

01/11/21
D32
VI

MFN-104

Ren 39916

Tomo Resumen

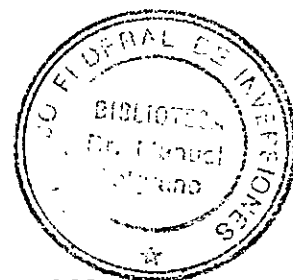
VI Consejo Federal de Inversiones

Competitividad de la Producción Regional

Industria Alimenticia. Sectores hortícola, frutihortícola y vitivinícola de Mendoza

Indice

1. Caracterización estratégica de las actividades correspondientes al sector manufacturero de origen hortícola, frutihortícola y vitivinícola de Mendoza.
2. Agroindustria
 - 2.1. La situación de la horticultura
 - 2.2. La situación de la fruticultura
 - 2.3. La Agroindustria desde la perspectiva del análisis microeconómico
 - 2.3.1. La muestra de empresas
 - 2.3.1.1. Empresas que no requieren de asistencia financiera
 - 2.3.1.2. Empresas con serias dificultades de competitividad
 - 2.3.1.3. Empresas con proyectos detectados y necesidad de asistencia financiera
 - 2.3.1.3.1. Síntesis descriptiva de empresas con iniciativas evaluadas
 - 2.3.1.3.2. Análisis económico y gestional de las empresas evaluadas



01/11/21
D32
VI

2.3.1.3.2.1 Situación actual

2.3.1.3.2.2 Situación futura

2.3.2. Evaluación sintética de los resultados de la muestra de empresas

2.4. Proyecciones de la muestra

2.5. Proyección a nivel del Sector.

Proyección de mínima

Proyección adicional

Proyección total

3. Vitivinicultura

3.1. La situación en perspectiva de la vinicultura provincial y nacional

3.2. El comercio exterior de vinos

3.3. La Industria Vitivinícola

3.3.1. La muestra de empresas

3.3.1.1. Empresas con Proyectos detectados

3.3.1.2. Empresas Sin proyectos detectados N° 13 y 14

3.3.2. Análisis económico y gestional de las empresas analizadas

3.3.2.1. Situación actual

3.3.2.2. Situación Futura

3.3.3. Proyecciones sectoriales de los resultados microeconómicos

3.3.3.1. Proyección de la muestra

3.3.3.2. Proyección del Sector

Consejo Federal de Inversiones

Competitividad de la Producción Regional

*Industria Alimenticia. Sectores hortícola, frutihortícola
y vitivinícola de Mendoza*

PEDRO DUDIUK Y ASOCIADOS

Directores: Pedro Dudiuk y Olga Alicia Giacomi
Consultores:

Oscar Vénere
Manuel Moreno
Leoncio Kubascek
Inés F. Romano
Carla Giacomi

1. Caracterización estratégica de las actividades correspondientes al sector manufacturero de origen hortícola, frutihortícola y vitivinícola de Mendoza.

Nuestro estudio ha abarcado la producción industrial de alimentos basados en la producción primaria agrícola.

La interdependencia y dimensión de la problemática productiva surge de la observación de los siguientes indicadores:

Indicadores de Interdependencia industria-producción agrícola en la provincia.

- i. La demanda manufacturera dirigida al sector agrícola, en forma directa a la producción de vid y frutales y, a parte de las hortalizas, impacta a más del 80% de la superficie cultivada en la provincia, ver el Cuadro 1.a. siguiente

Cuadro 1. a. Destino de la Superficie cultivada en la Provincia

Productos Cultivados	% de la Superficie Cultivada en Has.
Hortalizas	7,50
Frutales	28,20
Vid	51,60
Sub-total	87,30
Forrajeras	7,60
Forestales	5,10

Fuente: **Primer Censo Frutícola de Mendoza. 1992. Gobierno de Mendoza, pag./1**

Otro modo de indicar esta dimensión surge de computar el Valor Bruto de la Producción de origen hortícola, frutícola y vitícola, que está totalmente alineado a la superficie cultivada por actividad. Para 1992 según Cuadro 1.b., el valor bruto de la producción tuvo la siguiente composición y nivel:

Cuadro 1.b. Valor Bruto de la Producción

AÑO	HORTICULTURA	UVA	FRUTICOLA	TOTAL
1992				
En %	10,87%	59,14%	29,99%	100,00%
En miles	44124	240074	121753	405951

Fuente:Elaborado en base a La Economía de Mendoza. Anuario 1993-1994. Unión Comercial e Industrial de Mendoza. Elaborado por CRECER S.A.

Si bien el análisis de la evolución del valor de producción de las tres actividades es creciente tomando los últimos 10 años, hasta 1992 no ha podido repetirse el máximo nivel obtenido en 1986. Ver Cuadro 1.c.

El ritmo estuvo marcado por la fruticultura, viticultura y finalmente por la horticultura. No obstante el aumento relativo de la fruticultura, hasta el presente la viticultura continúa siendo la principal actividad productiva de la Provincia, donde una reconversión importante en los ochenta posibilitó que la menor producción física de uva se compensara con precios relativos más adecuados.

Cuadro 1.c. Evolución del Valor Bruto de Producción: 1983 = 100

AÑOS	HORTICULTURA	UVA	FRUTICOLA	TOTAL
1983	100,00	100,00	100,00	100,00
1984	127,32	136,91	114,64	131,42
1985	84,69	110,14	119,15	106,5
1986	112,53	219,79	213,35	197,33
1987	116,44	176,98	214,5	170,9
1988	92,51	71,17	210,91	97,82
1989	174,07	103,05	154,08	125,41
1990	117,26	48,2	141,08	76,88
1991	173,42	96,26	170,23	123,53
1992	85,71	145,56	294,92	157,53
1993	111,26	174,3	203,19	166,33

Fuente:Elaborado en base a La Economía de Mendoza. Anuario 1993-1994. Unión Comercial e Industrial de Mendoza. Elaborado por CRECER S.A.

- ii. De las divisas por exportaciones generadas actualmente a partir de la producción agrícola en la provincia de Mendoza, un 65% son de producción agrícola procesada por el sector manufacturero, ver el Cuadro 2 siguiente

Cuadro 2. Exportaciones de Mendoza de productos de origen agrícola

Productos	% de las Exportaciones
Frutas frescas	30,00
Conservas	20,00
Vinos	15,00
Sub-total	65,00
Hortalizas frescas	35,00

La significación de las exportaciones de Mendoza en el total nacional en estas actividades puede apreciarse del Cuadro 3

**Cuadro 3. Exportaciones de productos frutihortícolas y vitivinícolas
Enero-octubre de 1993**

PRODUCTO	MILES MENDOZA	U\$S NACIÓN	PART. - -%-
Horticultura			
legumbres frescas o refrigeradas	43923	75289	58,34
legumbres cocidas	235	441	53,24
legumbres secas o deshidratadas	2564	85478	3,00
legumbres en conserva	20134	33961	59,29
Fruticultura			
uvas y pasas	849	6941	12,23
manzana, pera, membrillo	4893	128163	3,82
frutas de hueso frescas	1592	1981	80,37
demás frutas frescas	158	649	24,34
frutas desecadas	8833	15177	58,20
frutas en conserva	796	12837	6,20
puré y pastas de fruta	2761	5605	49,26
jugos de fruta	4378	82871	5,28
vino	14892	25392	58,65
TOTAL	106008	474785	22,33

- iii. Las inversiones realizadas para modificar el contexto en el cual se realizan las actividades productivas han sido y continúan siendo muy significativas, baste mencionar que según datos del Gobierno Provincial: los canales realizados tienen una longitud de 8.000 Km., se han sistematizado y están bajo riego efectivo 350.000 Has, todos los accesos a la provincia poseen controles fitosanitarios para garantizar la calidad y seguridad alimentaria de la producción de la Provincia.

En síntesis: Gran interdependencia agroindustrial, importante generación de divisas por exportaciones y fuertes inversiones, son los atributos esenciales de las actividades objeto de nuestro estudio.

2. Agroindustria

El análisis de la producción se ha separado según la fuente de aprovisionamiento tenga carácter de producción anual o plurianual o sea en horticultura y fruticultura.

2.1. La situación de la horticultura

Contribuyendo aproximadamente con una décima parte de los productos agrícolas considerados para la Provincia de Mendoza, la horticultura es - dentro de la volatilidad que presentan los valores agrícolas - la actividad relativamente más estable considerando su producción y es altamente probable que el destino fundamentalmente manufacturero de su producción pueda explicar en parte este fenómeno.

Los principales productos son el ajo y el tomate, representando el 60% del valor de producción hortícola provincial, le siguen en importancia la cebolla, la papa y el pimiento.

Para evaluar la situación de este sector, en la actualidad expuesto como toda la producción mendocina a la competencia internacional abierta, es absolutamente conveniente hacer el análisis de la competitividad hortícola a nivel país.

En el siguiente Cuadro 4. se muestra la evolución de las exportaciones de productos hortícolas.

Cuadro 4. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE LEGUMBRES Y SUS PREPARADOS

PERÍODO 1988/93		-EN MILES DE DÓLARES-				
PRODUCTO	1988	1989	1990	1991	1992	1993(*)
LEGUMBRES Y SUS PREPARADOS	104763	167887	241397	243647	203980	234202
FRESCAS/REFRIGERADAS	83005	97159	177595	81308	70165	90346
COCIDAS/CONGELADAS	0	140	212	623	986	529
SECAS / DESHID / SALMUERA	1919	3081	3094	113848	100172	102574
EN CONSERVA / PREP.	19839	57507	60496	47868	32657	40753

(*) diez meses anualizados

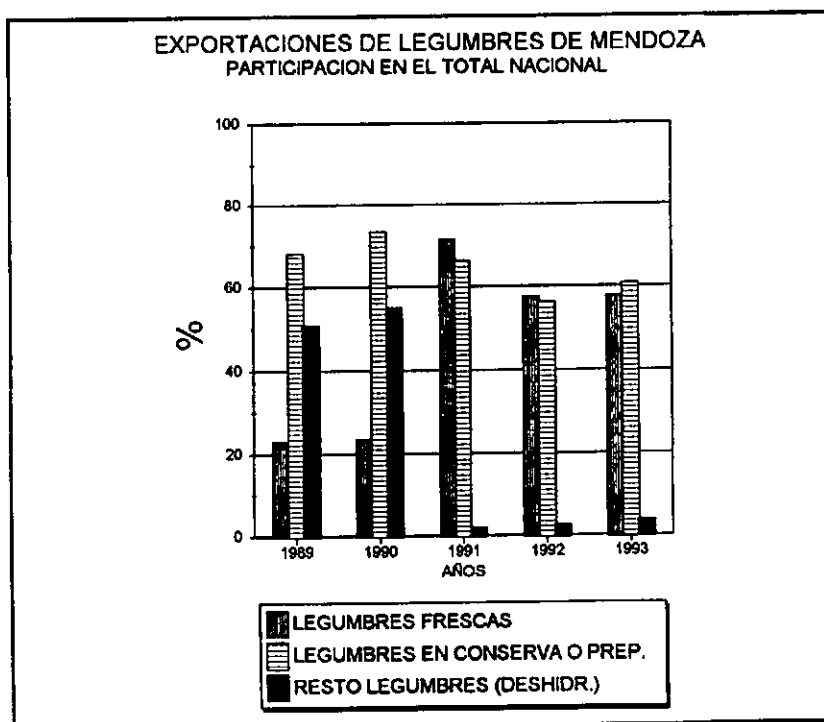
A nivel nacional el total de las exportaciones de legumbres y sus preparados registraron un importante aumento hasta 1990. Luego, esta última cifra se mantuvo, con algunos altibajos en los últimos años.

Las legumbres frescas perdieron participación relativa en el total, pasando de representar el 79% en 1988 al 39% en 1993

Las legumbres secas, deshidratadas o en salmuera fueron aumentando su participación desde el 1,8% en el año 1988 hasta cerca del 50% en 1992, año en que alcanzaron los 100,1 millones de dólares.

Las legumbres en conserva o preparadas pasan de 20 millones de dólares en 1988 a 40 millones en 1993, aún cuando el valor más elevado corresponde a 1990 con 60 millones de dólares.

Gráfico 1



En dicho contexto, la **fragilidad de la producción de Mendoza se hace evidente**. Ver Gráfico 1. Las exportaciones crecen en la producción que tiene menos dinamismo en la exportación nacional como son las legumbres frescas y decrece en las que aumentan más su salida al exterior como son las legumbres deshidratadas. Mas suavemente acontece con las conservas, en las que luego de llegar las exportaciones nacionales a \$ 60 millones en 1990 retrocede a \$40 millones y desciende la participación de

Mendoza desde el 70% al 61%.

Por otra parte, el total de las importaciones nacionales de legumbres y sus preparados que representaban el 5% de las exportaciones de esos productos en 1988, comienzan a registrar un aumento significativo a partir de 1991, coincidiendo con la mayor apertura de la economía argentina. Así para 1993 las mismas aumentaron en trece veces su nivel original, situándose en alrededor de 70 millones

de dólares anuales.

Según puede observarse en el siguiente Cuadro 5., que presenta la evolución de las importaciones argentinas, los aumentos se dieron tanto para los **productos frescos** como para los industrializados, **legumbres cocidas, secas, deshidratadas, o en salmuera y en conserva o preparadas**.

Las importaciones de **legumbres cocidas o congeladas** que eran prácticamente inexistentes hasta 1990, a partir de 1991 registran tasas de aumentos muy importantes, llegando en 1993 a 2,8 millones de dólares.

Cuadro 5. IMPORTACIONES ARGENTINAS DE LEGUMBRES Y SUS PREPARADOS

PERÍODO 1988/93

-EN MILES DE DÓLARES-

PRODUCTO	1988	1989	1990	1991	1992	1993(*)
LEGUMBRES Y SUS PREPARADOS	5266	1740	6831	11546	41724	69850
FRESCAS/REFRIGERADAS	4568	1435	4036	6559	8029	9458
COCIDAS/CONGELADAS	3	9	1	235	1655	2826
SECAS/DESHID/SALMUERA	180	284	409	917	3197	3500
EN CONSERVA/PREP.	515	12	1385	3834	28843	54066

(*) diez meses anualizados

Similar comportamiento se registró en las **importaciones de legumbres en conserva o preparadas**, marginales en los años 1988/89, registraron una importante expansión hasta llegar a alcanzar en 1993 los 54 millones de dólares.

Los aumentos de las importaciones de **legumbres cocidas o congeladas y de las conservas o preparadas**, fueron de mayor proporción respecto a sus respectivas exportaciones, en consecuencia, **el saldo comercial** disminuye al punto de que en

1992 ya es negativo para las legumbres cocidas y en 1993 también para las conservas.

El comportamiento de los precios medios de exportación

La evolución de los precios de exportación de las legumbres en sus distintas formas se presenta a continuación, en el Cuadro 6.

Hay una tendencia levemente favorable en productos frescos hacia Estados Unidos y la Unión Europea, y lo contrario acontece con el Mercosur. En cocidas-congeladas no hay definición de tendencia. En deshidratadas- o salmuera es creciente a EEUU y, hacia el Mercosur los precios son estables. En conservas hay estabilidad con alzas y bajas poco relevantes entre países.

Cuadro 6. PRECIOS PROMEDIOS DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS DE LA PROVINCIA DE MENDOZA - En U\$S/Kg.

PRODUCTO/PAÍS/REGIÓN	1989	1990	1991	1992	1993
----------------------	------	------	------	------	------

LEGUMBRES FRESCAS

MERCOSUR	0,93	1,78	0,90	0,58	0,71
UNIÓN EUROPEA	0,99	1,31	1,48	1,22	1,27
ESTADOS UNIDOS	1,05	1,22	1,44	1,19	1,24
CHILE					1,14
RESTANTES PAÍSES	0,81	1,14	1,11	0,56	0,97

LEGUMBRES COCIDAS/CONGELADAS

MERCOSUR			0,8	1,2	0,85
CHILE					0,61

Cuadro 6. Continuación

PRODUCTO/PAÍS/REGIÓN	1989	1990	1991	1992	1993
----------------------	------	------	------	------	------

LEGUMBRES SECAS DESHIDRATADAS EN SALMUERA

MERCOSUR	4,28	3,75	3,32	1,59	3,70
ESTADOS UNIDOS	0,72	2,25	5,26	1,39	2,01
CHILE	0,53	3,47	2,83
UNIÓN EUROPEA	2,35	1,30	0,91
RESTANTES PAÍSES	7,33	3,00	2,29	2,68	2,94

LEGUMBRES EN CONSERVA O PREPARADAS

MERCOSUR	0,85	1,03	0,98	0,95	0,98
CHILE	0,97	1,08	1,30	0,95	0,94
MÉXICO	0,78	0,92	1,01	1,20	1,19
ESTADOS UNIDOS	0,87	0,55	0,67	0,72	1,24
UNIÓN EUROPEA	0,86	1,35	1,20	0,84	0,91

Si asociamos el destino eminentemente industrial de la producción hortícola mendocina a la evolución comercial externa descrita hemos de concluir que la situación de esta actividad es en la actualidad muy crítica, ya que simultáneamente existe:

importante crecimiento de las importaciones

pérdida de ventas al exterior y,

sin mejoras evidentes en los precios unitarios,

todo lo cual indica claramente la necesidad de optar por disminuciones de costos y aumentos en la calidad de los productos antes que por ganancias en aumentos de precios unitarios.

2.2. La situación de la fruticultura

Para esta actividad no puede dejar de considerarse que las condiciones climáticas son muy adversas, y en consecuencia la obtención de producción destinada a venta en fresco en condiciones de calidad y presentación que exige el mercado actual requieren de inversiones para el combate de la inclemencia del tiempo que superan el valor de las hectáreas implantadas. Esto es una restricción a la producción que determina que el destino sea eminentemente manufacturero minimizándose de tal modo el riesgo económico de la provincia.

Según puede verse en el Cuadro 7 siguiente, la transformación y conservación de los productos agrícolas es altamente necesaria a la luz de la elevada proporción de la superficie implantada sin defensa contra la inclemencia climática.

Cuadro 7. Superficies con plantaciones frutales de algunas especies

Especie	Con defensa	Sin defensa	Sin información	Total
Hectáreas				
Manzano	2868	7529	185	10582
Peral	1646	5151	374	7171
Membrillero	127	1438	134	1699
Duraznero	5140	11512	851	17503
Ciruelo	2337	12627	1188	16152
Damasco	484	2169	148	2801
Cerezo	354	1212	78	1644
Almendro	696	1026	121	1843
Total	13653	42665	3080	59397
Total en %	22.99	71.83	5.18	100.00

Fuente: Censo Provincial de 1992

La dinámica de inversiones de la producción primaria está demostrada en la evolución de las superficies implantadas entre el período 1988 (Censo Nacional Agropecuario) y 1992 (Censo Provincial). Ver Cuadro 8.

Cuadro 8. Superficie implantada de frutales

En Hectáreas

Censo	Monte	Aislado	Total
Año 1988	56845	8959	65804
Año 1992	70060	9956	80016
Variación Ha.	13215	997	14212
Variación %	23,50	11,13	21,60

Fuente:Elaborado en base al Censo Provincial de 1992

Este fuerte aumento de la plantación neta (5 % anual) a su vez es más especializado en la producción de frutales puesto que el monte compacto puro o coasociado (+23,50%) ha crecido el doble que el monte frutal aislado intercalado o en cortinas (+11,13%).¹

Por otro lado, debe contemplarse que esta tasa de aumento de superficie neta está comprometiendo crecientemente a los productores en la medida que el ritmo de implantación anual del período intercensos en general supera el ritmo de implantación del año 1988 (Censo Nacional) y del que puede estimarse teniendo en cuenta la edad promedio de los montes de hasta diez años atrás o sea desde los cinco años anteriores a 1988.

Ello puede verse en el siguiente Cuadro 9 donde se compara el aumento de implantación por especie en el período 1989-1992 respecto tanto de la implantación del año 1988 y de la estimada para los cinco años anteriores en promedio. Este promedio de los cinco años anteriores al Censo surge de la edad implícita del monte que en el censo de 1992 registra más de 6 y hasta 10 años.

¹Los productos en los que predomina la proporción de plantación aislada son el membrillo con un 33%, y el olivo con el 42 % de la superficie total implantada de cada uno respectivamente. En los otros productos la proporción es muy baja

Cuadro 9. Plantación años 1989-1992: Índices del aumento relativo de la superficie implantada, por especie

Principales Especies Implantadas	Veces de Aumento de superficie implantada respecto de 1988	Veces de aumento respecto de los 6 años anteriores a 1988
manzano	1,5	1,59
Peral	1,3	1,3
Membrillero	1,4	2,04
Duraznero no Identificado..	1,8	2,25
Duraznero Industrial.	1,5	2,18
Duraznero Consumo.	1,4	1,68
Ciruelo Industrial.	2,5	2,14
Ciruelo Consumo	2	3,43
Damasco	2,6	1,76
Cerezo	1,1	2,11
Almendro	0,7	0,87
Nogal	0,6	1,67
Olivo conserva	4,7	4,34
Total	1,6	1,95

Fuente: Elaborado en base a información del **Censo Provincial 1992**

El promedio de superficie implantada por año en el período 1989-1992 es 1,6 veces el del año 1988 y de 1,95 veces el de la implantación anual promedio de todas las especies de los cinco años anteriores a 1988.

En general las especies que más han crecido tienen una mayor utilización en el mercado industrial.

El censo provincial es también muy ilustrativo de la conducta inversora de los productores de frutales en el sentido de que la reconversión es uno de los motivos del incremento de la superficie implantada. Ello surge de la comparación de edades de plantación intercensal cuando se compara el aumento del monte compacto puro de 13215 hectáreas con el monte de edad entre 0 y cuatro años el

que asciende a 22064 hectáreas indicando que se han reimplantado 8849 hectáreas.

Una consecuencia directa de esta conducta es la mayor juventud de los actuales bosques y la proyección creciente que puede hacerse de la oferta de frutas a partir de la presente campaña. Ver el Cuadro 10, elaborado en base al Censo Provincial de 1992.

La composición y edad de los montes frutales es claramente un indicador de la gran interdependencia entre los productores y la industria de la conserva y deshidratado y en menor magnitud de los establecimientos de empaque para fresco². Martín y Tersoglio (citados), estiman que cuando ingresen al mercado de fresco los duraznos y nectarinas la oferta aumentará en un 100% y algo similar ocurrirá con la oferta a la industria.

Cuadro 10. Superficie implantada a 1992 con menos de 6 años

Especie	En %
manzano	27,6
Peral	33
Membrillero	52,3
Duraznero no Identificado	46,7
Duraznero Industrial	36
Duraznero Consumo	49,7
Ciruelo Industrial	46,4
Ciruelo Consumo	72,8
Damasco	20
Cerezo	51,6
Almendro	40,4
Nogal	16,2
Olivo conserva	9,5

Fuente: Elaborado en base a información del **Censo Provincial 1992**

²Es muy ilustrativo el análisis pormenorizado del trabajo de G. Martín y E. Tersoglio: "FRUTOS DE CAROZO: PROYECCIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE DE MENDOZA DESTINADA AL MERCADO EN FRESCO". INTA. N° 2 Serie C.

Comercio exterior de origen frutícola: Exportaciones

En cuanto al comercio exterior de la fruticultura, la argentina en los últimos años presenta la siguiente evolución.

En lo que se refiere a las exportaciones, en conjunto éstas han aumentado desde \$ 273 millones a \$ 370 millones y la composición que se presenta en el Cuadro 11, permite inferir que son pocos los productos que no muestran tal tendencia, a saber: puré y pastas de frutas que se estancan, y frutas de hueso frescas/secas que disminuyen.

Los más dinámicos son los cítricos; uvas y pasas, frutas de cáscara; en tanto que manzana-peras-membrillo con buena performance hasta 1992 por las dificultades con las ventas a la Unión Europea retroceden en 1993.

Cuadro 11 EXPORTACIONES ARGENTINAS DE FRUTAS Y SUS PREPARADOS

PERÍODO 1988/93

-EN MILES DE DÓLARES-

PRODUCTO	1988	1989	1990	1991	1992	1993(*)
FRUTAS Y SUS PREPARADOS	272362	269837	375796	434637	636992	369604
CÍTRICOS FRESCOS/SECOS	44234	39456	54835	73898	74561	64276
UVAS Y PASAS	6084	9790	13121	12400	10105	8330
FRUTAS DE CASCARA FRES./SECAS	70	196	330	8	118	244
MANZANA/PERA/MEMBRILLO	107273	103693	137537	177069	202441	153796
FRUTAS DE HUESO FRES./SECAS	3873	2764	3915	4199	4275	2377
DEMÁS FRUTAS FRESCAS/SECAS	321	489	407	685	749	779
COCIDAS O CONGELADAS	57	142	234	45	14	16
DESECADAS	11188	11068	12839	15332	16027	18212
EN CONSERVA O PREPARADAS	8957	9994	18420	11891	20348	15404
PURÉ/PASTAS DE FRUTAS	7533	5057	7301	3165	9514	6726
JUGOS DE FRUTAS	82772	87188	126855	135844	197841	99445

(*) diez meses anualizados

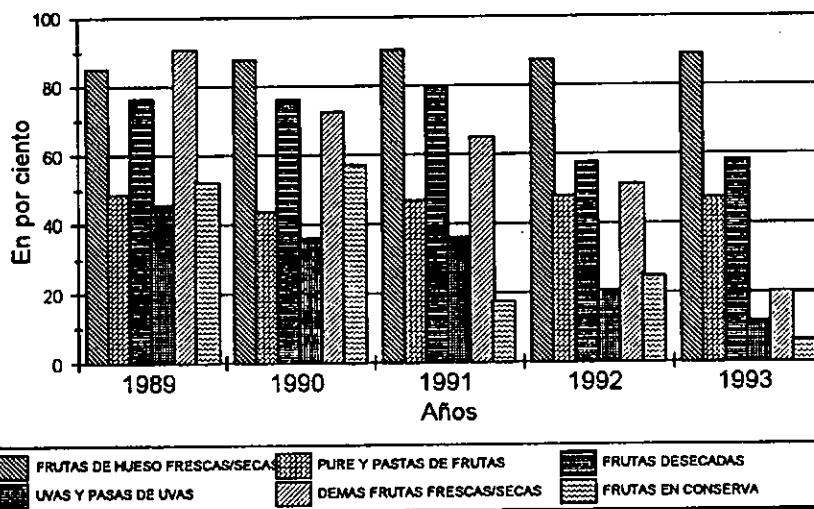
Un somero análisis del Gráfico 2 permite correlacionar el efecto en Mendoza de la evolución mencionada a nivel país.

En algunos productos en los que la exportación se ha estancado o disminuido, como son: puré y pastas de fruta y frutas de hueso frescas-secas

respectivamente, Mendoza participa en forma estable con el 80% y casi el 50% de las Exportaciones Argentinas del período 1989-1992.

Gráfico 2

Exportaciones de Origen Frutícola
Evolución participación de Mendoza



Pero también puede observarse una particularmente severa situación con relación a las exportaciones de frutas en conserva.

En estos productos ha aumentado el nivel de las exportaciones a nivel nacional, mientras que la participación de Mendoza ha descendido en el período mencionado desde un 50% a menos del 10%.

Por su parte en frutas desecadas, que a nivel de país tienen una duplicación de exportaciones en el período, Mendoza pierde algo de participación ya que va del 78% al 60% aproximadamente.

Algo similar aunque con más intensidad ocurre con uvas y pasas.

Importaciones

Con relación al efecto de las importaciones, a nivel nacional, hay que destacar que el desplazamiento de producción interna se da mayormente por un importante ingreso de frutas sustitutivas de las que estamos analizando como las demás frutas que pasan de \$1,5 millones a \$63 millones. En otros rubros el incremento si bien se da no tiene la misma envergadura. Ver Cuadro 12.

Pero, a nivel de la provincia de Mendoza, las importaciones están afectando específicamente y principalmente el mercado de las frutas de hueso cuyas importaciones de no tener ninguna significación pasaron a \$ 9 millones, también al mercado de las conservas de frutas que han ido de \$1,0 millones a \$ 48

millones, al de los puré y pastas de frutas que pasaron de \$0,2 millones a \$ 2,8 millones, y al de las cocidas o congeladas que han ido de \$ 0,1 millones a \$ 4,3 millones.

Es evidente el impacto de las importaciones en la producción de valor unitario alto y en aquellos bienes en los que el grado de industrialización es elevado.

**Cuadro 12. IMPORTACIONES ARGENTINAS DE FRUTAS Y SUS PREPARADOS
PERÍODO 1988/93
-EN MILES DE DÓLARES-**

PRODUCTO	1988	1989	1990	1991	1992	1993(*)
FRUTAS Y SUS PREPARADOS	26392	26210	36243	77832	118852	166176
CÍTRICOS	0	0	66	68	1479	1097
UVAS Y PASAS	41	11	23	416	2682	4566
FRUTAS DE CASCARA FRES./SECAS	22159	23751	28634	52098	15499	14841
MANZANA/PERA/MEMBRILLO	0	0	0	792	981	2509
FRUTAS DE HUESO FRES./SECAS	8	14	2431	3580	3527	9142
DEMÁS FRUTAS FRESCAS/SECAS	1580	765	866	5453	53516	62623
COCIDAS O CONGELADAS	112	82	218	1576	2032	4386
DESECADAS	0	0	77	33	50	152
EN CONSERVA O PREPARADAS	1129	1333	2874	12967	32279	48045
PURÉ / PASTAS DE FRUTAS	179	3	35	225	1221	2738
JUGOS DE FRUTAS	184	251	20	624	5585	6078

(*) diez meses anualizados

Precios medios de las exportaciones

Con relación a los precios medios de las exportaciones puede observarse que los mismos **han aumentado** en forma generalizada tanto con relación a productos como a países, con la **excepción** fundamentalmente de los **jugos** cuyo precio medio ha decrecido. Ver Cuadro 13.

Este es un indicador elocuente de que las exportaciones se están dirigiendo a mercados más exigentes con productos de mayor calidad y que por lo tanto requieren de mayor inversión de todos los agentes productivos e industriales para lograrlo.

**Cuadro 13. PRECIOS PROMEDIOS DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS
DE LA PROVINCIA DE MENDOZA. -En U\$S/Kg.**

PRODUCTO/PAÍS/REGIÓN	1988	1989	1990	1991	1992	1993
----------------------	------	------	------	------	------	------

UVAS Y PASAS

UNIÓN EUROPEA	0,67	0,49	0,56	0,82	0,94	1,17
MERCOSUR	0,68	0,76	0,77	0,89	1,12	1,25
ESTADOS UNIDOS	0,82	0,62	0,62	0,75	1,97	2,58
CHILE	-	0,72	-	-	1,10	-
MÉXICO	-	-	0,99	-	-	-
RESTANTES PAÍSES	0,56	0,48	0,57	1,00	1,12	1,75

MANZANA/PERA/MEMBRILLO

UNIÓN EUROPEA	0,35	0,26	0,31	0,46	0,57	0,55
MERCOSUR	0,33	0,32	0,36	0,52	0,53	0,50
ESTADOS UNIDOS	0,35	0,25	0,33	0,52	0,58	0,55
CHILE	0,32	0,58	0,23	0,48	-	0,51
RESTANTES PAÍSES	0,28	0,21	0,25	0,41	0,55	0,53

**FRUTAS DE HUESO
FRESCAS/SECAS**

UNIÓN EUROPEA	1,41	1,04	1,10	1,61	1,00	1,38
MERCOSUR	0,87	0,81	0,79	0,99	0,99	0,98
ESTADOS UNIDOS	-	-	-	1,00	-	-
RESTANTES PAÍSES	0,96	0,97	1,60	2,01	1,06	-

DEMÁS FRUTAS FRESCAS/SECAS

UNIÓN EUROPEA	0,64	0,58	0,68	0,80	0,89	0,88
MERCOSUR	0,86	1,01	0,99	1,57	1,74	1,67
ESTADOS UNIDOS	1,00	1,03	-	1,00	2,66	-
RESTANTES PAÍSES	2,00	1,19	1,30	-	0,88	-

Cuadro 13. Continuación

FRUTAS DESECADAS

UNION EUROPEA	0,88	1,07	1,36	1,85	1,97	2,18
MERCOSUR	0,76	1,19	1,32	1,34	1,52	1,61
ESTADOS UNIDOS	1,86	1,36	1,64	2,01	2,92	2,60
MEXICO	0,94	1,47	1,75	1,29	2,49	2,02
CHILE	0,93	0,59	0,77	0,73	1,67	0,61
RESTANTES PAISES	1,33	1,21	1,78	1,90	2,13	2,36

FRUTAS EN CONSERVA O PREP.

UNION EUROPEA	0,58	0,63	0,59	0,69	0,73	0,87
MERCOSUR	0,58	0,71	0,79	1,10	0,98	1,34
ESTADOS UNIDOS	0,52	0,60	0,65	0,82	0,82	1,00
MEXICO		0,63	0,63	0,76	0,86	0,96
CHILE	0,55	0,74	0,69	0,92	0,83	1,01
RESTANTES PAISES	0,82	0,80	0,64	0,81	0,89	0,96

PURE Y PASTAS DE FRUTAS

UNION EUROPEA	0,90	0,73	0,77	0,99	1,05	1,10
MERCOSUR	1,19	1,00	0,95	1,67	0,85	1,15
ESTADOS UNIDOS	0,81	0,85	0,79	1,18	0,41	0,85
MEXICO	0,80	0,62	0,73	0,93	0,82	0,80
CHILE	0,84	0,83	0,66	1,60	0,87	1,12
RESTANTES PAISES	0,83	0,75	0,75	0,86	1,05	1,07

JUGOS DE FRUTAS

MERCOSUR	1,19	1,00	0,95	1,67	0,85	1,15
ESTADOS UNIDOS	0,81	0,85	0,79	1,18	0,41	0,85
MEXICO	0,80	0,62	0,73	0,93	0,82	0,80
CHILE	0,84	0,83	0,66	1,60	0,87	1,12
RESTANTES PAISES	0,83	0,75	0,75	0,86	1,05	1,07

2.3. La Agroindustria desde la perspectiva del análisis microeconómico

Este sector está fuertemente exigido por la apertura de la economía argentina, incluyendo los dumpings comprobados de productos originarios de países de la Unión Europea y, las fuertes trabas a las importaciones de la propia Unión Europea, pero tiene grandes perspectivas en el Mercosur.

El abastecimiento de la materia prima regional para la industria mendocina no solo está garantizado sino que ha de aumentar en los productos frutícolas fuertemente tanto para la industria de empaque cuanto para la de conservas, puré y pastas.

La posibilidad de acceder a productos de alto precio en esta industria está muy acotada por la fuerte competencia internacional con firmas propietarias de marcas muy impuestas y con facturaciones muy elevadas y que tienden aún a concentrarse. Este fenómeno se agrava en momentos en que el acceso de países de desarrollo mediano de la Unión Europea suman a las ventajas interiores de las barreras comerciales comunitarias los importantes subsidios en la exportación en momentos de oferta excedente de producción de materia prima no coyuntural.

No obstante, se considera de aplicarse en estas actividades las características de regionalización productiva y tipificación que ya se está observando en la provincia para el vino, simultáneamente con políticas adecuadas de comercialización y logística, y además con nuevos desarrollos tecnológicos, se podrá enfrentar en mejores condiciones este contexto y con una dinámica de consumo internacional menos deprimida que la reciente, dada la calidad de la producción existente en la provincia.

2.3.1. La muestra de empresas

El análisis realizado en las empresas industriales de esta actividad ha cubierto el siguiente espacio

Número de empresas	Última Facturación	Cantidad de Empleados
15	\$73.883.254.0	1056

La representatividad implícita de esta muestra es del 17,0 % medida en términos de facturación, puesto que nuestra estimación de la facturación total de la actividad realizada en la provincia es de \$ 440,0 millones.

Yendo al caso particular de la situación de las empresas, debemos señalar que la misma es variada, y la hemos agrupado de acuerdo con la siguiente presentación:

2.3.1.1. Empresas que no requieren de asistencia financiera

En nuestro relevamiento, hemos observado que existe un primer conjunto de **seis empresas**, la mayoría de mediana dimensión y con presencia de alguna de gran dimensión, que están muy integradas (fincas propias), que tienen plantas en la provincia e incluso alguna también posee establecimientos en otras provincias. Todas ellas han realizado inversiones importantes en los últimos años.

El nivel de facturación de este grupo de empresas a 1993 fué de \$ 28.250.000.-, y ocupan en forma permanente 550 personas en total, siendo en consecuencia la facturación media de \$ 51.364.-

A continuación se detallan los proyectos por empresa

Empresa n° 6

Productos: Aceite de oliva y aceitunas en conserva

Superficie cubierta: 10000 m2

Facturación a 1993: \$ 11900000

Personal ocupado: 210 personas promedio durante el año.

Empresa n° 9

Productos: Ciruelas desecadas.

Superficie cubierta: 8000 m2

Facturación a 1993: \$ 3800000

Personal ocupado: 90 personas promedio durante el año.

Empresa n° 10

Productos: Pulpa de fruta.

Superficie cubierta: 4500 m²

Facturación a 1993: \$ 2800000

Personal ocupado: 31 personas promedio durante el año.

Empresa n° 11

Productos: Duraznos en almíbar y tomates pelados

Superficie cubierta: 6500 m²

Facturación a 1993: \$ 2300000

Personal ocupado: 84 personas promedio durante el año.

Empresa n° 14

Productos: Aceitunas en salmuera a granel

Superficie cubierta: 8000 m²

Facturación a 1993: \$ 7000000

Personal ocupado: 100 personas promedio durante el año.

Empresa n° 15

Productos: Frutillas frescas y congeladas

Superficie cubierta: 100 m² en sistema de frío y 12 Has. de frutales

Facturación a 1993: \$ 450000

Personal ocupado: 35 personas promedio durante el año.

Estas empresas en nuestra opinión están en excelentes condiciones de aprovechar las oportunidades del Mercosur y eventualmente por escala acceder a otros mercados internacionales y aumentar su penetración en el mercado local.

De este modo accionarían consistentemente con la fuente de abastecimiento, que como hemos visto aumentará su oferta en forma creciente los próximos años.

La no presentación de balances por parte de estas empresas no nos ha permitido analizar y proyectar la evolución económica de las mismas y por lo tanto tampoco la solvencia económica como sus requerimientos financieros para capital de trabajo.

Mediando una situación financiera sana en estas empresas, situación que se desconoce por falta de información, las mismas podrán contribuir plenamente a la creciente producción que se proyecta para los productores agrícolas sobre todo de frutas.

2.3.1.2. Empresas con serias dificultades de competitividad

El segundo conjunto de empresas que hemos relevado enfrentan una situación más crítica. Su capacidad competitiva está resentida por diferentes causas, sobre todo debido a la falta de inversiones en los últimos años y que exigen un replanteo más importante a nivel de proyectos que pueden incluir tamaños de escala y tecnologías absolutamente diferentes a las que actualmente poseen .

La mayoría de este conjunto de empresas no ha facilitado los balances . Este grupo es eminentemente mediano a pequeño y las últimas inversiones relevantes que han realizado se remontan a 5 años atrás. En consecuencia y frente a la competencia abierta que enfrentan actualmente la magnitud y naturaleza de las inversiones que requieren los proyectos de reconversión fabril no son de tipo parcial sino estructural. involucrando a veces simultáneamente y en otros casos parcialmente a nuevas dimensiones de planta , a nuevos tipos de productos y a diferentes procesos de fabricación.

Son **cuatro empresas**, con una facturación a 1993 de \$15.580.000.- y ocupan en forma permanente 178 personas en total, siendo en consecuencia la facturación media de \$ 87.528.-

Empresa N° 7

Productos: Jugos concentrados de manzanas y peras envasados en tambores de PVC de 60 galones cada uno.

Superficie cubierta: 3500 m²

Facturación a 1993: \$ 2800000

Personal ocupado: 30 personas promedio durante el año.

Debido a la fuerte baja en los precios internacionales del producto que elabora esta empresa, enfrenta un importante problema de competitividad, lo que le trajo aparejado una baja en sus ventas al mercado externo.

Tiene una capacidad ociosa de alrededor del 30%, tecnología relativamente adecuada y un buen abastecimiento de terceros en calidad y precios.

No se puede evaluar en este contexto la posibilidad de incorporación de tecnología parcial, ya que se requiere un paquete tecnológico en varios campos y que se adaptaría a un contexto internacional mas favorable de precios.

No presentó balance, por lo cual no estamos en condiciones de simular su evolución en ninguno de los parámetros del actual negocio.

Empresa N° 8

Productos: Cebollitas, berenjenas, ajíes y pimientos en envases de vidrio

Superficie cubierta: 5500 m²

Facturación a 1993: \$ 480000

Personal ocupado: 15 personas promedio durante el año.

Es una empresa que trabaja exclusivamente para el mercado interno y la tecnología de que dispone es adecuada para el tradicional destino local. El packaging no es el mas adecuado para el mercado minorista, pero si para compradores mas grandes y en consecuencia se diluye su poder de negociación.

Manifiestan la necesidad de una reestructuración financiera que es clave debido a la estacionalidad de los productos con que trabajan.

La competencia internacional la afecta muy fuertemente vía precios.

No presentó balance, por lo cual tampoco en este caso se pudo simular su evolución.

Empresa N° 12

Productos: Ajo y cebolla en cajones de madera de 10 a 12 kg.

Superficie cubierta: 2200 m2

Facturación a 1993: \$ 1300000

Personal ocupado: 25 personas promedio durante el año.

Se trata de una exportadora de productos con muy bajo valor agregado e intensiva en mano de obra poco calificada.

En el actual dimensionamiento de actividad no puede replantearse el cambio tecnológico.

En consecuencia el cambio que puede plantearse involucra una nueva empresa de dimensiones y complejidad que están fuera de su alcance.

Por otra parte como no presentó balance, no se ha podido simular su evolución en ninguno de los parámetros del actual negocio.

Empresa N° 13

Productos: Duraznos en almíbar, tomates pelados, cóctel de frutas.

Superficie cubierta: 15000 m2

Facturación a 1993: \$ 11000000

Personal ocupado: 108 personas promedio durante el año.

El producto que realiza está de acuerdo con las exigencias del mercado internacional y el abastecimiento de materia prima es el necesario.

La escala de producción frente a los costos actuales es baja.

Dentro de tales limitaciones, el lay out y la tecnología son razonables.

A nivel comercial requiere de una importante inversión para el posicionamiento del producto y la eliminación de intermediarios.

Es otro caso en el cual el replanteo estratégico pasa por un redimensionamiento muy importante como para poder ser evaluado, lo cual se potencia sobre todo por no haber presentado balance.

En síntesis, se trata de una de las empresas, la de mayor dimensión, que requiere de un proyecto importante, con lo cual genere una fuerte expansión de su facturación. Por presentar un mix de productos para el cual hay muy pocas posibilidades de elevar convencionalmente el precio unitario y estar localizada en la zona de abastecimiento de la materia prima, su competitividad se vería beneficiada con un aumento en la escala de producción. También en este caso, la no presentación de información contable ha impedido considerar la evaluación de tal proyecto.

Del resto de las empresas de este grupo, en una de ellas productora de jugos, la evolución del precio internacional del producto es muy negativa desde 1992, y en tal contexto un proyecto de modernización productiva de elevado costo, como sería el caso, parece ser poco factible.

La indisponibilidad de balances ha impedido simular en estas empresas la evolución futura en las condiciones técnico-económicas actuales.

En consecuencia, las conclusiones a que podemos arribar del análisis de este grupo de empresas es que puede existir una seria limitante para el desarrollo integral del sector agroindustrial puesto que en el contexto competitivo en que se encuentran, sus posibilidades de sostenimiento están seriamente comprometidas y por ello la de los productores que los abastecen.

Debe notarse que estas empresas son un cuarto de la muestra y representan aproximadamente el 20% de las ventas de la misma.

En definitiva esta cuarta parte de la muestra refleja claramente una necesidad de reconversión que supera la inversión en proyectos marginales y que necesariamente pasará por una mayor concentración y especialización productiva

2.3.1.3. Empresas con proyectos detectados y necesidad de asistencia financiera

Existe otro conjunto de empresas de mediana a pequeña dimensión que han realizado importantes inversiones en los últimos años y que requieren continuar realizándolas para enfrentar competitivamente la actual situación del mercado.

Sobre estas empresas y sus proyectos hemos de volcar nuestras conclusiones para recomendar la estrategia de asistencia financiera que consideramos necesaria para las pequeñas y medianas empresas de la Agroindustria.

Son **cinco empresas**, con una facturación a 1993 de \$ 30.053.234 y ocupan en forma permanente 321 personas en total, siendo en consecuencia la facturación media de \$ 93624.

A continuación se presenta la síntesis descriptiva de las empresas y sus proyectos

2.3.1.3.1. Síntesis descriptiva de empresas con iniciativas evaluadas

Empresa N° 1

Productos: Cerezas y castañas en almíbar envasados en frascos de vidrio.

Superficie cubierta: 6200 m²

Facturación a 1993: \$ 3163969

Personal ocupado: 54 personas promedio durante el año.

El proyecto de esta empresa es estratégico ya que busca ampliar la línea de productos de mayor valor agregado y mejor calidad. Con las inversiones ya realizadas y las previstas en este proyecto lograría su objetivo y dado que no existen problemas de demanda para esta actividad podría vender en el mercado externo un 20% de producción adicional.

No obstante el grado de manejo ya existente,

- ♦ es necesaria la implementación de un estudio de métodos y tiempos, sobre todo por la prevista incorporación de tecnología

- La inversión por este concepto se estima en \$ 40000.
- Permitirá un aumento del 5% de la productividad y el ahorro de una persona.
- ◆ También se debe modificar el proceso de control de calidad, incorporando una máquina automática detectora de carozos.
- El valor aproximado de la inversión para este cambio de los procesos productivos es de \$ 60000,
- Posibilitará un aumento de la productividad del 5% y la disminución de dos personas.
- ◆ La incorporación de tecnología en una clasificadora de célula fotoeléctrica
- demandará una inversión de \$ 70000, y
- permitirá aumentar la productividad en un 10%
- ◆ No se ha detectado la necesidad de aumentar la superficie cubierta de la planta.

En resumen, la inversión total estimada asciende a \$170000

A partir de las inversiones realizadas se obtendría un incremento de la producción del 20% y una mejora adicional por aumento de la productividad del 20%.

Empresa N° 2

Productos: Duraznos y peras en almíbar

Superficie cubierta: 16000 m2

Facturación a 1993: \$ 7558287

Personal ocupado: 145 personas promedio durante el año.

Esta empresa se encuentra en pleno proceso de reconversión y ya ha encarado la reubicación de sus naves industriales.

La incorporación de tecnología para el proyecto detectado permite una capacidad de producción un 20% mayor que la actual y en productos destinados a mercados de mayor precio.

- ◆ Se ha detectado la necesidad de reorganizar la producción a partir de la prevista incorporación de tecnología, para lo cual se debe contemplar la implementación de un estudio de métodos y tiempos.
- La inversión por este concepto se estima en \$ 100000, y
- el aumento de la productividad será del 5%. El ahorro de mano de obra será de tres personas.
- ◆ Asimismo se debe modificar el proceso en la línea de envasado, incorporando un sistema de autoclave.
- El valor aproximado de la inversión para este cambio del proceso es de \$ 80000,
- Posibilitará un aumento de la productividad del 5% y la disminución de dos personas.
- ◆ Se prevé también incorporar tecnología de punta en remachadoras, envasadoras, y dosificadoras.
- Demandará una inversión de \$ 720000, y
- permitirá aumentar la productividad en un 5%
- ◆ También se ha detectado la necesidad de invertir en obras civiles (superficie cubierta de la planta en el área de producción), lo que demandará una inversión de \$ 800.000.

En síntesis, la inversión total estimada alcanza a \$1700000

Como consecuencia de las inversiones realizadas se lograría un aumento de la producción del 20%, y una mejora de la productividad del 15%.

Empresa N° 3

Productos: Productos deshidratados: cebolla, ajo y espinaca. Aceites esenciales.

Superficie cubierta: 4500 m²

Facturación a 1993: \$ 6888952

Personal ocupado: 26 personas promedio durante el año.

El proyecto de esta empresa abarcará solamente el sector de aceites esenciales y consiste en la ampliación de la planta optimizando los procesos y reduciendo los costos vía recuperación de los subproductos.

Se trata de un sistema llave en mano construido y diseñado para esta actividad.

El aumento de producción a partir de las inversiones será del 100% en el sector de aceites esenciales, siendo equivalente al 60% del total facturado por la empresa. Este incremento se destinaría totalmente al mercado externo.

Para ello:

- ◆ es necesaria la implementación de un estudio de métodos, debido al rediseño del lay-out y la incorporación de tecnología, con una
 - inversión de aproximadamente \$ 120000 y
 - un aumento del 3% de la productividad.
- ◆ Esta empresa no requiere modificación de sus procesos.
- ◆ Debe incorporar tecnología en la adquisición de un sistema completo de rectificación al vacío, lo que
 - demandará una inversión de \$ 300000 y
 - permitirá aumentar la producción en un 100%
- ◆ Deberá encarar también obras civiles para el sector de producción, con

una

- inversión de \$ 200000

En resumen, la inversión total ascendería a \$ 620000

A partir de las inversiones previstas aumentará la producción de aceites esenciales en el 100%, y se obtendría un aumento de la facturación del 60%, con una mejora de la productividad del 3%.

Empresa N° 4

Productos: Ajíes, pickles, pimientos morrones, pepinillos, choclitos y aceitunas rellenas envasados en frascos de vidrio.

Superficie cubierta: 500 m²

Facturación a 1993: \$ 196293

Personal ocupado: 16 personas promedio durante el año.

La reconversión tecnológica le permitirá ganar en productividad automatizando procesos que actualmente efectúa en forma manual.

No obstante el grado de manejo ya existente,

- ◆ es necesaria la implementación de un estudio de métodos y tiempos, sobre todo por la prevista incorporación de tecnología
- La inversión por este concepto se estima en \$ 10000,
- Permitirá un aumento del 5% de la productividad y posibilitará el ahorro de una persona.
- ◆ También se debe modificar el proceso en la línea de relleno de aceitunas, incorporando una máquina descaroadora.
- El monto de esta inversión asciende a los \$ 20000,
- Posibilitará un aumento de la productividad del 5% y la disminución de un

puesto de trabajo.

- ◆ Asimismo se prevé la incorporación de tecnología en una envasadora para pimientos morrones, que
 - demandará una inversión de \$ 40000, y
 - permitirá aumentar la productividad en un 10%
- ◆ Esta empresa requiere también ampliar su planta en el sector de envasado, para lo cual debe
 - invertir alrededor de \$ 40000 en obras civiles.

En síntesis, la inversión alcanza aproximadamente los \$110000

A partir de las inversiones realizadas se obtendría un aumento de la producción del 30%, y una mejora de la productividad del 20%.

Empresa N° 5

Productos: Sidra y ananá fizz

Superficie cubierta: 7000 m²

Facturación a 1993: \$ 12245733

Personal ocupado: 80 personas promedio durante el año.

Es la única empresa del rubro que todavía se encuentra localizada en la zona de producción y no de consumo, aunque se halla distante del punto de abastecimiento de la materia prima. No cuenta con tecnología moderna y tiene procesos asimilables a ella. Pero debe destacarse que elabora productos de calidad y presentación muy satisfactorios.

De acuerdo con las capacidades técnicas, el nivel del activo y los costos actuales, sin realizar inversiones parciales debería aumentar sus ventas en un 40 % en función de la capacidad ociosa que posee.

Si bien no requiere de asistencia financiera para su desarrollo, se estima que para la evolución en términos competitivos existe una seria limitante en las

posibilidades de financiamiento a clientes con demanda muy puntual en el año por ser un consumo fuertemente estacional. Con una asistencia financiera adicional y costos por intereses de nivel competitivo internacional nuestra simulación muestra una notable mejora en las condiciones económicas y financieras actuales.

Teniendo en cuenta que una tendencia natural es a fraccionar cerca de los lugares de consumo, el proyecto a analizar supera los alcances de nuestro estudio, involucrando un traslado o reconversión total.

2.3.1.3.2. Análisis económico y gestional de las empresas evaluadas

A continuación , para las cinco empresas con Balances analizadas se presenta la situación actual y posteriormente los resultados de la proyección de la simulación de los proyectos.

2.3.1.3.2.1 Situación actual

Los indicadores estructurales se presentan en el Cuadro nº 1.

ANÁLISIS DE EMPRESAS (Ordenadas por VENTAS - Situación a 1994)

Cuadro nº 1

ORDEN s/VENTAS	Nº	1	2	3	4	5
EMPRESA	Nº	5	2	3	1	4

VARIABLES DE TAMAÑO

VENTAS	Miles \$/año	12246	7558	6889	3164	196
ACTIVOS	Miles \$/año	16582	10036	9705	2562	156
PERSONAL	Nº	73	145	40	54	16
PATRIMONIO	Miles\$/año	8760	5040	7779	1609	115

INDICADORES ESTRUCTURALES

VENTAS S/OPERATIVOS	\$/año	167750	52126	172224	58592	12268
VTAS/TOTALPERSONAL	\$/año	153072	49726	146573	51868	8534
VALOR AGREG S/VTAS	%	21,07	28,02	34,07	29,18	27,77
INDICE DECAP.HUMANO	%	26,48	3,00	36,87	37,02	-139,12

Cuadro nº 1 Continuación

A-PRODUCCIÓN

		5	2	3	1	4
RENTABILIDAD BRUTA	%	19,32	32,88	33,16	33,57	33,70
RENTAB. OPERATIVA	%	5,85	7,11,00	11,73,00	5,98	9,58
ROTACIÓN DE ACTIVO	Coef	0,74	0,75	0,71,00	123,00	125,00
ROTACIÓN DE CRÉDITOS	días	64	59	63	57	81
CAP.DE TRAB. S/VTAS	%	33,86	43,25	35,25	22,53	46,78

B-FINANCIERA

LIQUIDEZ	Coef	1,62	1,13	2,04	1,37	2,77
ACIDA	Coef	0,86	0,45	1,1	0,83	1,47
ENDEUDAMIENTO	Coef	0,89	0,99	0,25	0,59	0,36

C-EMPRESARIAL

CAPACIDAD DE GANANCIA	%	0,09	5,14	8,96	7,67	10,51
RENTABILIDAD NETA	%	0,12	6,82	12,62	6,21	8,38
RENTAB S/PATRIMONIO	%	0,17	10,23	11,18	12,21	14,25
OTROS INGRESOS	%	-0,2	4,37	2,6	1,53	0,43
INTERESES S-VENTAS	%	-5,52	-4,66	-1,7	-1,3	-1,64
GASTOS DE ADMINISTRAC	%	13,47	25,77	21,43	27,59	24,11

Tamaño de las empresas

- i. Las tres empresas tienen activos totales que superan el nivel de ventas anual. En una de ellas además las ventas son inferiores al patrimonio. El índice de rotación del activo es bajo y por lo tanto el potencial actual es muy superior a la gestión que muestran en sus balances. Dos de las empresas tienen un nivel de **facturación anual y activos** muy similares que están en el orden de los \$ 7.000.000 y \$ 10.000.000, la tercera muestra ventas del orden de los \$ 13.000.000 y activos por \$ 17.000.000.

Gráfico 1

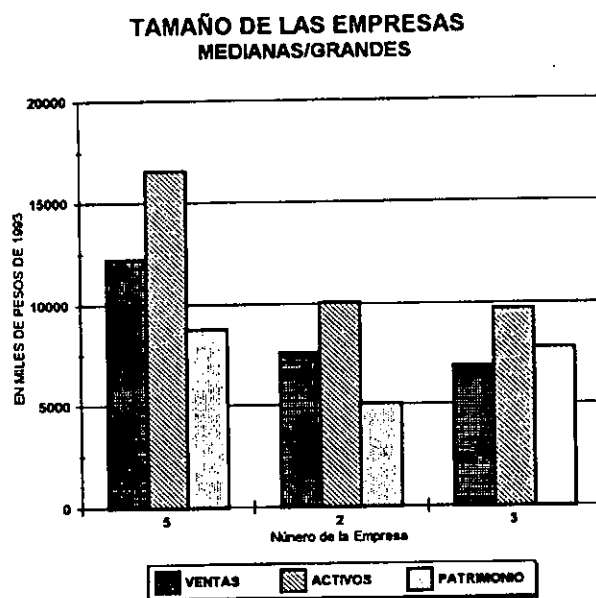
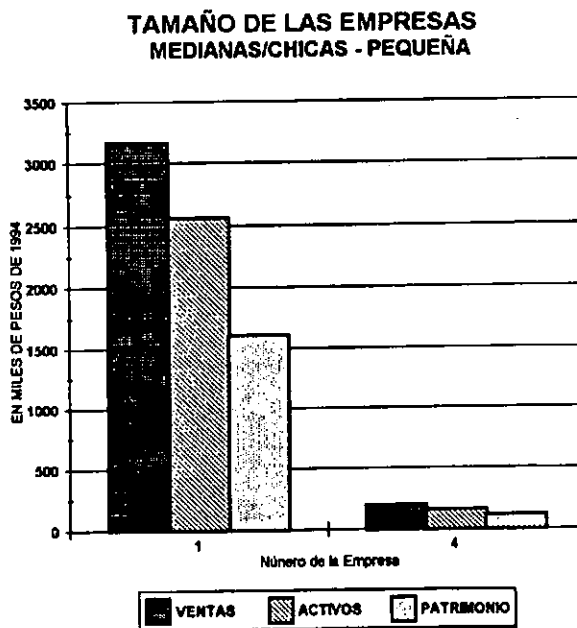


Gráfico 2



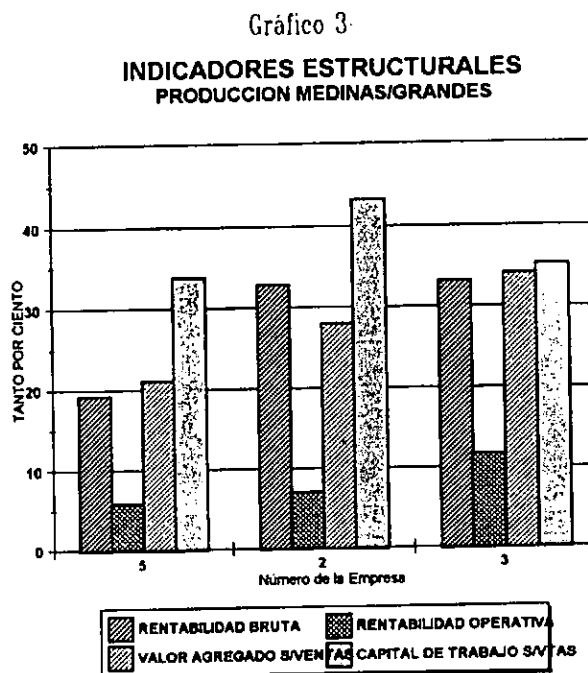
- ii. En las dos empresas restantes hay una mediana-chica y una pequeña. En estos dos casos los índices de rotación del activo superan la unidad siendo los activos inferiores a las ventas y la relación patrimonio a activo es razonable.

En la primera su **facturación anual** supera los **\$ 3.000.000**, el **activo es de \$ 2.562.000** y el **patrimonio de \$ 1.600.000**, mientras que en la pequeña ninguno de los ítems comentados anteriormente llega a los **\$ 200.000.-**

Indicadores estructurales de gestión microeconómica

- **Empresas medianas-grandes:**
Ver Gráfico 3

- ▶ Las tres empresas tienen utilidad bruta y operativa positivas.
- ▶ Si bien en una de ellas la utilidad bruta es bastante menor, esto obedece a la forma de distribución de los gastos de administración, ya que cuando se mide la utilidad operativa las diferencias se acortan.
- ▶ En cuanto al valor agregado sobre ventas se rescata el de la n° 3 que alcanza el 34 %.
- ▶ Todas las empresas requieren un importante capital de trabajo, a raíz de su modo de producción, ya que operan los cuatro meses de cosecha y deben mantener el stock final o en proceso para abastecer el consumo de todo el año



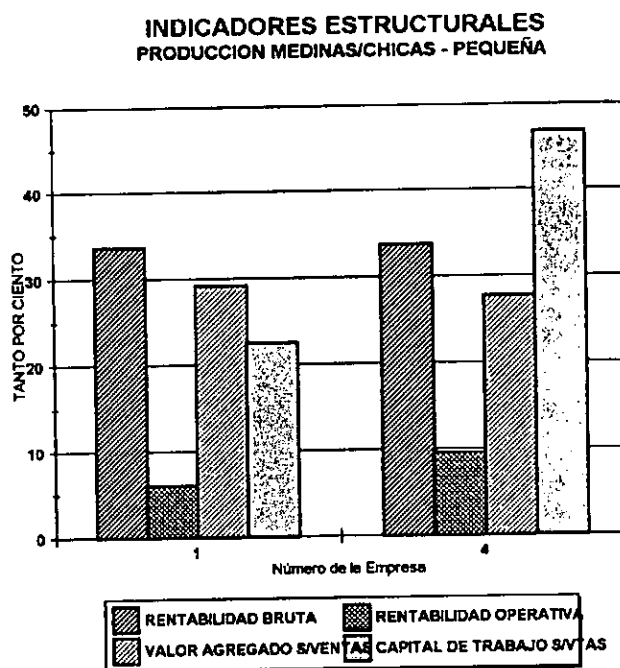
- **Empresas Medianas/chicas - pequeñas: Ver Gráfico 4**

- ▶ Estas dos empresas de menor tamaño tienen indicadores estructurales de producción muy similares entre si.



- La utilidad bruta para ambas es del 33%, la utilidad operativa positiva y el valor agregado es del orden del 28 %.
- La diferencia mas importante se produce en el capital de trabajo requerido, siendo para la empresa mediana del 22 % de las ventas anuales, el mas bajo de toda la muestra, en tanto que la mas pequeña requiere el 47%..

Gráfico 4

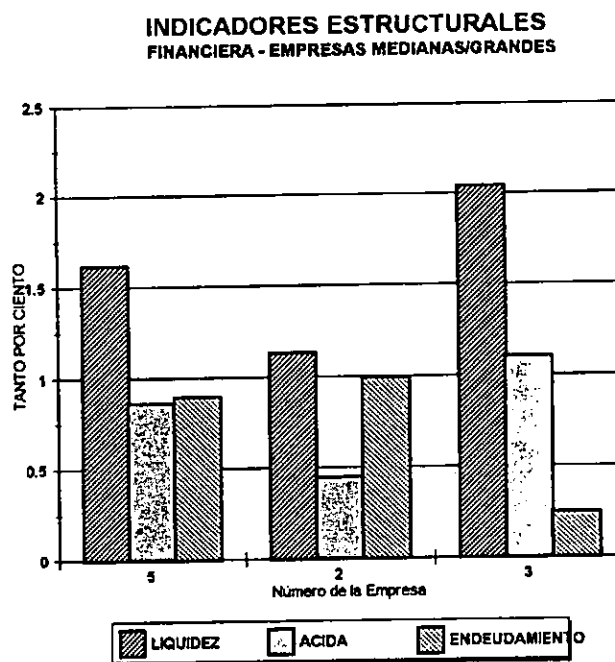


Estructura financiera de las empresas

Medianas Grandes: Ver Gráfico 5

- Las tres empresas cuentan con buenos indicadores financieros. El coeficiente de liquidez varía de 1,13 a 2,04. El grado de endeudamiento está entre 0,25 para la empresa nº 3, y el extremo superior es de 0,99.
- Son empresas solventes desde el punto de vista de

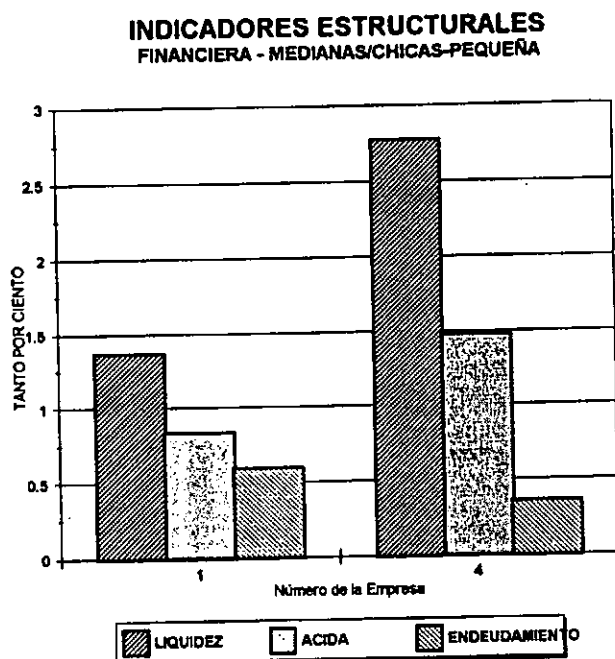
Gráfico 5



su estructura de financiamiento.

• **Empresas Medianas/chicas - pequeñas: Ver Gráfico 6**

Gráfico 6



► En estas dos empresas, si bien en sus tamaño son muy diferentes, los índices financieros muestran gran similitud teniendo un grado de liquidez alto, mientras que el coeficiente que mide el endeudamiento es bajo.

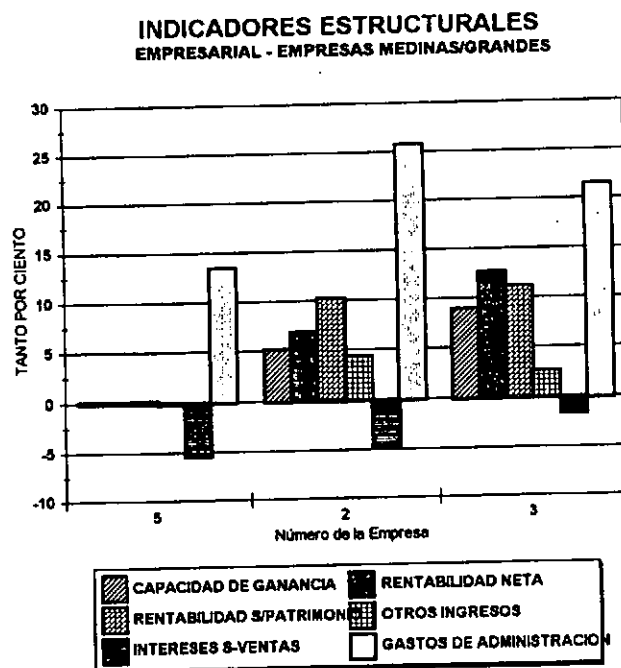
■ En consecuencia en todas las empresas de la muestra hay una situación evidente de solvencia financiera

Indicadores de gestión empresarial

• **Medianas-grandes: Ver Gráfico 7**

► Dos de las empresas, las nº 2 y 3, tienen indicadores que muestran una rentabilidad interesante para este tipo de

Gráfico 7

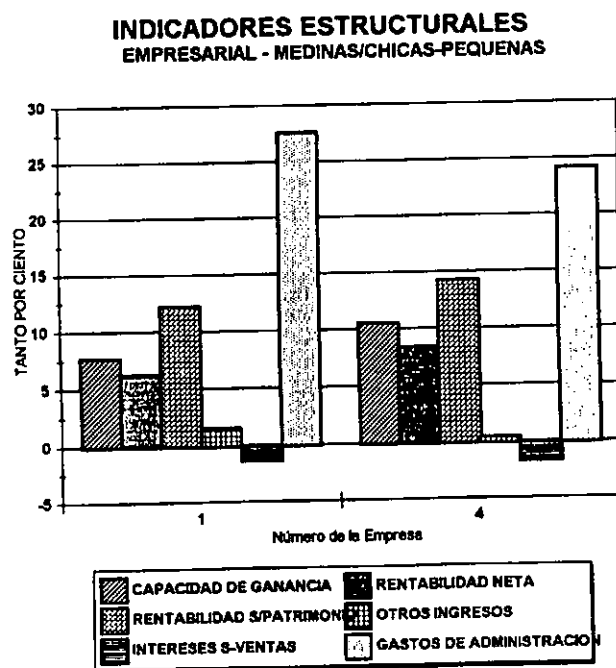


produccion, mientras que la empresa n° 5, su rentabilidad si bien es positiva es de escasa magnitud.

- Todas deberían lograr una mayor rotación de sus activos, y disminuir la incidencia de los costos financieros por intereses.
- Aumentando la rotación del activo bajarían la incidencia de los gastos de estructura, y bajando el costo de los intereses aumentarían su competitividad ya que son empresas financieramente sólidas.

Medianas/chicas - pequeñas: Ver Gráfico 8

Gráfico 8



- Nuevamente estas dos empresas pequeñas de tamaños diferentes muestran una gran semejanza en los porcentajes referidos a su rentabilidad.

► Inclusive tienen una rotación de sus activos, que si bien no es alta, es muy

superior a las empresas de mayor tamaño analizadas anteriormente y, ello les otorga mayores utilidades.

2.3.1.3.2.2 Situación futura

En todos los proyectos analizados el VAN es positivo y la sensibilidad a los diferentes parámetros considerados en el Cuadro 2, es relativamente pequeña.

Dentro de dicha situación debemos destacar: a) la sensibilidad es relativamente mayor en el costo de la inversión, la productividad y la dotación de personal, b) por lo tanto es muy baja en el plazo de devolución del crédito cuanto en la tasa de interés estimada en el entorno del costo internacional

ANÁLISIS DE EMPRESAS (Ordenadas por VENTAS - Situación a Futuro)

Cuadro nº 2

ORDEN	Nº	1	2	3	4	5
EMPRESA	Nº	5	2	3	1	4

INCREMENTOS ESPERADOS EN PRODUCTIVIDAD DEBIDO A:

MÉTODOS	%	0	5	3	5	5
PROCESOS	%	0	5	0	5	5
TECNOLOGÍA	%	0	5	0	10	10
TOTAL	%	0	15	3	20	20

INVERSIONES EN:

MÉTODOS	\$	0	100000	120000	40000	10000
PROCESOS	\$	0	80000	0	60000	20000
TECNOLOGÍA	\$	0	720000	0	70000	40000
AMPLIACIÓN	\$	0	800000	500000	0	40000
TOTAL INVERSIÓN	\$	0	1700000	620000	170000	110000
VAN - Proyecto	\$	239321	2360392	5471880	1863685	86318

Cuadro nº 2 Continuación

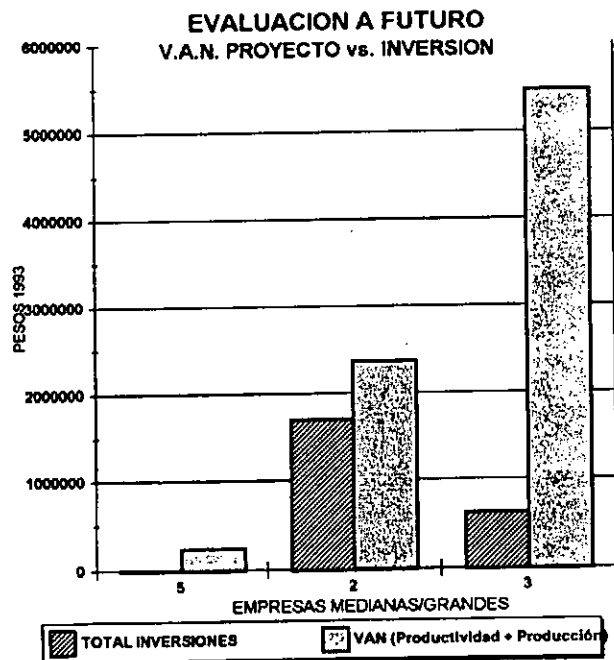
SENSIBILIDAD DEL VAN A:

INVERSIONES (10%)	\$	0	98120	32555	11129	6562
PRODUCTIVIDAD (1%)	\$	83286	97409	136823	48307	3138
DOTACIÓN PERSONAL (1p.)	\$	35081	14275	57783	28637	4792
PLAZO PAGO CRÉDITO(1año)	\$	0	7619	2779	762	493
TASA INTERÉS (1%)	\$	0	24974	9108	2497	1616

- **Medianas grandes: Ver Grafico 1**

Gráfico 1

- **Todos los proyectos detectados para estas empresas son rentables**



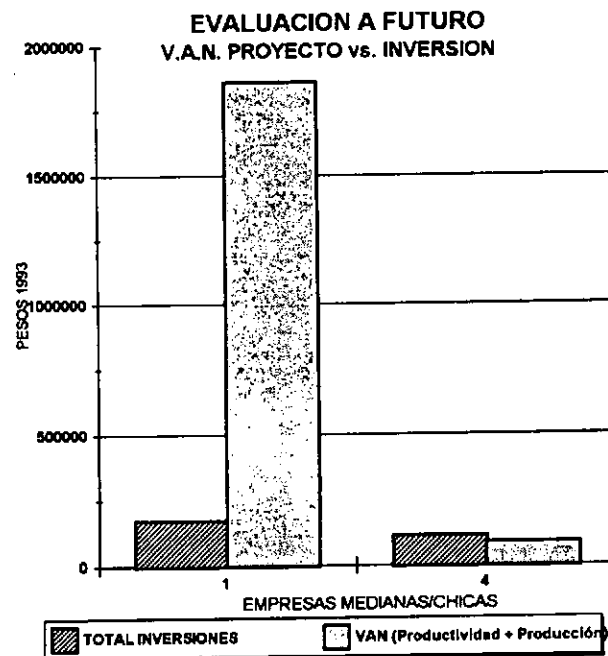
- **Medianas/chicas - pequeñas: Ver Gráfico 2**

Gráfico 2

- También en este caso los proyectos son rentables. En el caso de la empresa 1 es muy importante el resultado esperado.

Las inversiones necesarias detectadas para finalizar los proyectos de reconversión en estas empresas ascienden a \$ 2.600.000.-

En todos los casos los mismos permitirán incrementar la capacidad productiva actual y la productividad en consonancia con las posibilidades de abastecimiento creciente que se prevén como consecuencia de la conducta de los productores agrícolas. En todos los casos los proyectos se repagan en el plazo previsto.



2.3.2. Evaluación sintética de los resultados de la muestra de empresas

En la evaluación final, considerando el conjunto de las empresas de los tres tipos analizados, no obstante, se presenta al futuro una situación de desequilibrio entre 1) la capacidad de procesamiento a costos competitivos con 2) la oferta de materia prima. Esto se debe a la situación que hemos observado en las empresas

representativas del segundo grupo analizado, las que evidentemente además de importantes reconversiones a realizar entre las cuales deben contemplarse fusiones, también deben incluir importantes inversiones en tecnología, procesos, línea de productos, etc..

Si tenemos en cuenta además la situación competitiva del sector, resulta altamente probable que la estructura de financiamiento actual de tales empresas sea bastante comprometida y en consecuencia puede presentarse una situación no solo de no incremento en el procesamiento de la creciente oferta de materia prima sino incluso del descenso en el nivel de procesamiento actual.

El replanteo debe incluir en mérito a la fuerte necesidad de lograr precios unitarios mas elevados para la producción provincial el desarrollo de una política comercial que contemple también la industria del empaque para el mercado fresco atento a la extrema dedicación de materia prima a la industria que por los inconvenientes climáticos y costo de inversión ha llevado a la producción a estructurarse del modo descripto suficientemente en el estudio.

2.4. Proyecciones de la muestra

A partir del relevamiento efectuado se ha estimado la facturación de la empresas de acuerdo al siguiente detalle:

CANTIDAD DE EMPRESAS	FACTURACION				
	ACTUAL AÑO1993	INCREMENTO POR MAYOR PRODUCCIÓN	INCREMENTO POR MAYOR PRODUCTIVIDAD	PROYECC AÑO1996	INDICE DE VARIACION
	\$/año	\$/año	\$/año	\$/año	Tanto por uno
5(*)	30053254	6336710	2501550	38891514	1,29
10	43830000			43830000	1,00
TOTAL	73883254	6336710	2501550	82721514	1,12

(*) Las inversiones estimadas ascienden a \$ 2,6 millones

El incremento de facturación, teniendo en cuenta solamente las cinco empresas que presentaron balances y que se pudieron proyectar, es del 29 % para fines de

1996, período en que estarían todos los proyectos detectados ya realizados. Si para las demás empresas se mantienen los mismos valores de facturación, el incremento a proyectar para el Sector es del 12 %.-

Claramente este es un escenario de exceso de oferta de materia prima provincial en función del análisis realizado del potencial creciente que se proyectó para la provincia.

Por otro lado si incorporamos la hipótesis - técnicamente realista pero no constatable económicamente - de que las empresas del primer grupo que han hecho inversiones pero de las que se carece de balances pueden responder del mismo modo que las evaluadas y con proyectos en curso, han de incrementar también su actividad en un 29 %, el nivel de facturación del sector analizado podría subir a \$ 90914014 con un 23 % de incremento promedio.

Esta hipótesis, optimista en cuanto a producción ya que además asume la continuidad de la producción actual en las empresas que manifiestan evidentes dificultades competitivas, implican solo un requerimiento de inversiones fijas promedio que comparadas con el actual nivel de facturación alcanzan al 3,52%

También en este caso habría excedentes de producción primaria.

Por otro lado, dado que las empresas que manifiestan inconvenientes serios de competitividad representan tanto en empleo como en facturación como en unidades productivas entre el 15 y 20 % de la muestra, si se supone que la inversión para reconversión - considerando que disponen parte del activo fijo y del know-how -, representa el 50% de su facturación, las necesidades mínimas de inversiones ascenderían a \$ 8,0 millones o sea tres veces el nivel de la necesidad para inversión fija detectada en las empresas que han realizado en gran parte su reconversión.

Pero, esta inversión sería absolutamente necesaria a nivel intersectorial en tanto las posibilidades del abastecimiento de materia prima serían mas que suficientes para atender las necesidades derivadas de la actividad que ellas posibilitarían.

2.5. Proyección a nivel del Sector.

Proyección de mínima:

Asumiendo en primer lugar que solo se realicen los proyectos que efectivamente se han detectado, sin que cambie la actividad de resto de las empresas, y haciendo una extrapolación del efecto de los mismos de acuerdo a la proyección de ventas del sector, surge que el incremento en las ventas a partir de 1996

sería de \$ 52624000 para lo cual se requerirían inversiones por un importe de \$ 15488000, que de acuerdo a las estimaciones realizadas debería financiarse en cinco años con una tasa del 12% anual, para que los mismos puedan ser devueltos y asegurarles una rentabilidad razonable al sector. Además se debe tener en cuenta que este sector necesita una financiación para su capital de trabajo equivalente a 1,2 meses del incremento de sus ventas, lo que representa 5 millones de pesos renovable cada 360 días.

Inversiones y facturación total que surge de computar solo los proyectos para reconversión en curso extrapolados al total de la actividad

VENTAS				INVERSIONES	
1993	INCREMENTOS		TOTAL		
\$	%	\$	\$	%	\$
440000000	11,96	52624000	492624000	3,52	15488000

Proyección adicional:

Además hemos estimado - para el caso de que se asuma un rol gubernamental activo - que las necesidades de recursos para la recuperación de las empresas con dificultades serias de competitividad, sin considerar - por falta de información- una reestructuración financiera de las empresas, ascienden aproximadamente a \$ 40,0 millones en inversión fija y a \$ 10,0 millones de capital de trabajo.

En este caso, el nivel actual de facturación que se mantendría sería de aproximadamente \$ 80,0 millones y el incremento de ventas que se requeriría para acompañar la oferta del sector primario sería del orden de los \$ 25,0 a \$ 30,0 millones.

Proyección total:

En consecuencia, asumiendo que:

a) las empresas que no requieren de inversiones adicionales actualmente pueden solventar el incremento medio de actividad del sector y se realiza una política activa de fomento de inversiones para acompañar con la demanda industrial el potencial productivo de la Provincia, las inversiones mínimas y facturación total serían las siguientes:

En Pesos

VENTAS	VENTAS TOTALES	572000000,00
	INCREMENTO DE VENTAS	132000000,00
INVERSIONES TOTALES	INVERSIONES FIJAS	55000000,00
	CAPITAL DE TRABAJO ADICIONAL	15000000,00
FINANCIAMIENTO NECESARIO		70000000,00

3. Vitivinicultura

3.1. La situación en perspectiva de la vinicultura provincial y nacional

La magnitud, importancia y evolución de los recursos involucrados en la producción vitícola en la provincia de Mendoza puede verse seguidamente en el Cuadro 1.

Cuadro 1. Superficie implantada, viñedos y producción de vid 1983-1992

Sup. : en Hectáreas			Viñedos: en Unidades		Producción : en Quintales	
Años	Mendoza	Total País	Mendoza	Total País	Mendoza	Total País
1983	232096	321975	29600	52517	23229350	35044704
1984	217936	305981	28459	50919	17249498	26385090
1985	208075	294821	27390	49645	12676694	22528730
1986	199134	283673	26362	48001	16153758	25632352
1987	190282	274705	25051	46368	26249392	36935458
1988	185069	268385	24223	45221	21898145	31917609
1989	178324	260199	23086	43752	20137483	29705861
1990	146709	210371	20118	36402	15142197	23423491
1991	145651	209268	19774	35933	13581376	20816147
1992	145218	208752	19661	35796	14088877	21266481

Fuente: Elaborado en base a : I.N.V. SINTESIS BÁSICA DE ESTADÍSTICA VITICOLA ARGENTINA. AÑOS 1979 - 1982. Dpto. Estadística y Estudios de Mercado. Octubre 1993

Con un rendimiento medio de 110 quintales por ha. la provincia de Mendoza participa con más del 70% de la actividad vitícola nacional tanto en superficie, como en número de viñedos y de producción

La tendencia global de la actividad es declinante según todos los indicadores presentados. Cierta recomposición de precios a los productores en el período considerado ha contribuido a mitigar parcialmente esta situación.

La naturaleza de la declinación observada no escapa al destino que tiene la producción de uva de Mendoza y por ende dada su fuerte incidencia también en el total del país.

Ello puede ser mejor ilustrado analizando la información que se presenta en el siguiente Cuadro 2.

Cuadro 2. Destino de la Producción de Uvas
En miles de quintales métricos

Consumo Fresco			Pasas de Uva		Vinificación	
Años	Mendoza	Total País	Mendoza	Total País	Mendoza	Total País
1983	62	697	24	229	23130	34096
1984	64	539	13	143	17171	25687
1985	15	466	17	151	12644	21905
1986	13	511	22	157	16116	24949
1987	36	516	32	191	26155	36189
1988	99	583	47	276	21740	31025
1989	245	719	58	196	19768	28623
1990	271	838	72	439	14799	22146
1991	199	629	42	328	13340	19860
1992	36	327	17	215	14035	20723

Fuente: Elaborado en base a : I.N.V. *SINTESIS BÁSICA DE ESTADÍSTICA VITICOLA ARGENTINA. AÑOS 1979 - 1982.* Dpto. Estadística y Estudios de Mercado. Octubre 1993

Tanto a nivel provincial cuanto a nivel nacional la producción de uva tiene como destino fundamental la producción de vino, menos del 5 % de la producción de uva del país se destina al consumo de fresco y a la elaboración de pasas. A su vez, la participación de Mendoza en tales mercados de fresco y pasas que, si bien es variable, oscila entre el 10% y 20% del total nacional. Esto es contrastante con lo que ya hemos señalado de la participación de Mendoza en la producción de vino que es del orden del 70%.

Como veremos a continuación es muy importante la influencia del mercado de vinos sobre el nivel de actividad del sector manufacturero y en consecuencia sobre la producción de los viñedos al ser éste el principal destino de las uvas.

Si se observa la evolución del número de las bodegas existentes en la provincia cuanto en el total nacional, surge que ha descendido el promedio procesado por establecimiento ya que si bien ha disminuido el número de bodegas, este descenso

es muy inferior al que se ha observado en los volúmenes de producción. Ver Cuadro 3.

Por otra parte, este resultado es corroborado por la evolución del rendimiento físico de la uva en vino, puesto que hay una estabilidad muy marcada en una relación 1,20-1,25 quintales métricos de uva por hectolitro de vino.

Cuadro 3. Evolución del Número de Bodegas y Rendimiento de Uva.

Cantidad de Bodegas				Relación Uva/Vino
Unidades				qm/hl
Años	Mendoza	San Juan	Total País	Total País
1983	1318	377	1915	1,28
1984	1312	370	1890	1,30
1985	1295	360	1858	1,26
1986	1287	365	1849	1,28
1987	1273	358	1808	1,26
1988	1258	359	1793	1,26
1989	1262	361	1790	1,25
1990	1248	349	1768	1,25
1991	1232	357	1762	1,24
1992	1221	354	1746	1,22

Fuente:Elaborado en base a :I.N.V. *SINTESIS BÁSICA DE ESTADÍSTICA VITICOLA ARGENTINA. AÑOS 1979 - 1982.* Dpto. Estadística y Estudios de Mercado. Octubre 1993.

En consecuencia, la retracción de la producción de uva se origina fundamentalmente en una disminución global de la demanda de las bodegas como consecuencia entonces del comportamiento del mercado de consumo. Ello puede verificarse observando la evolución de la elaboración de productos vitivinícolas que se presenta en el Cuadro 4.

Cuadro 4. Elaboración de vinos y otros productos vitícolas

Total productos vitivinícolas			Elaboración de vinos	
En miles de Hectolitros			En miles de Hectolitros	
Años	Mendoza	Total País	Mendoza	Total País
1983	17985	26699	16491	24719
1984	12964	19634	12467	18808
1985	10001	17410	8987	15741
1986	12660	19517	12315	18571
1987	20610	28595	18655	26018
1988	17177	24523	13842	20629
1989	15836	22971	13656	20317
1990	11805	17735	8854	14036
1991	10772	16020	9674	14500
1992	11616	17003	9821	14350

Fuente:Elaborado en base a :I.N.V.*SINTESIS BÁSICA DE ESTADÍSTICA VITICOLA ARGENTINA. AÑOS 1979 - 1982.* Dpto. Estadística y Estudios de Mercado. Octubre 1993.

La tendencia de la actividad en la última década es declinante, después del ascenso de los años 87-89, la producción ha tendido a estabilizarse en los 10 millones de hectolitros de vino en Mendoza y de 14 millones de hectolitros en el país. Otros dos millones de hectolitros corresponden al resto de los productos vitivinícolas para Mendoza y 2,5 millones de hectolitros para el total del país.

Por su parte tanto la capacidad de vasija vinaria en bodegas, así como las capacidades de fraccionamiento y fábricas en el período 1983 a 1992 han aumentado, manteniéndose una importante participación de las bodegas en el total de capacidades en general y de la capacidad de las bodegas de Mendoza en particular. Esto puede verse en el Cuadro 5 que se presenta a continuación.

Cuadro 5. Capacidad de Vasija Vinaria en Bodegas y Fábricas

		Capacidad en Bodegas	En Fraccionam. y Fábricas	Total General de Capacidad
		En miles de Hl.	En miles de Hl.	En miles de Hl.
Años	Mendoza	Total País	Total País	Total País
1983	48871	68518	5299	73818
1984	49304	68865	5617	74483
1985	48933	68452	5411	73863
1986	48813	68393	5449	73842
1987	50046	69759	5273	75032
1988	51391	71008	5340	76298
1989	51484	70905	5282	76188
1990	51136	70522	6348	76870
1991	51270	71026	7036	78062
1992	50675	70385	8334	78719

Fuente:Elaborado en base a :I.N.V. *SINTESIS BÁSICA DE ESTADÍSTICA VITICOLA ARGENTINA. AÑOS 1979 - 1982.* Dpto. Estadística y Estudios de Mercado. Octubre 1993.

En consecuencia, en la medida en que el nivel de procesamiento e ingreso de materia prima de la industria ha retrocedido y el rendimiento físico se ha mantenido, al existir una mayor capacidad de bodega necesariamente debe producirse un proceso de reconversión en la línea de productos que lleva a un ciclo de elaboración más alto y a una menor rotación de la capacidad.

O sea, que la respuesta sectorial industrial vitivinícola debe pasar necesariamente por un cambio en la composición de los productos (hacia más añejamiento y calidad), en simultáneo con la búsqueda de mercados nuevos a nivel internacional y el desarrollo del mercado interno hacia productos de mayor valor agregado. Todo lo cual en una actividad de ciclo productivo prolongado implica una importante

reestructuración y que requiere de mucho tiempo.

La información desagregada de las ventas en el mercado interno de vinos de mesa por un lado y del resto por otro es un buen indicador de una parte de este fenómeno. Ver Cuadro 6.

Cuadro 6. Ventas al Mercado Interno de Consumo por tipo de vinos

En miles de Hectolitros

Años	Mendoza		Total País		Partic. Mendoza %	
	De mesa	Otros	De mesa	Otros	De mesa	Otros
1983	11858	1843	18232	2317	65,04	79,54
1984	11094	2009	17278	2534	64,21	79,28
1985	10112	1995	16082	2470	62,88	80,77
1986	9635	2295	15749	2808	61,18	81,73
1987	9963	2287	15652	2730	63,65	83,77
1988	9480	2262	15086	2775	62,84	81,51
1989	9179	2098	14683	2546	62,51	82,40
1990	9410	2218	15053	2660	62,51	83,38
1991	8830	2570	14103	2981	62,61	86,21
1992	8186	2570	13157	3038	62,22	84,60

Fuente:Elaborado en base a :I.N.V. *SINTESIS BÁSICA DE ESTADÍSTICA VITICOLA ARGENTINA. AÑOS 1979 - 1982.* Dpto. Estadística y Estudios de Mercado. Octubre 1993.

Si bien el total de venta de vinos al mercado interno ha disminuido, se observa que el decrecimiento se produce fundamentalmente en los vinos de mesa, en tanto que se incrementa la venta al mercado interno del resto de los vinos: reserva, finos, espumantes, champagne.

Por otra parte se destaca que Mendoza determina la tendencia del total nacional ya que su reconversión hacia los vinos finos es más fuerte que en el resto del país aumentando así su participación en el creciente mercado de vinos finos y disminuyendo la participación en el mercado de los vinos de mesa.

Por otra parte entre los otros tipos de vinos en que crece la participación relativa de la producción aumenta fuerte y sostenidamente la proporción de vinos finos, y más recientemente se inicia una tendencia creciente en la producción del champagne si bien con niveles absolutos aún reducidos. Los vinos regionales, si bien con altibajos, son los que más resisten la caída, en tanto que la tendencia de los vinos de mesa comunes y reserva es a la declinación tanto en términos absolutos como relativos. Ver el Cuadro 7 siguiente.

Cuadro 7. Composición % de los despachos de vino por tipo

Años	de Mesa	Reserva	Regional	Finos	Champagne	Otros
1986	82,29	7,27	2,56	5,72	0,39	1,24
1987	82,39	6,28	2,82	6,89	0,38	1,24
1988	80,79	4,40	3,62	9,42	0,38	1,39
1989	81,20	3,05	4,00	10,54	0,37	0,84
1990	81,25	2,36	3,74	11,61	0,33	0,71
1991	78,52	2,59	0,97	13,32	0,49	4,11
1992	77,83	2,77	3,41	14,86	0,66	0,47

Fuente:Elaborado en base a :I.N.V. *SINTESIS BÁSICA DE ESTADÍSTICA VITICOLA ARGENTINA. AÑOS 1979 - 1982.* Dpto. Estadística y Estudios de Mercado. Octubre 1993.

3.2. El comercio exterior de vinos

El comercio exterior argentino de vinos es muy dinámico, ya que aumentaron tanto las importaciones como las exportaciones en niveles importantes. Ver Cuadro 8.

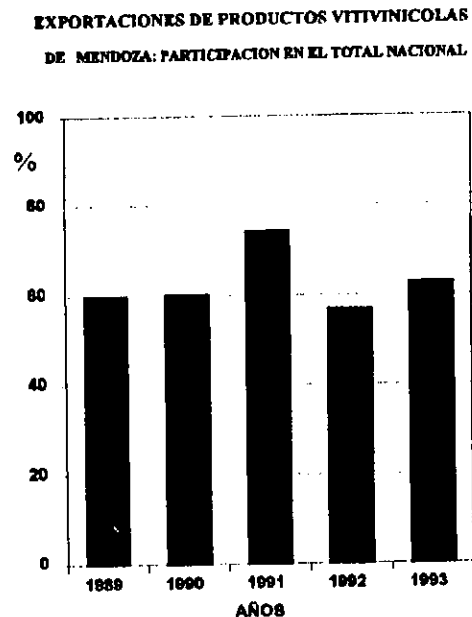
Cuadro 8 COMERCIO EXTERIOR ARGENTINO DE PRODUCTOS VITIVINICOLAS
PERÍODO 1988/93 -EN MILES DE DÓLARES-

CONCEPTO	1988	1989	1990	1991	1992	1993(*)
EXPORTACIONES	10924	14705	19594	22470	33332	30470
IMPORTACIONES	19	238	524	3210	6697	11247
SALDO	10905	14467	19070	19260	26635	19223

(*) DIEZ MESES ANUALIZADOS

Por su parte, en cuanto a las exportaciones de vinos de Mendoza, éstas mostraron un comportamiento muy positivo en los últimos cinco años. Las exportaciones han acumulado un aumento del 117% en todo el año 1993 respecto al año 1989, habiendo pasado de \$ 8,8 millones a \$ 19,2 millones respectivamente.

Gráfico 1



En consecuencia, la participación de las exportaciones de vinos de Mendoza supera el 60% de las exportaciones nacionales en forma continua. Ver Gráfico 1.

Esta evolución es muy ilustrativa acerca de la influencia de Mendoza no solo en la producción vitivinícola nacional sino de la influencia en el comportamiento de las exportaciones del Sector.

Con relación a los mercados más importantes como destino de la producción vitivinícola mendocina, éstos son el Mercosur y la Unión Europea. En 1993 ambas regiones en conjunto representaron cerca del 45% del total exportado de vinos por la Provincia, siendo que en 1989 esta participación era del 31%. Ver Cuadro 9.

CUADRO 9**PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE PRODUCTOS
VITIVINICOLAS DE LA PROVINCIA DE MENDOZA****PERÍODO 1988/93****- EN PORCENTAJE -**

REGIÓN / PAÍS	1989	1990	1991	1992	1993
MERCOSUR	18,00	13,80	18,89	22,56	23,75
UNIÓN EUROPEA	13,64	12,12	17,24	15,42	20,77
JAPÓN	33,51	20,75	15,79	14,47	14,54
ESTADOS UNIDOS	12,58	10,99	11,60	16,23	12,91
BOLIVIA	0,10	0,44	0,89	2,98	5,74
SUECIA	2,98	3,22	5,95	9,12	3,72
CHILE	0,25	0,33	0,36	1,44	1,62
MÉXICO	2,76	2,90	1,61	0,93	0,98
RESTANTES PAÍSES	16,40	35,45	27,68	16,84	15,98

Es importante destacar que le sigue en importancia el mercado de Japón, que en términos relativos bajó la participación del 34% en 1989, al 14,5 % en 1993 con un valor de 2,8 millones de dólares, y por otro lado se mantuvo la de Estados Unidos en alrededor del 12%. Como se ve, Mendoza ha conseguido una importante inserción en mercados que no son fácilmente receptivos a productos argentinos habitualmente.

En el período analizado, se observa que las exportaciones de vino fino de la Provincia de Mendoza mostraron un importante crecimiento en los últimos cinco años, pasando de 3,9 millones de dólares en 1989 a U\$S 8,7 millones en 1993.

Por su parte las exportaciones del tipo comunes, mostos y los demás de éste conjunto de productos pasaron de 4,3 millones de dólares en 1989 a 9,5 millones en 1993. Ver Cuadro 10.

Cuadro 10

**EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES
DE PRODUCTOS VITIVINICOLAS DE LA PROVINCIA DE MENDOZA**

-EN MILES DE DÓLARES-

TIPO DE PRODUCTO	1989	1990	1991	1992	1993
FINO	3913	6170	7585	7572	8738
ESPUMOSO	521	615	974	976	911
MOSTO/ OTROS VINOS	4358	5039	8100	10421	9512
TOTAL	8792	11824	16659	18969	19161

Para los últimos tres años, se aprecia que las exportaciones de vinos finos acompañaron la tasa de crecimiento del total de las exportaciones de productos vitivinícolas de la Provincia, siendo su aumento del 15%. Ver Cuadro 11.

CUADRO 11

**EXPORTACIONES ARGENTINAS DE PRODUCTOS VITIVINICOLAS
DE LA PROVINCIA DE MENDOZA POR CATEGORÍA DE VINO
PERÍODO 1991/93**

-MILES DE DÓLARES Y PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN-

CATEGORÍA	AÑO M U\$S	1991 -%-	AÑO M U\$S	1992 -%-	AÑO M U\$S	1993 -%-
FINO (*)	7585	45,53	7572	39,92	8738	45,60
ESPUMOSO (*)	974	5,85	976	5,15	911	4,75
COMÚN (*)	1428	8,57	3836	20,22	4268	22,27
MOSTO (*)	5597	33,60	2204	11,62	997	5,20
RESTO (**)	1075	6,45	4381	23,10	4247	22,16

(*) incluye sólo envases de menos de 2 lts. El vino espumoso incluye champagne

(**) engloba a vinos exportados en envases superiores a 2 lts. y a granel.

Por su parte, con igual tendencia creciente, las exportaciones de vinos espumosos que incluyen el champagne, mantienen una participación promedio del 5% en el total

de exportaciones de productos vitivinícolas de Mendoza, alcanzando un valor de 911 mil dólares para el año 1993.

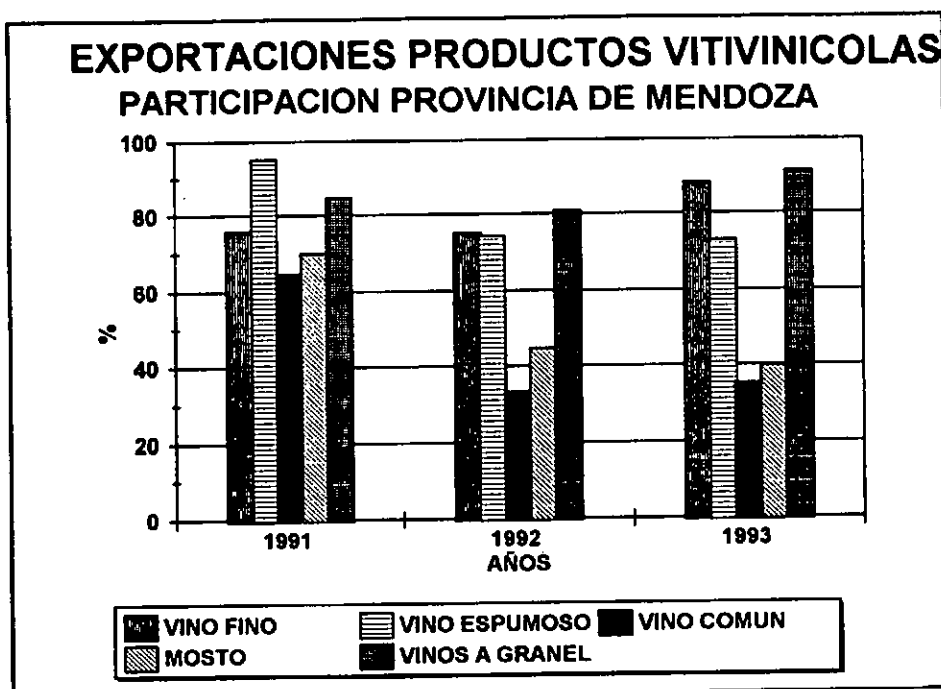
El vino común, aunque debe notarse que se trata del envasado, también aumentó su participación en las exportaciones de la Provincia de Mendoza, pasando de 1,4 millones de dólares en 1989 a 4,3 millones de dólares en 1993.

Para los mismos años se produjo una caída en las exportaciones de mosto al tiempo que crecieron las de vinos a granel.

La importante participación de las exportaciones de Mendoza en el total Nacional por clase de vino se puede apreciar en el Gráfico 2.

Los vinos finos y los vinos a granel aumentaron su participación del 76% al 88,3% y del 84% al 91% respectivamente entre los años 1991 y 1993.

Gráfico 2



Por otra parte baja un poco su participación el vino espumoso, y desciende fuertemente la del común y el mosto.

Analizando la evolución de los precios medios de exportación de los productos vitivinícolas exportados por la Provincia de Mendoza, según se observa en el Cuadro 12, puede verse que la política comercial de precios y productos implementada y concretada por las empresas ha hecho que en todos los casos los productos aumentaran de valor en 1993 respecto al año 1991.

CUADRO 12

PRECIOS MEDIOS DE EXPORTACIÓN DE MENDOZA

PRODUCTO	1991	1992	1993
FINOS	1,36	1,73	2,03
ESPUMOSOS	3,02	1,92	3,57
COMUNES	0,45	0,78	0,83
MOSTOS	0,34	0,95	1,28
RESTANTES VINOS	0,56	0,46	0,59

De este modo la producción de Mendoza no solo se reorienta hacia los vinos finos sino que lo hace de modo de aumentar su participación en los niveles superiores del mercado internacional.

3.3. La Industria Vitivinícola

Como síntesis del análisis sectorial realizado para esta industria debemos señalar

- 1) el dinamismo de la producción de vinos finos y otros productos de alto precio,
- 2) el crecimiento generalizado y persistente de los volúmenes y sobre todo de precios obtenidos por las exportaciones, y
- 3) el crecimiento de mezclas de ventas cada vez más rentables en términos de valor y a países de destino con buen poder adquisitivo.

En cuanto al comportamiento inversor, el análisis microeconómico muestra un elevado grado de incorporación de tecnología y un alto nivel de eficiencia en éste sector de la industria mendocina como se indicará en los puntos siguientes.

3.3.1. La muestra de empresas

El análisis realizado en las empresas de este sector incluye todas las modalidades empresarias que desarrollan la actividad vitivinícola en el rango de las pequeñas y medianas empresas

Se han analizado empresas de diferente localización y los indicadores que representan al conjunto son los siguientes:

Número de empresas	Última Facturación	Cantidad de Empleados	Inversión Detectada
14	\$129.727.370	978	6160000

El grado de representatividad medido en términos de facturación está en el orden del 15 % tomando en consideración que la estimación realizada de la facturación anual de la industria radicada en la Provincia es de \$841 millones. Pero si se tiene en cuenta que la mayoría de las empresas de la muestra produce intensivamente vinos finos, este indicador de la realidad productiva provincial se duplica.

El detalle de las empresas, productos analizados y proyectos se presentan seguidamente.

3.3.1.1. Empresas con Proyectos detectados

Empresa N° 1

Productos: Vinos comunes, finos y Champagne

Superficie cubierta: 3500 m2

Facturación a 1993: \$ 444973

Personal ocupado: 18 personas promedio durante el año.

El proyecto detectado pretende al aumento en la línea producción de

Champagne, para lo cual :

- ◆ Requiere de la implementación de un estudio de métodos y tiempos, en virtud de la incorporación prevista de tecnología
- La inversión en este rubro es de alrededor de \$ 50000, y
- Permitirá un aumento del 5% de la productividad.

- ◆ Asimismo se debe modificar el proceso de fermentación del Champagne, adquiriendo equipos de frío.
- El valor estimado de este equipamiento asciende a \$ 150000,
- lo que posibilitará un aumento de la productividad del 5%.

- ◆ También debe incorporar tanques de acero inoxidable debidamente aislados, para permitir la correcta fermentación del Champagne, lo que
- demandará una inversión de \$ 90000, y su productividad se encuentra contemplada en el proceso.

- ◆ Esta empresa debe ampliar su sector de producción, fundamentalmente con obras civiles, y el costo de ello asciende a \$ 120000

En resumen, la inversión total estimada asciende a \$ 410000

Este proyecto permitirá obtener un incremento de la facturación del 63,21% sobre los niveles actuales y además se obtendrá una mejora de la productividad del 10%.

Empresa N° 2

Productos: Vinos comunes, reserva y finos

Superficie cubierta: 5000 m2

Facturación a 1993: \$ 4068433

Personal ocupado: 39 personas promedio durante el año.

El proyecto detectado en esta empresa apunta a lograr una mayor penetración en el mercado a través de la mejora de la calidad y de la presentación de sus productos. La mayor calidad la obtendrá a partir de un mejor control de la fermentación incorporando equipos de frío y la nueva presentación consistirá en envasar en pack termocontraíbles de seis unidades.

No obstante el grado de manejo ya existente,

- ◆ es necesaria la implementación de un estudio de métodos y tiempos, sobre todo por la prevista incorporación de tecnología
- La inversión por este concepto asciende a \$ 80000, lo cual
- permitirá un aumento del 5% de la productividad.

- ◆ También se detectó que debe modificarse el proceso de fermentación de vinos, para lo cual deben adquirir equipos de frío.
- El monto de la inversión para este cambio es de \$ 200000,
- Posibilitará un aumento de la productividad del 5%.

- ◆ Asimismo esta empresa debe incorporar filtros de tierra diatomea y hornos para envase termocontraíble, que se destinarán al sector de fraccionamiento.
- Este equipamiento demandará una inversión de \$ 100000, no generando mayor productividad, pero sí mejor calidad y presentación del producto.
- ◆ Esta empresa requiere asimismo ampliar su sector de fraccionamiento con obras civiles, y el costo es alrededor de los \$ 180000.

En síntesis, el proyecto prevé una inversión total de \$ 560000

Como consecuencia de las inversiones realizadas se obtendría un aumento de la facturación del 9,23% y una mejora de la productividad del 10%.

Empresa N° 3

Productos: Vinos comunes, reserva y finos

Superficie cubierta: 5500 m2

Facturación a 1993: \$ 931300

Personal ocupado: 14 personas.

No requiere proyecto de reconversión fabril. En cambio deben transformar y reconvertir los viñedos de uvas comunes a uvas finas tecnificando las fincas, cuyo costo no se incluye en este estudio.

- ◆ Necesita la implementación de un estudio para readecuar su layout y organizar su producción.
- La inversión por este concepto se estima en \$ 50000, y
- el aumento de la productividad en un 5%.

En síntesis, la bodega solo prevé una inversión total de \$ 50000

Como consecuencia de esta inversión se obtendría un incremento de la facturación del 6,73% y una mejora de la productividad del 5%.

Empresa N° 4

Productos: Champagne y vinos finos.

Superficie cubierta: 15000 m2

Facturación a 1993: \$ 14232000

Personal ocupado: 105 personas promedio durante el año.

El proyecto consiste en la ampliación de producción destinada al mercado externo en aproximadamente el 10% en la línea de vinos finos por la obtención

de mayor calidad de producto, a partir de la incorporación de tecnología de punta en el sector de fraccionamiento y envasado.

- ◆ Al igual que en el caso de las empresas anteriores, ésta también requiere la implementación de un estudio de métodos y tiempos, organizando la producción.
- La inversión por este concepto se estima en \$ 100000, y
- el aumento de la productividad en un 2%. y la disminución en el plantel de una persona.

- ◆ Por otra parte, se tiene que modificar el proceso de envasado, adquiriéndose una llenadora-tapadora,
- cuyo valor aproximado es de \$ 350000,
- posibilitará un aumento de la productividad del 5% y la disminución de un operario en la planta.

- ◆ Asimismo, se prevé la incorporación de tecnología en un sistema automático compuesto por encajonadora-paletizadora-despaletizadora, que
- demandará una inversión de \$ 400000, y
- permitirá aumentar la productividad en un 5%

- ◆ No se ha detectado la necesidad de aumentar la superficie cubierta de la planta, ni de mano de obra adicional.

En resumen, la inversión total proyectada asciende a \$ 850000

A partir de la realización de este proyecto se obtendría un aumento de la facturación del 5,57% con relación a los niveles actuales, y una mejora de la productividad del 12% .

Empresa N° 5

Productos: Vinos finos.

Superficie cubierta: 12500 m2

Facturación a 1993: \$ 9349200

Personal ocupado: 95 personas promedio durante el año.

Con las inversiones a realizar en el sector de fraccionamiento y envasado, mejorando la calidad de sus productos estaría en condiciones de vender adicionalmente en el mercado externo un 10% de su producción.

Para ello:

- ◆ es necesaria la implementación de un estudio de métodos y tiempos, reorganizando la producción.
- La inversión por este concepto se estima en \$ 120000, lo que
- Permitirá un aumento del 2% de la productividad y la disminución del plantel en dos personas.

- ◆ También se debe modificar el proceso de envasado, incorporando una llenadora-corchadora, cuyo
- valor aproximado es de \$ 350000,
- Posibilitará un aumento de la productividad del 2% y la disminución de dos personas.

- ◆ Asimismo necesitan adquirir un sistema compuesto por encajonadora-paletizadora-despaletizadora, con
- una inversión de \$ 300000,
- permitirá aumentar la productividad en un 5%

- ◆ No se ha detectado la necesidad de aumentar la superficie cubierta de la

planta, ni la dotación de personal.

En síntesis, este proyecto prevé una inversión total de \$ 770000

Como consecuencia de tales inversiones se estima un aumento de la facturación del 10%, y una mejora de la productividad del 12%.

Empresa N° 6

Productos: Vinos finos

Superficie cubierta: 8000 m²

Facturación a 1993: \$ 1267864

Personal ocupado: 53 personas promedio durante el año.

La reconversión implica un cambio tecnológico importante, incluyendo los sectores de molienda y prensado, añejamiento, fraccionamiento y envasado. Con las inversiones a realizar tendrá un mayor ritmo de envasado en el sector de fraccionamiento, bajará fuertemente el tiempo de añejamiento, y mejorará la calidad de sus productos. Estaría en condiciones de incrementar el despacho al mercado externo e interno en más de un 20% de su actual producción.

- ◆ es necesaria la implementación de un estudio de métodos y tiempos, reorganizando la producción.
- La inversión por este concepto se estima en \$ 70000, lo que
- Permitirá un aumento del 3% de la productividad y la disminución del plantel en dos personas.
- ◆ También se debe modificar el proceso de añejamiento incorporando toneles de madera joven de 220 litros de capacidad, cuyo
- valor aproximado es de \$ 300000, y

- Posibilitará un aumento de la productividad del 5%.
- ◆ Asimismo necesitan adquirir un sistema compuesto por línea de envasado, moledora y prensa neumática, con
 - una inversión de \$ 200000, lo que
 - permitirá aumentar la productividad en un 5%
- ◆ No se ha detectado la necesidad de aumentar la superficie cubierta de la planta, ni la dotación de personal.

En síntesis, este proyecto prevé una inversión total de \$ 570000

Como consecuencia de tales inversiones se estima un aumento de la facturación del 23,60%, y una mejora adicional por productividad del 13%.

Empresa N° 7

Productos: Vinos finos

Superficie cubierta: 15000 m2

Facturación a 1993: \$ 9856000

Personal ocupado: 145 personas promedio durante el año.

El proyecto consiste en una adecuación tecnológica para la mejora de la calidad de los productos y disminución del tiempo de añejamiento, ya que lo que hoy demanda cuatro años puede reducirse a 1,5 año.

Con las inversiones a realizar obtendría estas mejoras y estaría en condiciones de vender en el mercado externo un 15% de la producción actual.

- ◆ es necesaria la implementación de un estudio de métodos y tiempos, organizando la producción.

- La inversión por este concepto se estima en \$ 100000, lo que
- Permitirá un aumento del 2% de la productividad y la disminución del plantel en una persona.
- ◆ También se prevé incorporar 800 toneles especiales de madera joven de 220 litros de capacidad, cuyo
- valor aproximado es de \$ 590000, y
- Posibilitará un aumento de la productividad del 5% y disminuir el tiempo de proceso en mas del 50%.
- ◆ Asimismo necesitan adquirir un sistema compuesto por línea de envasado, y prensa neumática, con
- una inversión de \$ 500000, lo que
- permitirá aumentar la productividad en un 5% y un aumento de calidad que posicionarán en mayor precio a los productos.
- ◆ No se ha detectado la necesidad de aumentar la superficie cubierta de la planta ni el plantel de personal.

En síntesis, este proyecto prevé una inversión total de \$ 1190000

Como consecuencia de tales inversiones se estima un incremento de la facturación del 15%, y una mejora de la productividad del 12%.

Empresa N° 8

Productos: Vinos finos

Superficie cubierta: 7000 m2

Facturación a 1993: \$ 3176600

Personal ocupado: 35 personas promedio durante el año.

El proyecto consiste en la reconversión en los sectores de molienda, prensado y fermentación, con un importante aumento de productividad debido a los cambios tecnológicos incorporados en el equipamiento.

Con las inversiones a realizar obtendría estas mejoras y estaría en condiciones de ampliar en un 20% su mercado constituido por otros fabricantes de primera línea.

- ◆ es necesaria la implementación de un estudio de métodos y tiempos, reorganizando la producción.
- La inversión por este concepto se estima en \$ 80000, lo que
- Permitirá un aumento del 5% de la productividad.

- ◆ También se debe modificar el proceso de fermentación a partir de la incorporación de tanques de acero inoxidable, cuyo
- valor aproximado es de \$ 250000, y
- Posibilitará un aumento de la productividad del 5%.

- ◆ Asimismo necesitan adquirir lagares, molidoras y prensa neumática, con
- una inversión de \$ 250000, lo que
- permitirá aumentar la productividad en un 10%

- ◆ No requiere aumentar la superficie cubierta de la planta.

En síntesis, este proyecto prevé una inversión total de \$ 580000

Como consecuencia de tales inversiones se estima un incremento de la facturación del 23.60%, y una mejora de la productividad del 20%.

Empresa N° 9

Productos: Vinos finos

Superficie cubierta: 7500 m2

Facturación a 1993: \$ 4000000

Personal ocupado: 50 personas promedio durante el año.

Es necesario producir una reconversión en los sectores de molienda, prensado, fermentación y envasado.

Con los cambios tecnológicos a realizar vía inversiones obtendría mejoras en la calidad de sus productos y estaría en condiciones de ampliar su producción con destino al mercado externo en un 20%.

- ◆ es necesaria la implementación de un estudio de métodos y tiempos, organizando la producción.
- La inversión por este concepto se estima en \$ 80000, lo que
- Permitirá un aumento del 3% de la productividad, y la baja en el plantel de una persona.

- ◆ También se debe modificar el proceso de fermentación a partir de la incorporación de tanques de acero inoxidable, cuyo
- valor aproximado es de \$ 200000, y
- Posibilitará un aumento de la productividad del 5%.

- ◆ Asimismo necesitan adquirir un sistema de envasado, moledora y prensa neumática, con
- una inversión de \$ 410000, lo que
- permitirá aumentar la productividad en un 5% y mejorar el posicionamiento en precios.

- ◆ No requiere aumentar la superficie cubierta de la planta.

En síntesis, este proyecto prevé una inversión total de \$ 690000

Como consecuencia de tales inversiones se estima un incremento de la facturación del 20%, y una mejora de la productividad del 13%.

Empresa N° 10

Productos: Vinos finos

Superficie cubierta: 2500 m2

Facturación a 1993: \$ 1000000

Personal ocupado: 10 personas promedio durante el año.

El proyecto requiere la reconversión en los sectores de prensado, fraccionamiento y envasado.

Con los cambios tecnológicos mencionados obtendría mejoras en la calidad de sus productos y estaría en condiciones de ampliar su mercado en un 15 a 20%.

- ◆ es necesaria la readecuación del layout debido a la nueva tecnología a incorporar reorganizando la producción.
- La inversión por este concepto se estima en \$ 20000,
- y el incremento de la productividad está incluido en la inversión en equipamiento que luego se detalla.
- ◆ Tampoco debe modificar el proceso.
- ◆ Si necesita adquirir un sistema de envasado, compuesto por enjuagadora, llenadora, corchadora y prensa neumática, con

- una inversión de \$ 150000, lo que
- permitirá aumentar la productividad en un 5%
- ◆ No requiere aumentar la superficie cubierta de la planta, ni la dotación de personal.

En síntesis, este proyecto prevé una inversión total de \$ 170000

Como consecuencia de tales inversiones se estima un incremento de la facturación del 20%, y una mejora de la productividad del 5%.

Empresa N°11

Productos: Vinos finos

Superficie cubierta: 20000 m2

Facturación a 1993: \$ 55000000

Personal ocupado: 203 personas promedio durante el año.

Si bien se asume que es necesaria la adecuación tecnológica para la mejora de la calidad de los productos, en las líneas de envasado, fermentación y prensado, en esta empresa no pudo verificarse el estado de equipamiento ni contar con su balance, razón por la cual no se la incluye.

Empresa N° 12

Productos: Vinos finos y licorosos

Superficie cubierta: 1500 m2

Facturación a 1993: \$ 400000

Personal ocupado: 7 personas promedio durante el año.

El proyecto consiste en la reconversión de los sectores de prensado, fraccionamiento y envasado.

Con los cambios tecnológicos mencionados se obtendrían mejoras en la calidad de los productos y estaría en condiciones de ampliar su venta en un 20%.

- ◆ es necesaria la readecuación del layout debido a la nueva tecnología a incorporar organizando la producción.
- La inversión por este concepto se estima en \$ 20000,
- y no habrá incremento de la productividad.

- ◆ Tampoco debe modificar el proceso.
- ◆ Necesita adquirir un sistema de envasado, compuesto por enjuagadora, llenadora, corchadora y prensa neumática, con
- una inversión de \$ 300000, lo que
- permitirá aumentar la productividad en un 10%

- ◆ No requiere aumentar la superficie cubierta de la planta.

En síntesis, este proyecto prevé una inversión total de \$ 320000

Como consecuencia de tales inversiones se estima un incremento de la facturación del 20%, y una mejora de la productividad del 10%.

3.3.1.2. Empresas Sin proyectos detectados N° 13 y 14

Empresa n° 13

Productos: Vinos finos.

Superficie cubierta: 5000 m2

Facturación a 1993: \$ 17000000

Personal ocupado: 99 personas promedio durante el año.

Empresa n° 14

Productos: Vinos finos

Superficie cubierta: 7700 m2

Facturación a 1993: \$ 9000000

Personal ocupado: 105 personas promedio durante el año.

Estas empresas no requieren proyectos de reconversión, han realizado importantes inversiones que las posicionan en los primeros lugares del sector en cuanto a producto.

No han entregado balances por lo cual no puede simularse su gestión económico-financiera

3.3.2. Análisis económico y gestional de las empresa analizadas

En primer lugar se presenta la información actual para todas las empresas y posteriormente se analiza la proyección de nuestra simulación para las ocho empresas de la muestra para la que se contó con balances.

3.3.2.1. Situación actual

Los indicadores estructurales de las empresas de la muestra se presentan en el Cuadro N° 1.

En dicho cuadro parte superior se presentan las empresas ordenadas de acuerdo al tamaño de las ventas , como se verá más adelante las primeras tres han sido agrupadas para el análisis en empresas medianas grandes, las segundas tres en medianas chicas y las últimas dos en pequeñas.

Un indicador importante de destacar en el análisis de esta actividad es su posicionamiento en precios de productos, ya que salvo dos de las empresas, en todas el valor de ventas por operario están por encima de los \$66.000 llegando el valor superior a los \$ 136.000.

El resto de las características de las empresas es analizado mediante los gráficos que se presentan a continuación del cuadro 1.

ANÁLISIS DE EMPRESAS (Ordenadas por VENTAS - Situación a 1994)

Cuadro nº 1

VARIABLES DE TAMAÑO

ORDEN s/VENTAS	Nº	1	2	3	4	5	6	7	8
EMPRESA	Nº	4	7	5	2	8	6	3	1
VENTAS	Miles de \$	14232	9856	9349	4068	3178	1268	931	445
ACTIVOS	Miles de \$	10200	9849	5994	2423	2501	2231	812	386
PERSONAL	Nº	105	145	95	39	35	53	14	18
PATRIMONIO	Miles de \$	3842	7700	3110	1274	689	1711	262	128

INDICADORES ESTRUCTURALES

VENTAS S/ OPER.	\$	135975	68129	98069	104319	90789	24073	66521	24721
VENTAS S/TOTAL PERSONAL	\$	129775	65853	93181	92464	79440	21986	49016	19347
VALOR AG /VENTAS	%	22,03	55,16	25,5	18,04	17,86	36,76	23,22	18,14
CAPITAL HUMANO S/VALOR AGREG	%	26,27	24,71	37,81	43,09	10,6	12,32	45,51	-130,4

A-PRODUCCIÓN

RENTABILIDAD BRUTA	%	25,47	62,49	30,86	13,24	11,62	55,91	11,72	13,85
RENTABILIDAD OPER.	%	6,38	30,83	7,4	0,59	2,05	-1,54	-1,66	7,77
ROTACIÓN DE ACTIVO	Coe	1,4	1	1,56	1,68	1,27	0,57	1,15	1,15
ROTACIÓN DE CRÉD.	días	43	79	74	23	80	91	53	33
CAP.DE TRAB.S/VTAS	%	22,88	62,42	26,36	13,93	27,52	90,35	29,12	28,43

Cuadro nº 1 Continuación

B- FINANCIERA

		4	7	5	2	8	6	3	1
LIQUIDEZ	Coef.	1,02	3,44	1,54	1,23	1,07	2,63	1,45	0,8
ACIDA	Coef.	0,43	1,53	0,77	0,7	0,57	0,79	1,19	0,2
ENDEUDAMIENTO	Coef.	1,66	0,28	0,93	0,9	2,63	0,3	2,1	2,02

C-EMPRESARIAL

CAPACIDAD DE GANANCIA	%	6,34	32,56	9,79	0,08	-1,53	0,65	0,24	5,72
RENTABILIDAD NETA	%	4,55	32,54	6,28	0,05	-1,2	1,14	0,21	4,97
RENTABILIDAD S/PATRIMONIO	%	16,84	41,65	18,87	0,15	-5,54	0,85	0,74	17,25
OTROS INGRESOS	%	1,87	1,03	0,25	0,76	1,86	4,96	2,9	2,23
INTERESES S-VENTAS	%-	3,71	0,68	-1,37	-1,3	-5,11	-2,27	-1,03	-5,03
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	%	19,09	31,66	23,46	12,65	9,57	57,45	13,38	6,07

Tamaño de las empresas

Según los niveles de las ventas, activos y patrimonio, se han podido establecer tres grupos de empresas con un perfil similar, y los elementos mas destacables para cada grupo se comentan a continuación:

- i. Tres empresas medianas-grandes que tienen una facturación mayor a los \$9.500.000.-, con activos que van de los \$6.000.000.- a \$10.000.000.- y con un patrimonio cuyos extremos están entre los \$3.110.000.- y \$7.700.000.- respectivamente, con lo cual se observa que no hay un patrón homogéneo de

Gráfico 2

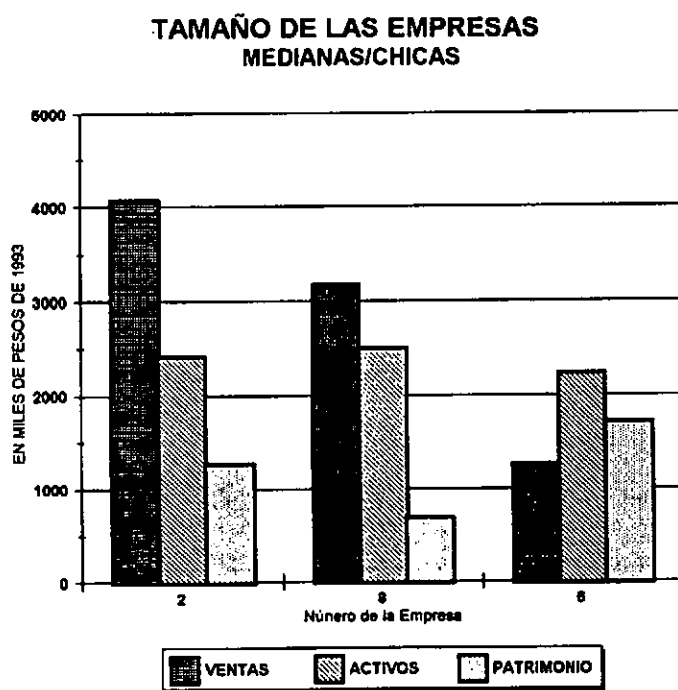
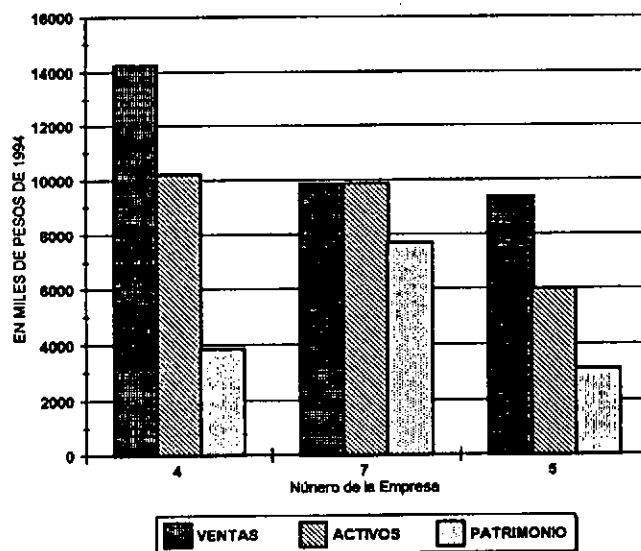


Gráfico 1
TAMAÑO DE LAS EMPRESAS MEDIANAS/GRANDES



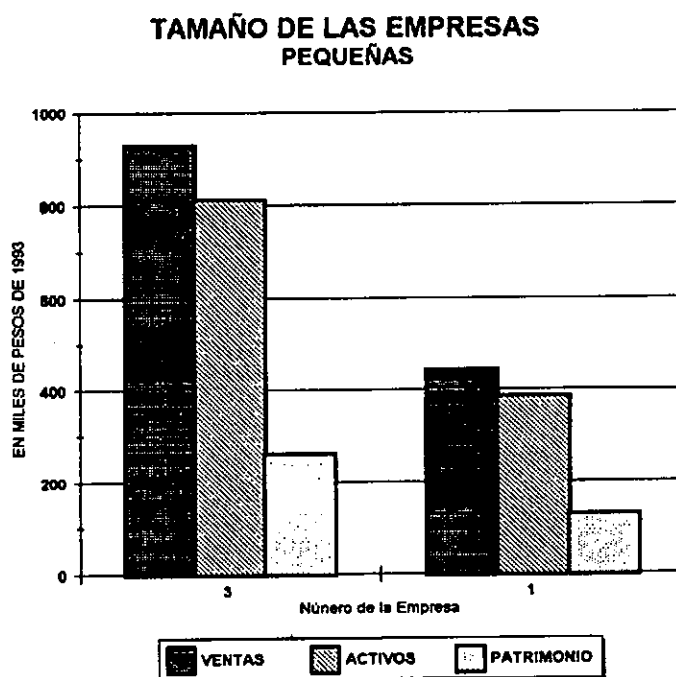
estructura de financiamiento ni de rotación del activo que las pueda caracterizar.-

Empresas medianas chicas Ver Gráfico 2.

- ii. Hay tres empresas medianas-chicas con un valores de ventas muy variable: entre el millón y los cuatro millones de pesos pero con un activo muy similar: en el orden de los \$2.400.000.- El patrimonio también presenta variación de \$889.000.- a \$1.711.000.- aunque dicha variación no es tan pronunciada como en las ventas.

- iii. Finalmente las empresas realmente pequeñas son dos, y tienen una gran similitud en la estructura de sus indicadores de tamaño, flujo y financiamiento. La facturación está entre \$ 931.000.- y \$ 445.000.- , un activo de \$ 812.000.- y \$ 386.000.- y el patrimonio es de \$ 262.000.- y \$ 128.000.- respectivamente.-

Gráfico 3

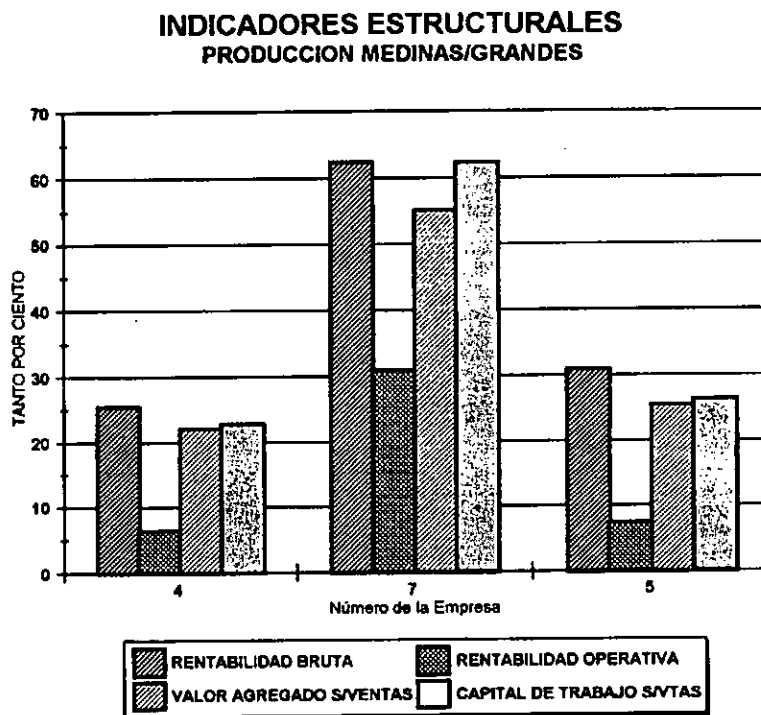


Indicadores estructurales de gestión microeconómica

- **Empresas Medianas-grandes: Ver gráfico 4**

Gráfico 4

- ▶ Si bien todas tienen rentabilidad bruta positiva importante, se destaca la empresa n° 7 con el 62,5%
- ▶ La rentabilidad operativa es positiva en las



tres, si bien en dos de ellas es baja por los altos gastos de administración, la empresa n° 7 sigue destacándose a pesar del alto gasto de administración.-

- ▶ El valor agregado sobre ventas es importante en la empresa n° 7, con un 56%, mientras que en las dos restantes es bajo con el 23 y 27 % respectivamente.-
- ▶ El capital de trabajo necesario es muy importante en la empresa n° 7, con un 62 % sobre las ventas, en cuanto a las dos restantes el mismo es aceptable y es del 25 %

- **Empresas Medianas-chicas: Ver gráfico 5**

- ▶ La rentabilidad bruta es baja en dos de ellas con el 13 y 11 % respectivamente, mientras que la empresa nº 6 es alta con el 56 %.-
- ▶ La rentabilidad operativa es baja, en todas las empresas analizadas, y es negativa para la empresa nº 6 a raíz de los altos costos de administración.-

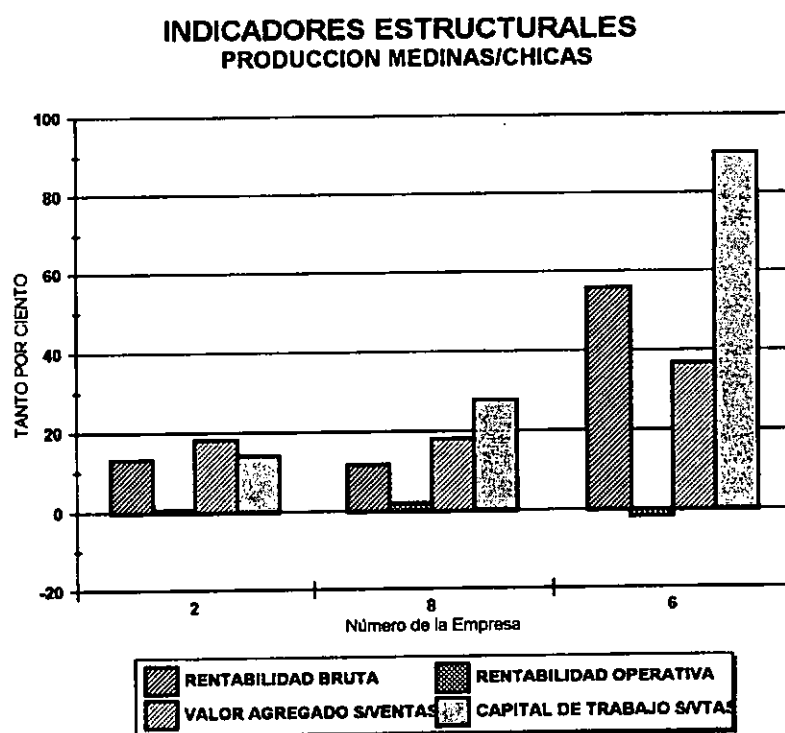


Gráfico 5

- ▶ El valor agregado en dos de ellas es muy bajo siendo del orden del 19 % sobre las ventas, mientras que en la restante es del 40%
- ▶ El capital de trabajo en dos de ellas esta en valores aceptables siendo del 14 % y 28 % de las ventas, respectivamente, mientras que en la empresa nº 6 el mismo es muy elevado ya que es del 90 % sobre las ventas y se debe principalmente a la baja rotación del activo y en una menor proporción a la baja rotación del crédito.-

• **Empresas pequeñas : Ver gráfico 6**

- ▶ La rentabilidad bruta en las dos empresas analizadas es baja.-
- ▶ La rentabilidad operativa se transforma en levemente negativa en la empresa n° 3 como consecuencia del gasto de administración, que si bien no es alto no alcanza a ser cubierto con el margen de utilidad bruta.- En la otra es razonablemente positiva
- ▶ El valor agregado sobre las ventas es similar y poco significativo para ambas empresas.-
- ▶ El capital de trabajo, razonable para la actividad es del orden del 28 %-

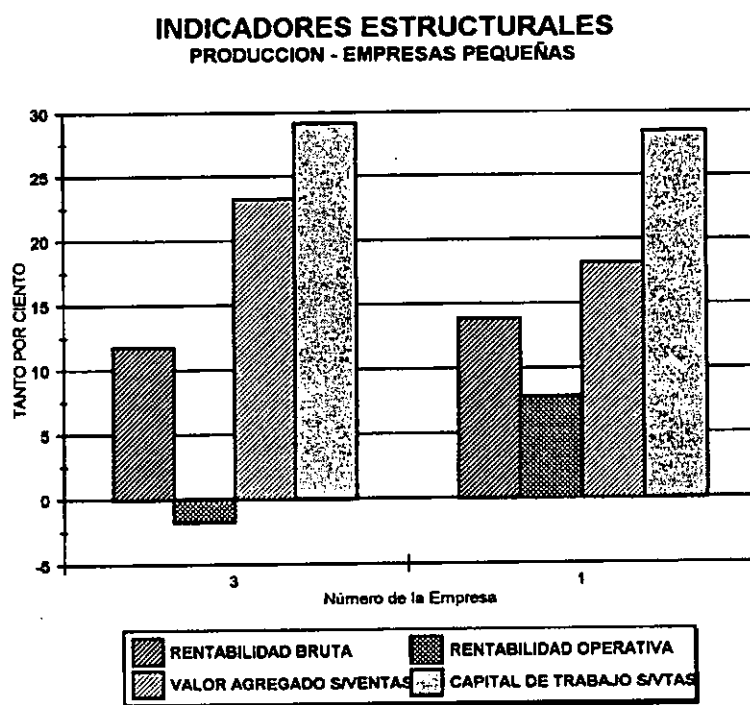


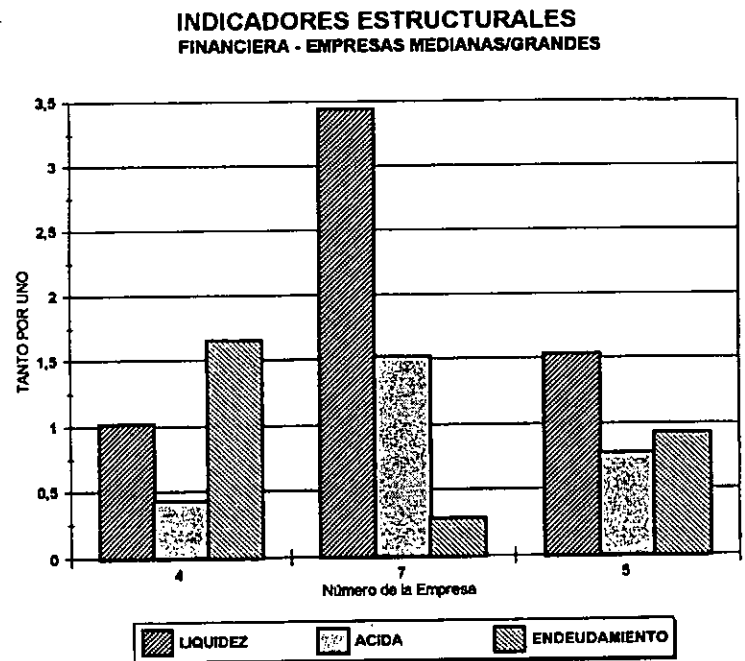
Gráfico 6

Estructura financiera de las empresas

Medianas - grandes: Ver Gráfico 7

- ▶ Todos los indicadores financieros son normales, particularmente son de destacar los correspondientes a los índices de liquidez.
- ▶ No obstante, y sólo en un caso se debe destacar que el grado de endeudamiento es relativamente elevado: 1,5. Pero éste está respondiendo a un previo proceso de inversiones muy importante que está recuperándose plenamente.

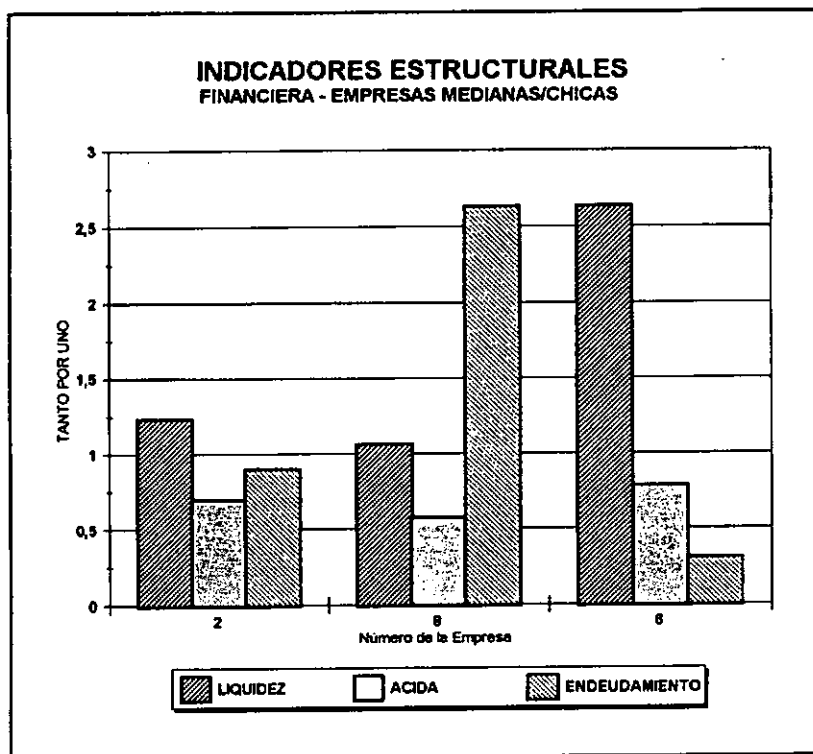
Gráfico 7



Medianas - chicas: Ver Gráfico 8

- ▶ En todos los casos los indicadores financieros son normales, aún cuando se debe destacar que una de las empresas tiene un alto grado de endeudamiento : 2.6, que no está correspondido por la rentabilidad histórica .-

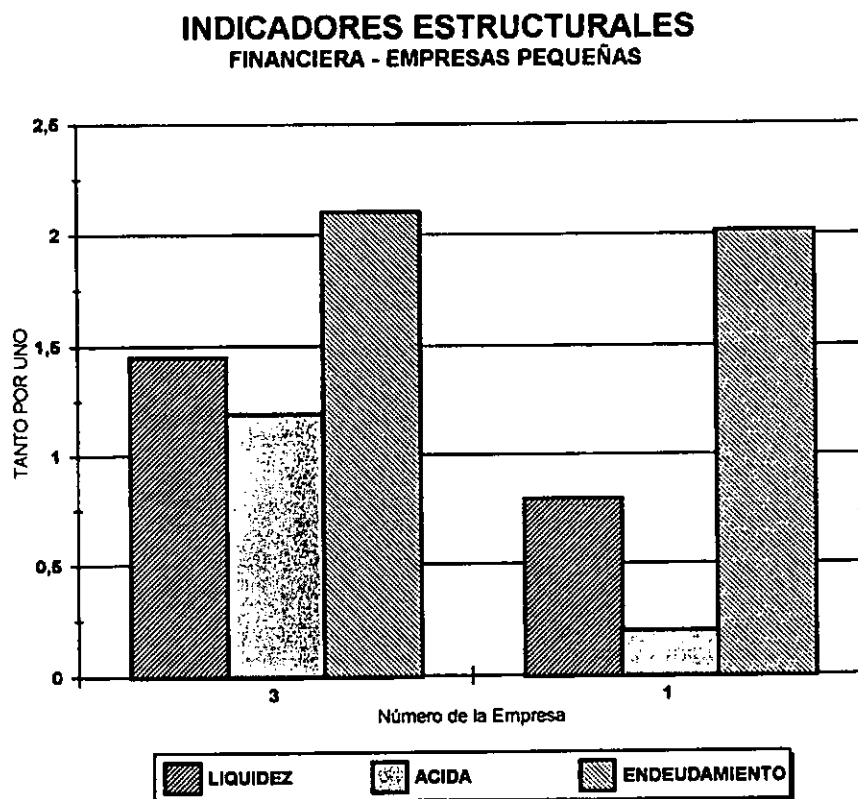
Gráfico 8



Empresas pequeñas: Ver Gráfico 9

- Si bien los indicadores financieros son normales, se debe destacar que ambas empresas tienen un alto grado de endeudamiento mayor de 2 y que no son sustentables por la rentabilidad histórica.

Gráfico 9



Indicadores de gestión empresarial

Medianas - grandes: Ver Gráfico 10

- ▶ Todas las empresas analizadas tiene capacidad de ganancia positiva, destacándose la n° 7 con el 31,8 % que aún se puede incrementar si logra mejorar la rotación de su activo.-
- ▶ En cuanto a la rentabilidad neta se ve una baja pronunciada en las empresas n° 4 y 5 por efecto de los altos intereses que pagan.-
- ▶ Es importante la rentabilidad sobre el patrimonio que logran las tres empresas.

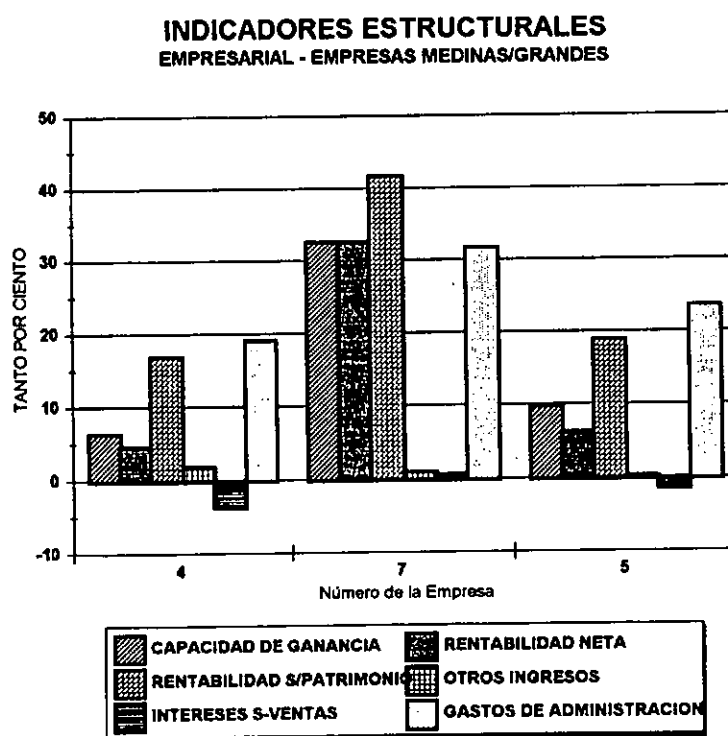


Gráfico 10

- ▶ Se deberá lograr la reducción en la participación que poseen los gastos de administración, ya que los mismos tienen una incidencia importante dentro de la estructura de costos de la empresa, es superior al 20 %

Medianas - chicas: Ver Gráfico 11

- ▶ En estas tres empresas se debería mejorar la estructura productiva y empresarial ya que todos los indicadores gestionales históricos son negativos.

Particularmente debe señalarse que se debería aumentar la

rotación del activo de las empresas, bajar la incidencia de los costos financieros por intereses pagados,

- ▶ como asimismo disminuir la incidencia de los gastos de administración, principalmente en la empresa n° 6.-

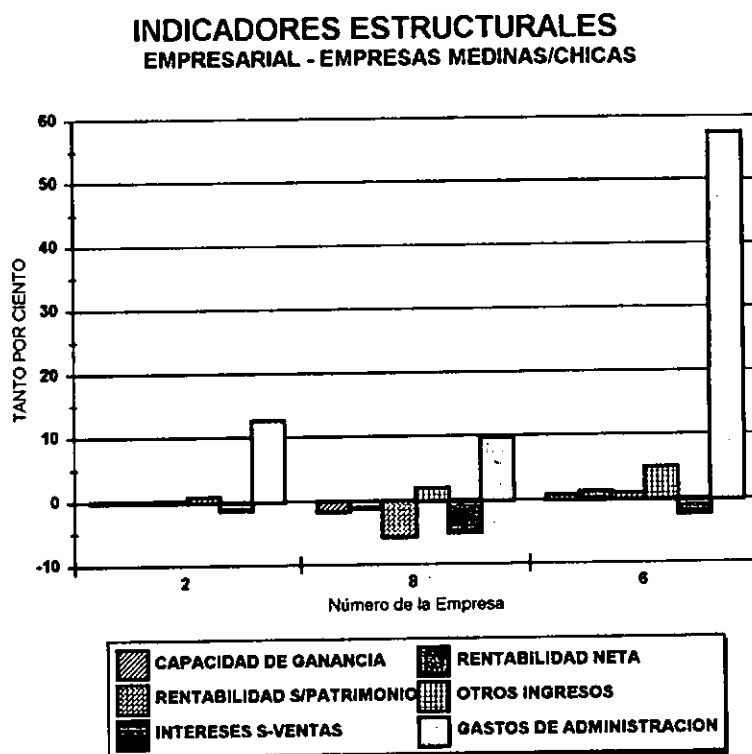


Gráfico 11

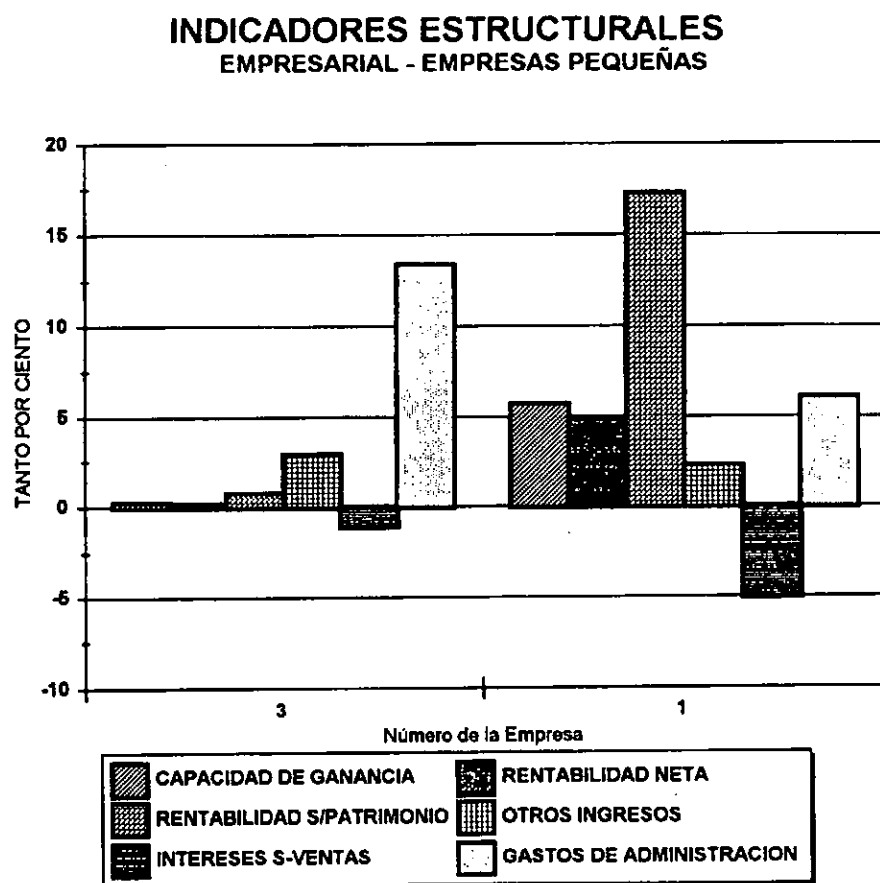
Empresas pequeñas: Ver gráfico 12

- ▶ Estas dos empresas muestran problemas de gestión en la estructura empresarial.

- ▶ Ello se refleja en el bajo margen de rentabilidad bruta, la baja rotación de los activos y los altos costos

financieros por los intereses pagados, principalmente en la empresa nº 1 en la que ascienden al 5 % sobre las ventas.

Gráfico 12



3.3.2.2. Situación Futura

- La evaluación y el análisis de los proyectos detectados para la

continuación de la reconversión que está en marcha en este sector fundamentalmente de las empresas que tienden mas a mejorar el posicionamiento de los productos en calidad y a aumentar la proporción de ellos en el mix de producción y ventas, como a disminuir el plazo de maduración de tales productos sin desmedro de su calidad, prácticamente resulta absolutamente favorable tanto por sus perspectivas a nivel de proyecto como a mejorar la estructura de financiamiento de las empresas.

- II. Esta conclusión es válida para el tipo y tamaño de empresas que hemos analizado: Pymes, y prácticamente resulta ser una convalidación microeconómica del dinamismo que se pudo observar en competitividad exterior de la productividad vitivinícola en los últimos años.
- III. La sensibilidad de los proyectos es relevante a la efectiva obtención de la productividad estimada en los proyectos, así como al costo de los proyectos analizados. Ver Cuadro 2.
- IV. No es importante la sensibilidad de los proyectos a la tasa de interés (en el entorno de los costos internacionales), al plazo de repago de la financiación de los proyectos, y es variable por empresa en cuanto a la dotación de personal. Ver Cuadro 2.
- V. No es importante la sensibilidad al mayor crecimiento de las ventas derivado de la hipótesis de continuar aumentando la penetración de éstas empresas en el mercado, originado en la suposición del mantenimiento del dinamismo que muestran tanto en el mercado interno como externo. Esto puede verse en todos los casos en los tres gráficos que se presentan seguidamente y donde se comparan los VAN con y sin aumento de producción por mayor penetración en el mercado.

ANÁLISIS DE EMPRESAS (Ordenadas por VENTAS - Situación a Futuro)

Cuadro nº 2

ORDEN	Nº	1	2	3	4	5	6	7	8
EMPRESA	Nº	4	7	5	2	8	6	3	1

INCREMENTOS ESPERADOS EN PRODUCTIVIDAD DEBIDO A:

MÉTODOS	%	2	2	2	5	5	3	5	5
PROCESOS	%	5	5	5	5	5	5	0	5
TECNOLOGÍA	%	5	5	5	0	10	5	0	0
TOTAL	%	12	12	12	10	20	13	5	10

INVERSIONES EN:

MÉTODOS	\$	100000	100000	120000	80000	80000	70000	50000	50000
PROCESOS	\$	350000	590000	350000	200000	250000	300000	0	150000
TECNOLOGÍA	\$	400000	500000	300000	0	250000	200000	0	0
AMPLIACIONES	\$	0	0	0	280000	0	0	0	210000
TOTAL INVERSIONES	\$	850000	1190000	770000	560000	580000	570000	50000	410000

Cuadro nº 2 Continuación

VALOR ACTUAL NETO ESPERADO DEL:

VAN TOTAL	MILES \$	2449	7125	3426	1087	950	1062	273	389
VAN PROYECTO	MILES \$	1263	4914	2189	744	696	736	181	316

SENSIBILIDAD DEL VAN TOTAL RESPECTO A:

INVERSIONES 10%	\$	55518	77874	50338	32018	38083	37372	3262	23624
PRODUCTIVIDAD 1%	\$	116502	217027	121441	34284	23245	31799	9576	7261
DOTACIÓN (1 P.)	\$	12695	8664	33623	27385	15543	10636	30547	1828
PLAZO PAGO 1 AÑO	\$	3810	5333	3451	2510	2600	2555	224	1838
TASA INTERÉS 1 %	\$	12487	17482	11312	8227	8520	8374	735	6023

Medianas- grandes: Ver Gráfico 1

- ▶ Todas las empresas analizadas tienen proyectos y necesitan realizar inversiones adicionales.-
- ▶ Dichas inversiones producirán aumentos de la productividad expandiendo la actual producción. Adicionalmente se han previsto aumentos de penetración en el mercado en proporciones menores a las esperadas por las empresas.

Ello, desde el punto de vista económico financiero es un beneficio, que medido a través del VAN es altamente positivo para todas las empresas

- ▶ Estos proyectos han sido evaluados también tomando sólo el incremento atribuible a la mayor producción del proyecto y el resultado del VAN sigue siendo positivo y elevado para todas las empresas.

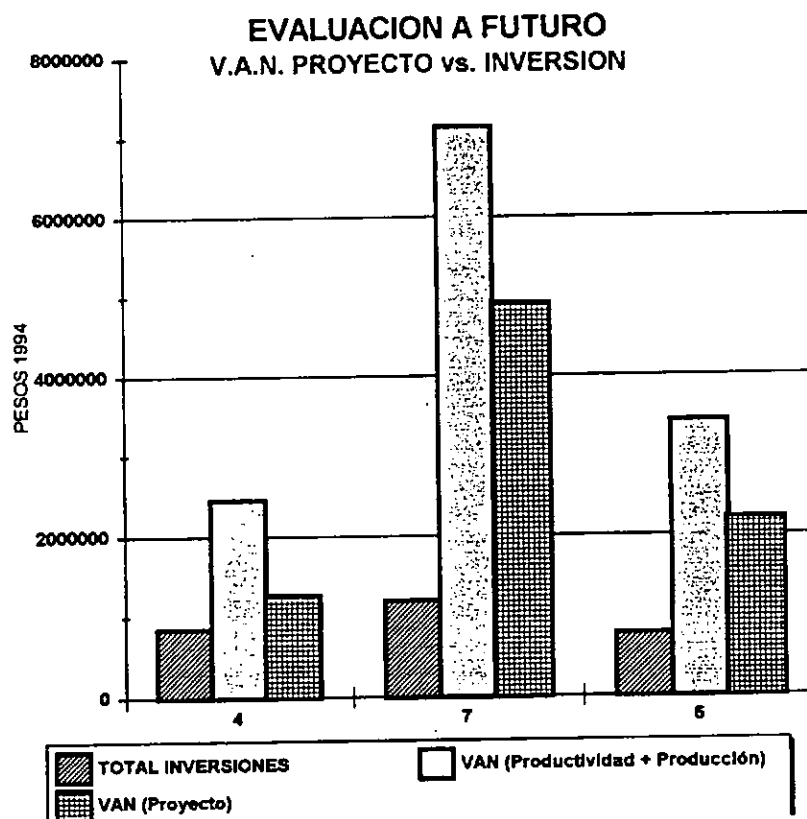


Gráfico 1

- ▶ La empresa 7 resuelve de este modo su vulnerabilidad financiera actual bajando la proporción del pasivo.-

Medianas chicas: Ver Gráfico 2

- ▶ Los proyectos e inversiones producirán incrementos en la productividad y por lo tanto aumentará la producción. Adicionalmente se estableció un aumento de penetración en el mercado lo que traerá incrementos en las utilidades.
- ▶ Este beneficio, medido a través del VAN es altamente positivo para todas las empresas.
- ▶ Los proyectos también han sido evaluados ignorando el aumento de participación en mercado, tomando como incremento solamente la mayor producción del proyecto y el resultado del VAN sigue siendo positivo para todas las empresas.
- ▶ Al igual que en el caso anterior, los proyectos posibilitan modificar la fragilidad financiera de la empresa que no podía realizarlo de mantener su performance histórica.-

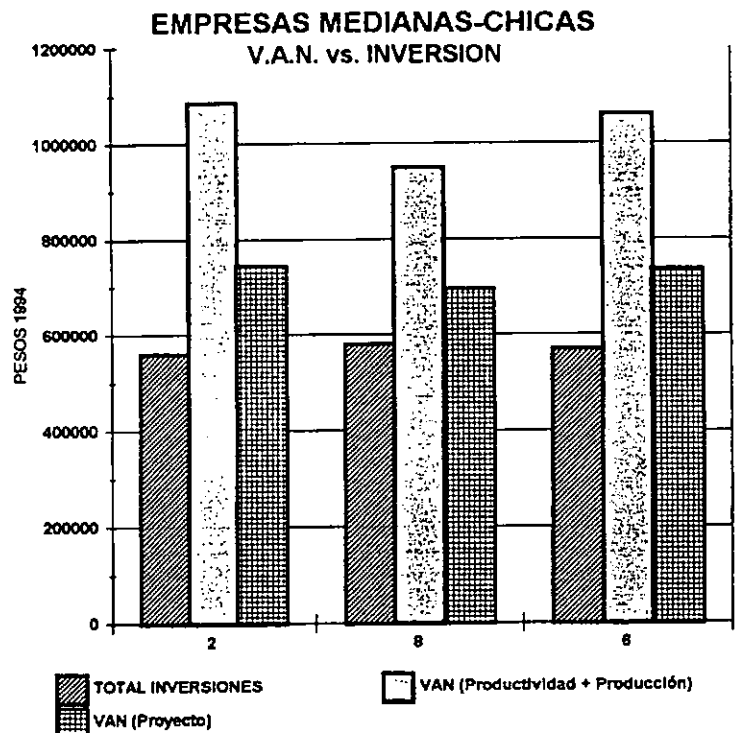


Gráfico 2

Empresas Pequeñas :Ver Gráfico 3

- ▶ Los proyectos e inversiones prevén incrementos en la productividad y en la producción. Al igual que en los casos anteriores se proyectó solo un pequeño aumento de penetración en el mercado implicando mayores utilidades.
- ▶ El VAN es fuertemente elevado para todas las empresas de este grupo.
- ▶ Los proyectos también han sido reevaluados ignorando el aumento previsto de participación en el mercado, adoptando como hipótesis de expansión solo la mayor producción y, el resultado del VAN sigue siendo positivo para todas las empresas.

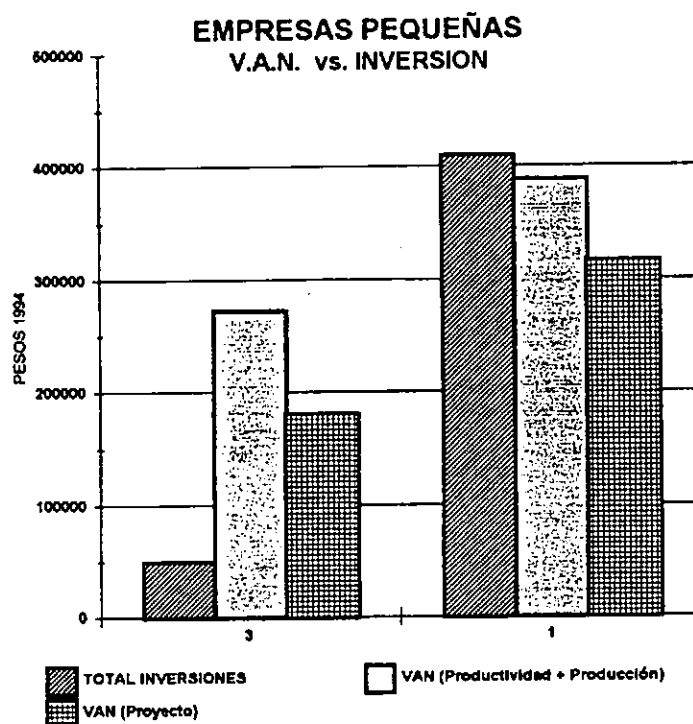


Gráfico 3

3.3.3. Proyecciones sectoriales de los resultados microeconómicos

3.3.3.1. Proyección de la muestra

A partir del relevamiento efectuado se ha elaborado el siguiente cuadro demostrativo de la proyección esperada de las empresas relevadas en términos

del comportamiento previsto de la facturación

CANTIDAD DE EMPRESAS	FACTURACION					
	ACTUAL AÑO 1993	AUMENTO DE MERCADO	INCREMENTO POR MAYOR PRODUCCIÓN	INCREMENTO POR MAYOR PRODUCTIVIDAD	PROYECCIÓN AÑO 1996	INDICE DE VARIACIÓN
	\$/año	\$/año	\$/año	\$/año	\$/año	TANTO POR UNO
8	43327370	4332737	5472585	6548500	59681192	1,38
6	86400000	8640000	0	726000	95766000	1,11
TOTAL	129727370	12972737	5472585	7274500	155447192	1,20

El incremento de facturación de las ocho empresas que presentaron balances, es del 38 %. El aumento correspondiente a otras seis empresas que si bien no presentaron balance, se les han detectado proyectos de reconversión industrial que traen aparejado mejoras en su competitividad y de penetración en el mercado es del 11 % para fines de 1996, período en que estarían todos los proyectos detectados ya realizados. Por lo tanto el incremento proyectado para todas las empresas es del 20%.-

En lo que se refiere al valor de las inversiones estas se pueden apreciar seguidamente comparadas con la facturación a 1993

EMPRESAS	FACTURACIÓN	INVERSIONES	
	1993	TOTAL	s/FACTURACIÓN
	\$/año	\$	%
8	43327370	4980000	11,49
6	86400000	1180000	1,37
TOTAL	129727370	6160000	4,75

En consecuencia , las inversiones necesarias detectadas para la finalización de los proyectos de reconversión de las catorce empresas que se analizaron representan un 4.75% del total de lo facturado

3.3.3.2. Proyección del Sector

Las proyecciones del Sector se han realizado contemplando la participación de las ventas de vinos finos en la muestra y en el total de la producción de Mendoza. Ello ha significado que el 20% de incremento detectado en la muestra se convierta en un 12% a nivel sectorial atento a que el valor de las ventas de vinos no comunes es del orden del 60% del total.

El nivel de facturación pasaría de \$841,0 millones a \$942,0 millones y las inversiones fijas extrapoladas ascenderían a \$39,9 millones. Por su parte el capital de trabajo incremental necesario debería ser del orden de los \$ 21,02 millones ya que en este caso mínimamente debe estimarse dos meses de facturación en tal concepto.

en miles

VENTAS				INVERSIONES PROYECTADAS			
1993	INCREMENTOS PROYECTADOS		TOTAL	FIJAS		CAP. DE TRABAJO	
\$	%	\$	\$	%	\$	MES	\$
841000	12,00	100920	941920	5	39948	2,5	21025

Las condiciones del financiamiento que se han incorporado en las proyecciones de esta industria son equivalentes a las planteadas anteriormente para la Agroindustria.