a terceros.

*** Compuesto por irrigación, impuesto inmobiliario, impuesto a los débitos y créditos, energía eléctrica y servicios profesionales. No incluye IVA ni impuestos a las ganancias o monotributo según corresponda.

En el último año, la mano de obra se incrementó un 34%, manteniendo constante su participación relativa en 55%.

El rubro de agroquímicos e insumos, por su parte, ha experimentado un incremento del 34% interanual, explicando el 24% de los costos tanto en 2019 como en 2020.

En cuanto a maquinarias y combustible su incremento interanual se estima en un 33%, representando el 12% de los costos de producción en 2020.

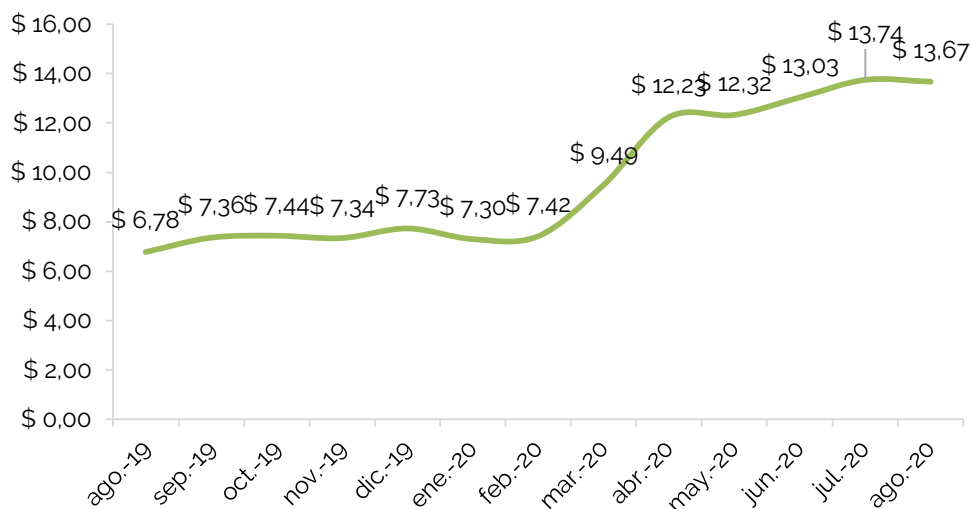
Por último, el rubro impuestos y servicios muestra un incremento interanual del 25%, manteniendo su participación relativa en los costos totales sin amortizaciones de 9% en 2020.

b. INGRESOS

Para efectuar el cálculo de ingresos se toma de referencia el precio del vino calculado en base a la Bolsa de Comercio de Mendoza.

- Precio productor sin IVA: \$13,67 por litro³.

Precio Vino Blanco Genérico sin IVA



Fuente: elaboración propia en base a Bolsa de Comercio de Mendoza.

El **ingreso anual de un productor de vino blanco genérico asciende a \$ 158.536 por hectárea**, netos de IVA.

³ El valor surge del precio promedio ponderado publicado por la BCM.

	TOTAL por hectárea	TOTAL finca
INGRESOS		
INGRESO ANUAL	\$158.536	\$1.585.360
COSTOS		
COSTO TOTAL ANUAL	\$204.300	\$2.043.001
RESULTADO ANUAL	-\$45.764	-\$457.641

Fuente: elaboración propia.

Los resultados muestran que un productor de vino blanco genérico enfrenta una **rentabilidad negativa de -\$45.764 por hectárea**. Si se considera una explotación de 10 hectáreas, la pérdida asciende a \$457.641.

c. PUNTO DE EQUILIBRIO

Se calcula a continuación el precio o rendimiento por hectárea necesario para que el productor pueda cubrir sus costos con los ingresos por la venta del vino.

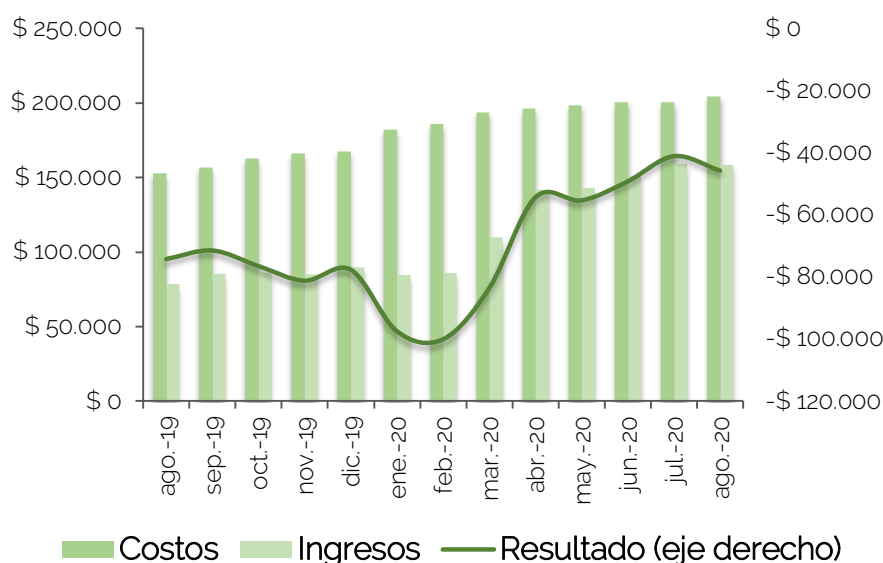
Punto de equilibrio	
Precio de vino actual (\$/litro)	\$13,67
Precio de vino requerido (\$/litro)	\$17,66
Variación respecto a la situación actual	29%
Rendimiento actual (qq/ha)	200
Rendimiento requerido (qq/ha)	284
Variación respecto a la situación actual	42%

Fuente: elaboración propia.

Un productor de vino blanco genérico requiere un precio de \$17,66 por litro, para que sus ingresos anuales iguales a sus costos. Esto implicaría la necesidad de que el precio de mercado actual se incremente un 29%.

De manera alternativa, si el precio por litro de vino se mantiene en los valores actuales el rendimiento por hectárea debería incrementarse un 42% desde los 200 quintales por hectárea, a 284 quintales por hectárea.

Vino Blanco Genérico



Fuente: elaboración propia.

Si se compara la situación actual con la estimada en agosto de 2019, se observa una recuperación en la situación del productor. Esto se da, al igual que en el caso del productor de vino tinto, por una recomposición en el precio de mercado durante 2020 que ha superado el incremento en los costos totales.

Es así que en agosto de 2019 los costos eran 94% superiores a los ingresos (pérdida de \$74.208 por hectárea), mientras que en agosto de 2020 si bien los costos superan a los ingresos, esta brecha se ha reducido al 29% (pérdida por hectárea de \$45.764).

Conclusiones

Los resultados de los modelos de explotaciones vitícolas analizados muestran una **situación de rentabilidad negativa** para ambos escenarios.

Se observa además un incremento interanual en los costos anuales de 33%, con una preponderancia de la mano de obra en su composición (56%), habiéndose incrementado un 34% en promedio respecto a la estimación de agosto de 2019 y manteniendo su peso relativo en los costos de producción. Por su parte, los costos en agroquímicos e insumos representan en promedio el 24% de los costos, con un incremento interanual de 34%.

En cuanto a la situación de los productores, **si bien se observa una recuperación en ingresos** debido a incrementos en los precios del vino, **se debe destacar que los productores se encuentran aún lejos de alcanzar el equilibrio**, requiriendo mayor precio o productividad para lograrlo. En el caso del **productor de vino tinto genérico se requiere un precio de \$21,80 por litro o bien un rendimiento por hectárea de 264 quintales** para alcanzar el equilibrio. En cuanto al **productor de vino blanco genérico el precio de equilibrio se estima en \$17,16 por litro o un rendimiento de 284 quintales por hectárea**.

Si se supone como uvas tintas comunes a todas las variedades tintas exceptuando las uvas Malbec y Cabernet Sauvignon, y como uvas blancas comunes a todas las existentes salvo las variedades Chardonnay, Sauvignon Blanc, Torrontés Riojano y Chenin, **los datos suministrados por el INV para la cosecha 2020 muestran que el rendimiento por hectárea promedio para uvas tintas comunes fue de 102 quintales, mientras que para blancas comunes fue de 90 quintales**. Estos valores evidencian que **los rendimientos reales han sido muy inferiores a los estimados en este estudio como necesarios para alcanzar el equilibrio a los precios actuales**.

Se debe hacer mención además a la disminución observada en el rendimiento por hectárea respecto al año pasado. En 2019 el promedio de rendimiento por hectárea de la variedad Bonarda en Mendoza fue de 128 quintales, mientras que en 2020 el rendimiento cayó a 117 quintales por hectárea (9% menos). La uva Pedro Giménez tuvo un rendimiento de 118 quintales por hectárea en 2019 y de 96 quintales por hectárea en 2020, una disminución de 18%.

Por su parte, si se consideran los valores de productividad promedio en la última cosecha para Bonarda y Pedro Gimenez, se estima una inversión necesaria de aproximadamente \$42.000 por hectárea para incrementar el rendimiento hasta el requerido para alcanzar el equilibrio (de 264 quintales por hectárea para tinto y 284 en blancos). Esto implicaría un incremento de 23% en el costo de producción anual.

Estos datos permiten contrastar la necesidad de incrementar el rendimiento por hectárea con la realidad observada en la última cosecha de caídas en la productividad.

A esto debe sumarse la **problemática existente de cara a la nueva cosecha en relación al requerimiento de mano de obra**. Dadas las restricciones de circulación interprovincial y la importancia que tienen estos trabajadores en la cosecha, se deberá trabajar en protocolos y mecanismos que permitan la llegada de aproximadamente 2.500 cosechadores requeridos por el sector cooperativo vitivinícola. Esto permitiría **asegurar una masa laboral suficiente para levantar la producción en tiempo y forma**, evitando pérdidas de producción que empeoren aún más la situación de los productores primarios.

Se advierte, en consecuencia, la **necesidad de que los precios pagados al productor continúen con la senda de crecimiento observada durante este año**, de manera de que acercar al productor al equilibrio, disminuyendo en contraparte, los rendimientos requeridos. Dados los precios de mercado existentes a Agosto, se estima que **para que los productores analizados alcancen el equilibrio en el mes de diciembre de 2020 el precio del tinto genérico debería incrementarse a un ritmo del 13% mensual y el del blanco genérico al 8% mensual**.

Desde ACOVI entendemos que si bien la problemática de la producción primaria requiere un abordaje desde diversos ángulos, **resulta prioritario en la actualidad trabajar en herramientas que permitan continuar con la recomposición de los precios pagados al productor primario**. En este sentido, **creemos que se debe avanzar en mecanismos que permitan la potenciación de la demanda, la diversificación de la oferta y la integración de la cadena productiva**:

- La Ley recientemente aprobada de creación del **Banco de Vinos** se plantea como una alternativa que permitiría el control de los stocks vínicos evitando excesos de oferta que impacten negativamente en precios.
- Se considera muy importante **avanzar nuevos acuerdos internacionales** que permitan incrementar el flujo exportado, lo cual se traducirá en una mayor

demanda de vinos que impactaría positivamente en el precio. Esto debe ser acompañado por un contexto cambiario favorable, con un tipo de cambio real competitivo y sostenible.

- Se debe **continuar potenciando el consumo interno**, promoviendo el consumo responsable y evitando que la recuperación observada durante este año se deba a un efecto meramente pandémico.
- **Potenciar nuevos esquemas asociativos otorgando beneficios diferenciales a aquellos actores que adopten relaciones de comercialización de mediano y largo plazo**, permitiendo entre otras cosas, establecer pautas claras de precio, actualización de los mismos y plazos de pago al productor primario. Estos beneficios planteados deben pensarse tanto para actores de distintos eslabones de la cadena, como así también horizontalmente entre actores del mismo eslabón.
- **Otorgar financiamiento e incentivos acordes a la realidad productiva** para la mejora de la producción en calidad y cantidad, propulsando la **incorporación de mecanización en la producción primaria**.
- Frente al desafío actual para hacer frente a la cosecha, entendemos que es una **oportunidad para potenciar el método de cosecha asistida o semi mecanizada** que brinda menos necesidad de mano de obra, mejor calidad de trabajo para el cosechador y mayores garantías para el productor.
- Asimismo, se debe **garantizar incrementos en góndola acordes a la variación en el poder adquisitivo del consumidor** de manera de contribuir a la sostenibilidad del precio pagado al productor.

Creemos que **acciones en este sentido contribuirán a la recomposición en los precios pagados al productor**, siendo este el primer paso para lograr un sector primario con perspectivas de crecimiento, inversión, generación de empleo y arraigo.