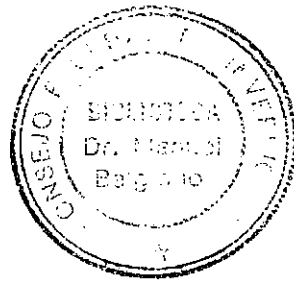


0/H.122
M32

40406

*Análisis de rentabilidad de la producción agrícola
de la uva de mesa para la provincia
de San Juan*



Informe Final

Este informe fue realizado por: Daniel O. Murgo, Jorge Erquiaga y Silvina Ortiz

Noviembre de 1997

Indice

Primera Parte: Resumen y Conclusiones.....	1
Segunda Parte: Desarrollo del Informe	2
I. Introducción	2
II. Descripción del mercado	4
1. Producto: definición	4
2. Mercado internacional.....	4
2.1. Producción	4
2.2. Exportaciones	5
2.3. Importaciones	5
2.4. Precios	6
3. Mercado nacional	6
3.1. Superficie implantada	6
3.2. Producción y consumo interno.....	7
3.3. Precios	8
3.4. Comercio exterior: exportaciones e importaciones.....	9
III. Evaluación económica.....	11
1. Descripción general del proyecto.....	11
2. Formulación del proyecto.....	12
2.1. Mercado del proyecto.....	12
2.2. Tamaño.....	13
2.3. Localización	13
2.4. Proceso productivo.....	14
2.5. Costos e ingresos del proyecto.....	15
2.5.1. Inversiones	15
2.5.2. Costos directos de explotación.....	17
2.5.3. Costos indirectos de explotación	18
2.5.4. Impuestos	18
2.5.5. Ingresos	18
2.5.6. Flujo de ingresos y costos	19
3. Evaluación Económica: análisis de rentabilidad, sensibilidad y nivelación.....	19
3.1. Metodología	19
3.2. Resultados	20
Cuadros Principales	22
Cuadro II.1. Uva de mesa: producción de los principales países	23
Cuadro II.2. Uva de mesa: exportaciones de los principales países.....	24
Cuadro II.3. Uva de mesa: importaciones de los principales países	25
Cuadro II.4. Argentina: producción y superficie implantada con uva	26
Cuadro II.5. Argentina: producción y superficie implantada con uva de mesa	26
Cuadro II.6. Superficie implantada con frutales: San Juan	27
Cuadro II.7. Participación relativa según el destino de la producción de uva.....	28
Cuadro II.8. Argentina: consumo aparente de uvas de mesa.....	29
Cuadro II.9. Precios mayoristas promedio mensuales de uva en fresco - Mercado Central de Buenos Aires	30
Cuadro II. 10. Oferta mensual de uva en fresco - Mercado Central de Buenos Aires	31
Cuadro II.11. Exportaciones argentinas de uva en fresco por principales provincias.....	32

Cuadro II.12. Exportaciones argentinas de uvas en fresco: principales países de destino ..	33
Cuadro II.13. Importaciones argentinas de uvas en fresco: principales países de origen ...	34
Cuadro III.1. Superficie cultivada por variedad de uvas de mesa: San Juan/País	35
Cuadro III.2. Superficie de viñedos en producción de San Juan	36
Cuadro III.3. Uva de mesa: variedad superior. Sistema parral. Variables iniciales del proyecto	37
Cuadro III.4. Uva de mesa: variedad superior. Sistema parral. Inversiones	38
Cuadro III.5. Uva de mesa: variedad superior. Sistema parral. Costos anuales directos ...	40
Cuadro III.6. Uva de mesa: variedad superior. Sistema parral. Costos anuales indirectos.	41
Cuadro III.7. Uva de mesa: variedad superior. Sistema parral. Cálculo del impuesto al valor agregado del proyecto	42
Cuadro III.8. Uva de mesa: variedad superior. Sistema parral. Cálculo del impuesto a las ganancias del proyecto	43
Cuadro III.9. Uva de mesa: variedad superior. Sistema parral. Ingresos por venta uva en finca.....	44
Cuadro III.10. Uva de mesa: variedad superior. Sistema parral. Flujo de costos y beneficios	45
Cuadro III.11. Uva de mesa: variedad superior. Sistema parral. Valor de los indicadores de rentabilidad	45
Cuadro III.12. Uva de mesa: variedad superior. Sistema parral. Valores de nivelación y elasticidad variables relevantes (VAN=10%)	46
Cuadro III.13. Uva de mesa: variedad superior. Sistema parral. Valores de nivelación y elasticidad variables relevantes (VAN=8%)	46
Cuadro III.14. Uva de mesa: variedad superior. Sistema parral. Sensibilidad del VAN a la tasa de descuento.....	46
Cuadro III.15. Uva de mesa: variedad superior. Sistema parral. Composición porcentual del VAN	47
Cuadro III.16. Uva de mesa: variedad superior. Sistema parral. Sensibilidad precio/rendimiento (Px/kg y kg/ha). Valores del VAN al 10%.....	48
Cuadro III.17. Uva de mesa: variedad superior. Sistema parral. Sensibilidad precio/rendimiento (Px/kg y kg/ha). Valores del VAN al 8%.....	49
Cuadros Anexos.....	50
Cuadro A.1. Uva de mesa: variedad superior. Sistema parral. Precio de insumos, mano de obra y costos indirectos.....	51
Cuadro A.2. Uva de mesa: variedad superior. Sistema parral. Detalle del cálculo de la mano de obra	52
Bibliografía.....	54
Entrevistas realizadas	55

Análisis de rentabilidad de la producción agrícola de la uva de mesa para la provincia de San Juan

Primera parte Resumen y conclusiones

El presente estudio analiza las condiciones de rentabilidad de la producción de uva de mesa, de la variedad Superior Seedless, con calidad de exportación para la provincia de San Juan. La provincia es la principal productora de uva de mesa en el país y ha aportado el 18% de las exportaciones argentinas de uva en fresco. Las exportaciones argentinas representaron aproximadamente un 0,47% de las exportaciones mundiales y un 1,6% de las del hemisferio sur

El análisis se realiza para una inversión referida a una mínima unidad económica de 30 has ubicada en una zona calificada para el cultivo de esta variedad, que permite la cosecha en el mes de diciembre. La vida útil considerada es de 20 años. Los ingresos y costos corresponden a un manejo adecuado, para una tecnología de alto nivel con sistema de riego tradicional, que contempla todas las actividades habitualmente recomendadas para este tipo de explotación y permite obtener un rendimiento de 18.000 kg/ha, que es considerado normal. Se utiliza un precio al productor, sin IVA, de 0,55\$/kg, el cual parece ser sostenible en el largo plazo, sobretodo en los casos en que el productor tenga una buena relación con los galpones de empaque o esté integrado.

En la evaluación económica se realizó el análisis de rentabilidad y de sensibilidad y nivelación. Los principales resultados del análisis de rentabilidad fueron que el VAN dió positivo a una tasa del 10%, aunque muy ajustado, y para la tasa de descuento del 8% el VAN aumenta considerablemente y el proyecto rinde a esta tasa 0,31\$ por peso invertido. Del análisis de nivelación y sensibilidad surge que las *variables críticas* del proyecto (variables con alta elasticidad del VAN y alta probabilidad de ocurrencia) son el precio que recibe el productor y el rendimiento de plena producción. Esto sugirió la relevancia de calcular las combinaciones precio rendimiento que permiten alcanzar una rentabilidad del 10% y del 8% sobre la inversión. De ellas se desprende que si se supone un rendimiento de 20.000 kg/ha -similar al promedio chileno¹- el precio promedio debería ubicarse en los 0,45 \$/kg si se pide al proyecto una rentabilidad del 8%. A la tasa del 10% el precio debería subir a 0,51 \$/kg para ese rendimiento. Si suponemos un escenario pesimista con un rendimiento de plena producción, inferior al valor base, de 17.000 kg/ha, neto de descarte. El precio promedio debería ubicarse en los 0,51 \$/kg si se pide al proyecto una rentabilidad del 8% y en 0,57 \$/kg si se pide una del 10%.

¹ Sepulveda, Norma, "Estudio de la Uva de Mesa en Chile", Santiago (Chile), Univ. de Chile, Fac. de Cs Agrarias y Forestales, s/f.

Segunda Parte
Desarrollo del informe

I. Introducción

El presente estudio analiza las condiciones de rentabilidad de la producción de uva de mesa, de la variedad Superior Seedless, con calidad de exportación para la provincia de San Juan.

La Argentina produce aproximadamente 45 mil ton de uva de mesa, lo que representa tan solo el 0,55% de la producción mundial de los principales países y el 4% de la producción de los del hemisferio sur; y exporta 13.450 ton, lo que representa un 30% de su producción. Las exportaciones argentinas fueron aproximadamente un 0,47% de las exportaciones mundiales y un 1,6% de las del hemisferio sur. La principal provincia productora de uva de mesa es San Juan, la cual ha aportado alrededor del 18% de las exportaciones argentinas de uva para consumo en fresco en el período 1990/1996.

El análisis se realiza para una inversión referida a una mínima unidad económica de 30 has ubicada en una zona calificada para el cultivo de esta variedad. La vida útil considerada es de 20 años.

Los ingresos y costos corresponden a un manejo adecuado, para una tecnología de alto nivel (no representa el caso promedio de los productores de San Juan) con sistema de riego tradicional, que contempla todas las actividades habitualmente recomendadas para este tipo de explotación y permite obtener un rendimiento de 18.000 kg/ha, que es considerado normal.

Dada la alta variabilidad observada en el valor de las principales variables y la disparidad de situaciones entre productores, en el estudio se ha puesto especial énfasis en el análisis de sensibilidad y nivelación, que permite obtener la rentabilidad para diferentes combinaciones de valores de las principales variables, debiendo el lector poner el énfasis sobre esos resultados más que sobre los indicadores de rentabilidad obtenidos para la situación definida como "base".

La principal fuente de información, en lo referente a los valores de las variables más relevantes del proyecto, fue la consulta a productores, empresarios y especialistas.

Esta segunda parte consta de esta introducción, un segundo capítulo que describe sintéticamente las principales variables del mercado internacional y nacional y un tercero y último capítulo que contiene la evaluación económica.

En el capítulo II "Descripción del mercado" se describen sintéticamente las variables relevantes del mercado internacional y nacional. En el apartado internacional se resaltan los países productores más importantes del hemisferio sur y los principales exportadores e importadores de uva en fresco. En el apartado nacional se presentan los datos de producción, superficie implantada, precios, comercio exterior y consumo.

Luego, en el capítulo III "Evaluación económica" se detallan los principales componentes en relación a la formulación y evaluación del proyecto. En la formulación se hace referencia a las tecnologías disponibles, localización, tamaño de la explotación y demás factores que hacen a la obtención de los valores de ingresos y costos estimados. En la evaluación se realiza el análisis de rentabilidad para el cual se obtienen varios indicadores y se somete el VAN del proyecto a variaciones en los valores de una y de varias variables simultáneamente.

II. Descripción del mercado

1. Producto: definición

El proyecto estudia la producción de uva de mesa para consumo en fresco en la provincia de San Juan, para la variedad Superior Seedless, que es la de mayor superficie implantada, destinada a la exportación. Se ha considerado un manejo adecuado para que el producto final cumpla con los requerimientos de calidad en los mercados externos.

Esta variedad es sin semillas, posee un cultivar muy vigoroso y productivo, cuya fertilidad de las yemas aumenta en climas cálidos. Madura aproximadamente en la cuarta semana de diciembre, su color va de un color verde amarillento a un amarillo pálido, tiene un diámetro de 21 a 22 mm, es de sabor algo amoscotelado, posee buena conservación frigorífica y es resistente al transporte.

2. Mercado internacional

A continuación se realiza una breve descripción del mercado internacional en lo referente a producción, precios, exportaciones e importaciones.

2.1. Producción

La producción mundial de uvas de mesa, tanto para pasas como para consumo en fresco, se concentra básicamente en el hemisferio norte, especialmente en Turquía e Italia.

Los principales países productores se muestran en el cuadro II.1. La producción total de los países seleccionados alcanzó, en 1996, 8,11 millones de toneladas, aproximadamente un 1% superior a la del año anterior.

El 87% del total de la producción corresponde a países del hemisferio norte y el resto a los del hemisferio sur.

En el hemisferio norte el principal productor es Turquía, con una producción en 1996 de 3,55 millones de toneladas, el segundo lugar lo ocupa Italia, con 1,45 millones de toneladas, y el tercero Estados Unidos con 0,76 miles de toneladas. Otros países importantes en la producción de uva de mesa de este hemisferio son España, Grecia, Japón, México y Francia, con producciones inferiores al medio millón de toneladas.

El productor más importante del hemisferio sur (oferta de contraestación) es Chile, con 865 mil toneladas, seguido por Sudáfrica, con 156 mil toneladas, y por Argentina, con una producción de 45 mil toneladas.

2.2. Exportaciones

Las exportaciones mundiales (cuadro II.2) totalizaron 1,88 millones de toneladas en 1995, un 9% inferior al total de exportaciones registradas el año anterior. Sin embargo, el valor de las exportaciones de 1995 fue superior en un 2,5% al de 1994, lo que indicaría una mejora en el precio promedio de este producto, del 12,1%.

Los países del hemisferio norte concentran el 70% del volumen exportado. La Unión Europea participa con el 61,5% de las exportaciones de este hemisferio y con el 43% del total mundial. En la Unión Europea se destacan Italia (58% del total de la Unión y principal exportador mundial), Grecia (13%), España (11%) y Holanda (8%). El segundo exportador del hemisferio norte es Estados Unidos (tercer exportador mundial), participa con el 20% de las exportaciones del hemisferio y el 14% de las mundiales.

En el hemisferio sur el país que más exporta es Chile (segundo exportador mundial), que participa con el 78% de las exportaciones de este hemisferio y con el 23,5% del total mundial. Los países de este hemisferio que le siguen en importancia son Sudáfrica, Australia, Argentina y Brasil, estos representan casi el 22% de las exportaciones del hemisferio y el 6,4% de las totales.

2.3. Importaciones

Los países del hemisferio norte importan el 96,5% de la uva de mesa comercializada internacionalmente, lo que refleja que el consumo de esta fruta se centraliza en dicho hemisferio e implica buenas oportunidades para los países productores en contra estación del hemisferio sur.

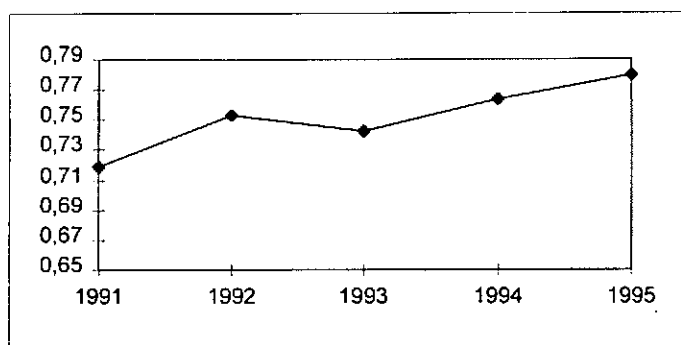
Los principales países importadores (cuadro II.3) en el hemisferio norte fueron, según su importancia: Estados Unidos que participa con el 19% del total de las importaciones mundiales, Alemania, con el 17%, Canadá, con el 8%, Francia, con el 7% y el Reino Unido, con el 6%. Y en el

hemisferio sur: Brasil participa con aproximadamente el 2% del total, Nueva Zelanda, con el 0,4%, e Indonesia y Perú, con el 0,3% cada uno.

2.4. Precios

Por ser Chile el principal exportador de uva en fresco en el hemisferio sur, son especialmente relevantes los precios promedio recibidos por sus exportaciones de uva. En el gráfico 1 se observa cómo ha evolucionado éste desde 1991, cuando promediaba los 0,72 u\$sFOB/kg. A partir de ese año, salvo una pequeña caída en 1993, ha aumentado sostenidamente, alcanzando un valor máximo de 0,78u\$sFOB/kg en 1995 (último año con datos disponibles).

Gráfico 1: Precio Promedio Exportaciones Uva en Fresco Chile (u\$sFOB/kg)



Fuente: FAO (FAOSTAT Database)

3. Mercado nacional

3.1. Superficie implantada

La superficie cultivada con viñedos en el país (cuadro II.4), según datos del INV, fue de 210.639 has. en 1996, de las cuales el 68% están localizadas en Mendoza (143.765 has) y el 23% en San Juan (48.868 has).

La evolución de la superficie implantada con viñedos (cuadro II.4) muestra una tendencia levemente creciente, desde 1992 a 1996, pasando de 208.752 has a 210.639 has.

Del total del área implantada con viñedos, durante la temporada 95/96, sólo 8.865 has se destinaron a uva de mesa (cuadro II.5). La provincia con mayor superficie de este tipo cultivo fue San

Juan con 5.027 has (57%), siguiéndole Mendoza (2.003 has, 23%), La Rioja (873 has, 10%) y Río Negro (330 has, 3,7%).

En el período 90/96 la superficie implantada con variedades de uva de mesa se ha incrementado un 18% en el país, mientras que en *San Juan* ha aumentado 25%.

En la *provincia de San Juan* en 1995, se destinaron a la fruticultura (cuadro II.6) aproximadamente 8.250 has, de las cuales el 31% está cultivada con uva de mesa. Este cultivo le sigue en importancia al olivo, que ocupa el primer lugar con el 41% de la superficie frutícola.

En esta provincia se han llevado a cabo inversiones, favorecidas por la ley de diferimiento impositivo, que han permitido la implantación de varias explotaciones de uva de mesa, olivos, pistachos, nogales y otras.

3.2. Producción y consumo interno

La producción argentina de uva (cuadro II.4) durante 1996 fue de casi 2,04 millones de ton., inferior a la del año anterior en un 29%. El principal productor es la provincia de Mendoza que aportó el 69%, le sigue *San Juan* con el 23%.

En el cuadro II.7 se observa que el 98% de la producción de uva se destina a la vinificación. El resto, la uva de mesa, tiene dos alternativas de utilización, el consumo en fresco y la elaboración de pasas.

La producción de uva de mesa (cuadro II.5) ascendía en 1996 a casi 45.820 ton., inferior en un 32% a la del año anterior y en un 41% al promedio del período 90/94.

San Juan es la principal provincia productora de uva de mesa, participando, en los últimos dos años, con el 84% de la producción total nacional.

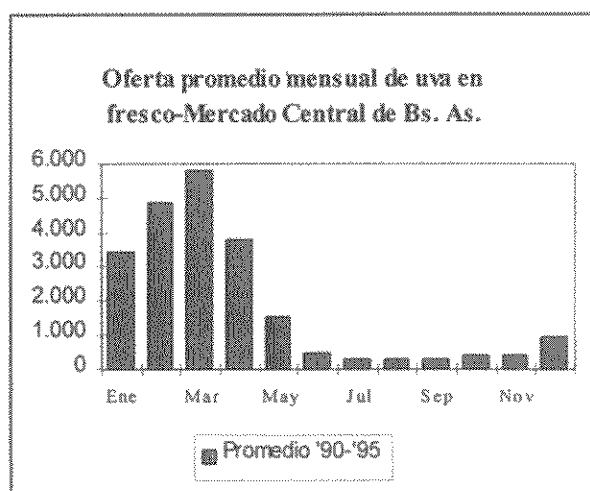
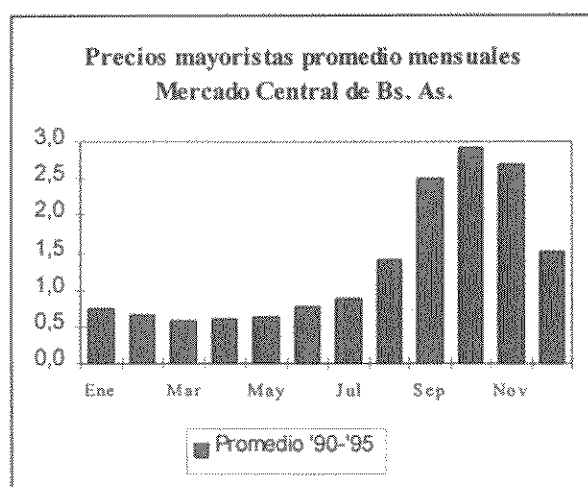
El cuadro II.8 muestra el consumo aparente (calculado como la suma de la producción destinada a consumo en fresco y las importaciones), el cual representó un 51% de la producción total de uva de mesa y fue un 15% inferior al del año anterior.

3.3. Precios

En el cuadro II.9 se muestra la evolución de los precios mayoristas para la uva en fresco, registrados en el Mercado Central de Buenos Aires. Si se analiza el comportamiento del promedio de los precios (ver gráfico 2) para el período 1990-95, puede apreciarse que a partir del mes de diciembre se inicia una tendencia decreciente, con un precio de 1,51\$/kg, hasta el mes de marzo, cuando alcanza los 0,57\$/kg. Este período coincide con la época de cosecha del producto.

A partir de abril la situación se revierte, incrementándose los valores hasta el mes de julio dentro de un rango de 0,60-0,90\$/kg. En los meses siguientes, es decir de agosto a noviembre, se registran los precios más altos, alcanzando el máximo nivel en el mes de octubre, 2,92\$/kg. En este período de altos niveles de precio influye la reducción del volumen ofertado (cuadro II.10) y los mayores costos en que se incurre al vender el producto en una fecha lejana a la cosecha.

Gráfico 2: Evolución de precio y volumen transado promedio en el Mercado Central de Buenos Aires ('90 - '95)



3.4. Comercio exterior:

Las exportaciones argentinas de uva en fresco (cuadro II.11) muestran una tendencia decreciente desde 1990 hasta 1993, pasando de 13.061 ton en 1990 a 3.709 ton en 1993. A partir de 1994 la tendencia se revierte, alcanzando en 1996 las 13.452 ton., cifra que muestra que las exportaciones casi se cuadruplicaron en los últimos tres años.

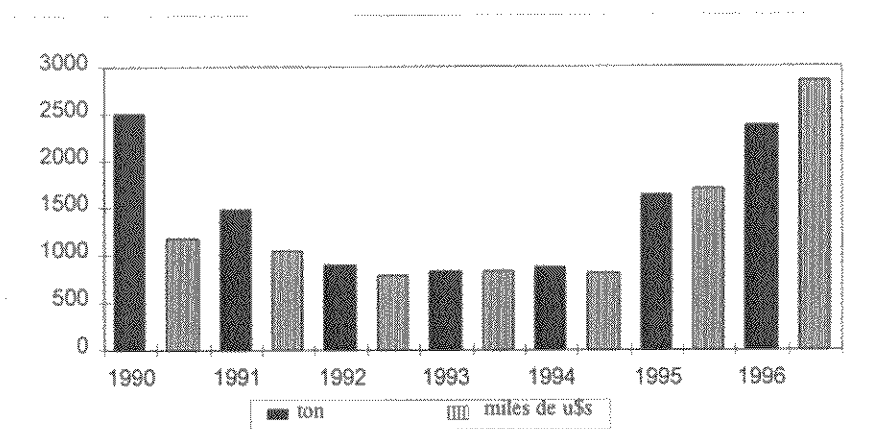
En 1996 las exportaciones fueron superiores un 53% a las del año anterior. El principal destino fue la Unión Europea, que recibió el 62% de los envíos de ese año. Los principales países de destino (cuadro II.12) según su importancia fueron Bélgica (45%), Brasil (37%) y Reino Unido (6%). Estos tres países explican el 88% de las exportaciones argentinas.

Cabe destacar, que las variedades argentinas -Victoria, Superior, Thompson Seedless, Black Seedless, Alfonso Lavalle e Italia, entre otras- gozan de importantes ventajas comparativas (reflejadas especialmente en el sabor), derivadas de las propiedades que presentan el suelo y el clima donde se producen (San Juan, Mendoza, Río Negro), por lo que existe cierta preferencia del consumidor europeo y brasileño por las mismas.

El ingreso de divisas por exportaciones fue creciente a lo largo del período 90/96, mostrando una caída importante en 1992, del 53% respecto al año anterior, y alcanzando el nivel más alto en 1996. El valor de las exportaciones para este último año ascendió a 16,85 millones de dólares, un 75% superior al de 1995 y 122% mayor que el del '90. La uva en fresco tuvo en 1996 un precio promedio aproximado de 1,25 u\$s/ kg, el cual fue un 14,5% superior al del año anterior.

Las *exportaciones sanjuaninas* de uva en fresco (ver gráfico 3) representaron el 18% de las del país en promedio para el período 90/96. Esta provincia exportó, en 1996, un volumen de 2.365 ton de uva de mesa, presentando un incremento del 45% con respecto al año anterior y obtuvo un ingreso de 2,86 millones de dólares, que significaron el 84% del ingreso de la provincia por exportaciones de frutas frescas.

*Gráfico 3: Exportaciones sanjuaninas de uvas en fresco
(en ton y miles de u\$s)*



Las importaciones de uva en fresco del país (cuadro II.13) en 1995 alcanzaron las 1.828 ton. y fueron un 53% inferiores a las del año anterior. Estas representaron casi un 10% del consumo interno. Aproximadamente el 80% de las importaciones provienen de Brasil y Chile, en proporciones similares.

III. Evaluación Económica

El siguiente análisis de rentabilidad se refiere a una explotación de uva de la variedad Superior con calidad apta para la exportación, en San Juan. El estudio señala las condiciones que determinan la rentabilidad de esta inversión, referidas especialmente a la combinación del valor de las variables precio del producto, rendimiento, tasa de interés, costos directos y monto de la inversión.

El estudio contempla la utilización de tecnología de alto nivel con sistema de riego tradicional que permite obtener producciones de altos estándares de calidad, en un contexto de integración con el sector de packing, que permita considerar ingresos estables a mediano plazo. No representa un caso promedio de la provincia dentro de la situación actual de esta.

El análisis se realiza para una situación denominada “base” la cual, debido a la alta variabilidad observada en las variables y a la disparidad de situaciones entre productores, debe interpretarse como un punto de partida para el análisis de sensibilidad y nivelación que permite estudiar la rentabilidad para diferentes combinaciones de valores de las principales variables.

1. Descripción general del proyecto

El proyecto consiste en la producción de uva de mesa de la variedad Superior en la provincia de San Juan, con calidad apta para la exportación.

Se parte de una inversión a 20 años referida a una propiedad de 30 has, ubicada en una zona calificada para esta variedad, en términos de que se pueden obtener frutos con la calidad demandada en el mercado externo.

La época de cosecha es aproximadamente 10 días después de la zona de mayor primicia en la provincia, como Pocito y Ullum, pero coincidente con la zona de Los Andes (Chile), que es la más importate de ese país, y se realiza en diciembre con la posibilidad para la variedad en estudio (Superior) de llegar a los mercados internacionales antes de las fiestas de fin de año, cuando aún se consiguen buenos precios.

Los ingresos y costos corresponden a un manejo adecuado, para una tecnología de alto nivel (no representa el caso promedio de los productores de San Juan) con sistema de riego tradicional, que

contempla todas las actividades habitualmente recomendadas para este tipo de explotación, lo que garantiza buenos precios y cuya integración con la etapa de packing permite considerar un ingreso futuro estable, ya sea por la existencia de relaciones contractuales de mediano plazo o porque se trata de un productor-empacador.

La principal fuente de información, en lo referente a los valores de las variables más relevantes del proyecto, fue la consulta a productores "líderes" con los cuales se discutieron y consensuaron las principales opciones.

Luego de la presentación de los principales aspectos de la formulación, se realiza la evaluación económica con el análisis de rentabilidad, nivelación y sensibilidad para las principales variables del proyecto.

2. Formulación del proyecto

2.1. Mercado del proyecto

El proyecto considera la producción de uva Superior Seedless de la variedad blancas de mesa con calidad de exportación. Dentro de las blancas de mesa, esta variedad posee un predominio neto en la superficie implantada en la provincia, representando el 38% de la superficie cultivada con uvas blancas de mesa (cuadro III.1). La variedad estudiada representa el 12% del total de la superficie implantada con uvas de mesa en la provincia y aproximadamente el 9% de la del país.

Se utiliza un precio al productor, sin IVA, de 0,55 \$/kg en planta. Si bien el precio promedio, pagado en la última temporada para la uva de buena calidad y con destino a la exportación, estuvo entre los 0,60 y 0,70\$/kg, superior al valor considerado, consultas recientes a productores revelaron que en el largo plazo y considerando las probables condiciones del mercado internacional, es conveniente considerar un precio promedio de 0,55 a 0,60\$/kg. En el siguiente cuadro figuran los precios pagados por empacadores a la uva Superior, neta del costo de packing, en la última temporada, si bien no es el precio de la uva en planta puede servir de referencia.

**Precios promedio pagados por uva Superior,
neta del costo de packing
Campaña 1996/1997 (\$/kg)**

Precio pagado por:	Hasta el 21-12	Desde 21-12
Coop. Eléctrica de Caucete	0,68	
Frusan	0,73	0,65
Expofrut	0,82	0,48
Promedio	0,74	0,57

Fuente: Secretaría de la Producción. Ministerio de Economía.
Gobierno de San Juan

El precio tenido en cuenta en el proyecto parece sostenible en los casos en que el productor tenga una buena relación con los galpones de empaque o esté integrado.

2.2. Tamaño

Se ha definido un tamaño de explotación de 30 has. cultivadas que, está en función de la tierra con derecho a riego complementado con pozo (lo cual genera la cantidad de agua suficiente para este tamaño), de la estructura de personal permanente y de las maquinarias (pulverizadora, tractor y demás herramientas), cuyas características son las adecuadas para el manejo eficiente de este tamaño de explotación. Se agregan, además, 8 has. para viviendas, pozo, callejones y otros.

Desde el punto de vista del mercado que se enfrenta, las propiedades con una dimensión igual a la unidad de tamaño elegida, representarían casi el 0,6% del total de has. implantadas con uva de mesa en *San Juan* y menos del 0,35% de las mismas a nivel nacional, ambas estimadas para 1996. Si tenemos en cuenta que el destino es la exportación y considerando un rendimiento máximo por ha de 18.000 kg en plena producción, el caso estudiado estaría representando el 23% de las exportaciones de uva en fresco de *San Juan* y el 4% de las del país.

2.3. Localización

El proyecto se localiza en la provincia de San Juan en la zona de Caucete, zona centro del Valle del Tulum. El departamento de Caucete es uno de los principales productores de uva, ya que concentra el 16% de las tierras cultivadas con viñedos en la provincia (cuadro III.2), y con gran capacidad para reconvertir a uva de mesa. Hay una gran disponibilidad de mano de obra en la zona,

que puede ser volcada al cultivo de uva de mesa, ya que este requiere una gran cantidad de jornales por hectárea.

Los suelos de esta zona son francos, en algunas zonas se presentan problemas de freática, que fluctúan según los años, lo que hace necesario obras de drenaje para que esta zona tenga éxito en el cultivo.

Esta zona es considerada calificada para el cultivo de esta variedad por los expertos. En ella se pueden obtener producciones de altos estándares de calidad y dado que permite la cosecha en el mes de diciembre, se ve reducido significativamente el riesgo climático, que en la zona es de aproximadamente una pérdida total de producción cada 20 años.

Además, la época de cosecha en esta zona es aproximadamente 10 días posterior a la de la zona de mayor primicia en la provincia, como Pocito y Ullum, pero es coincidente con la zona de Los Andes (Chile), que es la más importante de ese país, teniendo la posibilidad de llegar a los mercados internacionales antes de las fiestas de fin de año cuando todavía se consiguen buenos precios.

2.4. Proceso productivo

El proceso productivo consta de las etapas de implantación y manejo del cultivo.

La *implantación* se efectúa una vez al comienzo de la vida del proyecto y puede realizarse mediante distintos sistemas de conducción, de los cuales el más difundido y el que es analizado en este proyecto es el sistema de parral. Para el mismo se ha tenido en cuenta una distancia entre palos de 3 x 3 metros con una planta por palo lo que implica una densidad de 1.111 plantas por hectárea.

Existe un período de dos años en el cual la uva no genera producciones significativas y durante el mismo se realizan las labores de preparación de suelos, reparación de viviendas, de las vías de acceso y del sistema de riego, de armado del sistema de conducción, de plantación y las labores culturales necesarias para la obtención de la primera producción al tercer año. Los detalles de los insumos, capital y mano de obra empleados figuran en el cuadro III.4.

El *manejo* del cultivo que se realiza durante toda la vida del proyecto consiste en la realización de las labores culturales propias de las vides de mesa: curaciones, fertilizaciones, trabajos

en verde, podas, riegos, ataduras, manejo de suelos, etc. que utilizan los insumos, capital y mano de obra que se describe en los cuadros III.5 y III.6 de costos directos e indirectos respectivamente.

El caso tratado corresponde a una propiedad mecanizada con sistema de riego tradicional. No se ha considerado el uso de riego por goteo. La incorporación de esta tecnología de riego, si bien requiere cambiar el diseño de la plantación ajustándolo a un tamaño de 50 has, éste reduciría los costos de mano de obra y el uso de fertilizantes, ya que se aumenta la eficiencia en su aplicación. El uso de riego por goteo también reduce la cantidad de agua requerida por hectárea, lo que disminuye el costo de bombeo, y permite obtener mejores rendimientos y mayor calidad de las uvas debido a la mayor eficiencia en la aplicación del agua, ya que se evita el exceso de agua, habitual en sistemas de riego tradicional, disminuyendo el problema de la freática que afecta a esta zona de San Juan.

El rendimiento considerado en el análisis para el período de plena producción es de 18.000 kg/ha. Este considera sólo la producción exportable, es decir, es “neto” de descarte, en el que se incluyen pérdidas por accidentes climáticos².

Los valores de las variables precio y rendimiento figuran en el cuadro III.3.

2.5. Costos e ingresos del proyecto

A continuación se presenta el detalle por ítem de los costos e ingresos del proyecto. Los valores mencionados son sin IVA, el que es calculado por separado (cuadro III.7).

2.5.1. Inversiones

Corresponden a este concepto los costos en que se incurre hasta la obtención del primer ingreso por ventas e incluye los costos directos e indirectos de operación durante ese período que es de dos años. Se considera en este ítem una reinversión en el año 10 por la compra de un tractor.

Se presenta la información (cuadro III.4) desagregada en los conceptos que se desarrollan a continuación y cuyo total asciende a 21.251 \$/ha (sumando los importes de los dos años sin

² En la zona se supone que se produce una merma por accidentes climáticos del 3 % al 5% sobre el rendimiento potencial, lo que significaría una pérdida completa de cosecha cada 20 años. Las pérdidas generalmente se producen entre los meses de enero y marzo, y dado que la cosecha se realiza en el mes de diciembre, la probabilidad de pérdida sería de sólo algunos racimos por año, que se estarían considerando dentro del descarte.

actualizar). Los costos de inversión representan el 37% de los valores actuales de los costos totales sin impuestos (cuadro III.15).

Terreno y mejoras: En todos los casos se consideran 38 ha. de extensión total para poder plantar 30 ha. netas y un pozo de 55 Kw y 200 m³/hora, características que se consideran ajustadas al tamaño de la propiedad. El valor asignado a la tierra, asciende a 3.000 \$/ha acorde a la localización mencionada, corresponde a lo que los expertos consultados consideran como disponible a la compra y consiste en un suelo con derecho a riego y sin nivelar ni preparar, por lo que se le adiciona los costos correspondientes a esos conceptos. Adicionalmente, se ha considerado que la tierra incluye el pozo en regular estado, cuya reparación asciende a \$5.000. Sobre la base de las consideraciones anteriores, se llega a un costo de 5.500 \$/ha (cuadro III.4).

Maquinarias y rodados: El detalle del parque de maquinarias se muestra en el cuadro III.4. Este se considera que está ajustado a una propiedad de 30 has. y consiste principalmente en un tractor nuevo de 60 HP, implementos agrícolas y una camioneta. También se incluye la compra de herramientas menores. En el décimo año se prevé una reinversión del tractor. La inversión inicial por hectárea en valor nominal asciende a 2.150 \$/ha y la reinversión en el año 10 a 666,67 \$/ha.

Estructura: Incluye la madera, el alambre y la mano de obra necesarios para su realización. El monto asciende a 5.300 \$/ha. El gasto se realiza totalmente al inicio del proyecto (cuadro III.4).

Plantación: La plantación considera los costos de los barbechos, el guano y los costos de mano de obra y mecanización asociados. Se ha considerado la utilización de barbechos nacionales a un costo de 0,50 \$/planta y un 5% de fallas llegando a un costo de 1.725 \$/ha.

Costos directos de la etapa de inversión: corresponden a los costos generados por las tareas de manejo del cultivo que se extienden durante los dos primeros años.

Costos indirectos de la etapa de inversión: incluye los conceptos de impuestos, canon de riego, movilidad y gastos administrativos durante iguales períodos que en el caso anterior.

2.5.2. Costos directos de explotación

Su detalle se presenta en el cuadro III.5 e incluye los costos de insumos, mano de obra y mecanización necesarios para las tareas de curaciones, fertilizaciones, trabajos en verde, riegos y otras labores necesarias para el mantenimiento y cuidado de la explotación y el costo de la energía utilizada para riego.

El costo directo total anual por hectárea asciende a 4.047 \$/ha y está compuesto en sus dos terceras partes por costo de mano de obra. Los costos directos representan el 57% del valor actual de los costos sin impuestos (cuadro III.15). Si comparamos el costo directo con el de una explotación de uva para vinificar, el primero es aproximadamente 3 veces superior, debido principalmente a que la cantidad de jornales por ha. requerida en una explotación de uva de mesa es, también, casi 3 veces mayor.

Los *insumos* se han calculado para defender a las vides de las enfermedades y plagas habituales, racionalizando con monitoreo.

En cuanto a la *mano de obra*, la cantidad de jornales se ha determinado suponiendo una conducta cuidadosa de los costos por lo que se ha considerado que las vacaciones del personal permanente se programan para no pagar el reemplazo del mismo y los feriados y domingos trabajados se han calculado expresamente como jornales adicionales y no como porcentuales del salario básico³. Respecto a los valores, se han diferenciado las cargas sociales que legalmente son un porcentaje de la remuneración -como jubilación y obra social- de los otros conceptos que no guardan relación con el salario -como seguro y ropa de trabajo-, los que han sido estimados por separado, como así también el porcentaje de presentismo. Los sueldos y jornales considerados corresponden a los básicos de convenio. El detalle de los cálculos para cada caso figura en el cuadro A.2 del anexo.

En el proyecto se contempla personal permanente y jornalizado. La estructura del primero está definida para el tamaño de 30 ha. y se compone de 4 personas: un encargado, dos obreros de

³ A diferencia del procedimiento habitual en el que se calculan los costos de la mano de obra considerando porcentajes preestablecidos sobre el salario básico por licencias -vacaciones-, feriados pagos, seguros, gastos médicos y ropa de trabajo, en este estudio se han calculado separadamente los ítems de cantidad y valor de la misma.

viña y un tractorista, lo que da un promedio de un hombre cada 8 has. Considerando 276 días laborables al año, los 4 obreros representan 37 jornales/año/ha. La mano de obra a destajo o jornalizada asciende a 134 jornales/año/ha. Ello significa que *la estimación considera, para toda la mano de obra, 171 jornales por año y por ha*. El detalle de la utilización de la mano de obra puede verse en el primer bloque del cuadro A.2 del anexo.

Los valores de sueldos y jornales considerados corresponden a los básicos de convenio. Las cargas sociales incluyen los aportes patronales *-calculados con el 60% de reducción* (beneficio adquirido por haberse adherido la provincia al Pacto Fiscal Federal)- y el sueldo anual complementario para los mensualizados. Se agregan las vacaciones proporcionales para el caso de los jornalizados.

El *costo de la hora tractor* (mecanización) considera los gastos en combustible, lubricantes, repuestos y mano de obra de reparaciones del tractor y los implementos. No considera el salario del tractorista, el que figura como mano de obra.

2.5.3. Costos indirectos de explotación

En el cuadro III.6 se presentan los costos indirectos que consideran el impuesto inmobiliario, la patente del rodado, el canon de riego del departamento de hidráulica, los gastos de movilidad, de mantenimiento y los honorarios de un contador. Estos se repiten desde el año 3 hasta el último año de vida útil del proyecto y ascienden a 483 \$/ha/año.

2.5.4. Impuestos

Se han considerado el impuesto al valor agregado y a las ganancias cuyos detalles de cálculo figuran en los cuadros III.7 y III.8 y sus valores finales aparecen en el cuadro III.10 del flujo de ingresos y costos.

2.5.5. Ingresos

Los ingresos se han calculado a partir de la curva de rendimientos netos de descarte, estos figuran en el cuadro III.9 y fueron discutidos con productores líderes. Se contempla la primera

producción de 5.000 kg/ha al año 3, de 15.000 kg/ha en los años 4 y 5 respectivamente, y de 18.000 kg/ha entre los años 6 y 20 que representa el rendimiento de plena producción.

El precio promedio tomado, como se explicó en *Mercado del proyecto* es de 0,55 \$/kg neto de IVA.

2.5.6. Flujo de ingresos y costos

El resultado de los cálculos explicados ubicados temporalmente figuran en el cuadro III.10. Utilizando un criterio conservador, se han asignado los costos al inicio del período y los ingresos al final. Si se parte de que el año agrícola comienza el 1 de mayo, esta asignación temporal implica que para cada temporada todos los costos se erogan en esa fecha y que los ingresos se cobran a los dos meses de finalizada la cosecha, la cual se realiza durante el mes de diciembre.

3. Evaluación Económica: análisis de rentabilidad, sensibilidad y nivelación

3.1. Metodología

En el cuadro III.11 se presentan los siguientes indicadores de rentabilidad, obtenidos en base a los supuestos comentados en los puntos precedentes: VAN (Valor actual neto), VAN/VAI, TIR (común y normalizada) y período de recuperación del capital. El cálculo del VAN considera una tasa anual real y constante del 10% y una alternativa del 8%, la TIR (tasa interna de retorno) normalizada sustituye el supuesto de reinversión a la misma TIR por el de reinversión a la tasa de costo de oportunidad del 10% u 8% según el caso, el período de recuperación de la inversión está calculado a valores actuales y a valores nominales y el VAN/VAI muestra el VAN por peso invertido en valor actual.

Se realizó el análisis de nivelación y sensibilidad obteniendo los valores de nivelación de las variables (los que igualan a cero el VAN) y de elasticidad del VAN para las variables de mayor relevancia, las que figuran en los cuadros III.12 y III.13. Relacionando esos indicadores con la variabilidad histórica de las variables se determinaron las variables críticas de la rentabilidad (variables con alta elasticidad del VAN y alta probabilidad de cambio de su valor). Los valores de nivelación y sensibilidad se presentan para dos tasas: del 10% y del 8%.

Debe notarse que el análisis de sensibilidad del proyecto evaluado, tiene un sentido microeconómico, en el que la variación de una variable supone, excepto las variables del proyecto que están relacionadas con ella, que el resto se mantiene constante. Por ello representa cambios relativos de las variables analizadas en relación a todas las variables de la economía. Debe tenerse presente también que los valores de elasticidades del VAN dependen de los valores base asignados a cada variable. Si ellos se modifican, también cambian los valores de las elasticidades.

3.2. Resultados

Los resultados muestran que el VAN dio positivo a una tasa del 10%, aunque muy ajustado, por un valor de \$4.114, que equivale a apenas 137 \$/ha. A una tasa de descuento del 8% el VAN aumenta considerablemente alcanzando \$179.471 y es equivalente a 3.589\$/ha. Para esta tasa de descuento el proyecto rinde 0,31\$ por peso invertido.

La TIR es del 10,05%. Por ser la TIR aproximadamente igual a la tasa de descuento utilizada como variable base, se puede decir entonces que el proyecto rinde un 10% y que a tasas inferiores a la misma el VAN se hace positivo. Para poder apreciar la sensibilidad del VAN a la tasa de descuento se presenta el cuadro III.14 para un rango de la tasa del 7,5% al 12,5%.

Según se observa en los cuadros III.12 y III.13, las *variables críticas* del proyecto son el precio que recibe el productor y el rendimiento de plena producción, cuyos cambios tienen un mayor impacto sobre el VAN. El precio es la principal variable crítica, que para el VAN a la tasa del 10% arroja una elasticidad de 308 (lo que significa que ante un aumento del 1% en el precio, el VAN aumenta un 308%). La segunda variable crítica es el rendimiento que para el VAN a la tasa del 10% posee una elasticidad de 228 (es decir ante un aumento del 1% en el rendimiento el VAN aumenta el 228%).

Para el VAN a la tasa del 8% los valores de las elasticidades para las variables críticas precio y rendimiento son de 8,4 y 6,5 respectivamente⁴.

⁴ La diferencia entre los valores de las elasticidades para el VAN al 8% y 10% se debe exclusivamente a que el VAN a la tasa del 10% es muy pequeño y cercano a cero, por lo que pequeños cambios en las variables producen relativamente grandes cambios en el VAN.

Otras variables a las que el VAN acusó sensibilidad con alta elasticidad, aunque no de la magnitud de las enunciadas, fueron la tasa de descuento, el costo directo total anual -haciéndolo variar en su totalidad y no por cada componente individual- y la inversión nominal total, en ese orden.

Estos resultados sugirieron la relevancia de calcular las combinaciones precio rendimiento que permiten alcanzar una rentabilidad del 10% y del 8% sobre la inversión. Los valores obtenidos se muestran en los cuadros III.16 y III.17. De ellos se desprende que si se supone un rendimiento de 20.000 kg/ha -similar al promedio chileno⁵- el precio promedio debería ubicarse en los 0,45 \$/kg si se pide al proyecto una rentabilidad del 8%. A la tasa del 10% el precio debería subir a 0,51 \$/kg para ese rendimiento. Si suponemos un escenario pesimista con un rendimiento de plena producción, inferior al valor base, de 17.000 kg/ha, neto de descarte. El precio promedio debería ubicarse en los 0,51 \$/kg si se pide al proyecto una rentabilidad del 8% y en 0,57 \$/kg si se pide una del 10%.

En conclusión, la rentabilidad del proyecto resulta atractiva, siempre que el precio se mantenga en niveles superiores o iguales al tenido en cuenta como "base". Por el contrario, si este cayera en un 20%, el rubro pierde prácticamente todo su atractivo, aún cuando se logren buenos rendimientos, ya que aún en el mejor de estos casos sólo se superaría levemente la rentabilidad ofrecida por alternativas financieras más seguras disponibles en el mercado.

⁵ Sepulveda, Norma, "Estudio de la Uva de Mesa en Chile", Santiago (Chile), Univ. de Chile, Fac. de Cs Agrarias y Forestales, s/f.

Cuadros Principales

Cuadro II.1
Uva de mesa (1): Producción de los principales países
 (En ton)

País	1994	1995	1996
<i>Hemisferio Norte</i>	<i>6.852.000</i>	<i>6.986.692</i>	<i>7.067.800</i>
Turquía	3.450.000	3.550.000	3.550.000
Italia	1.524.000	1.412.000	1.450.000
EEUU	733.600	773.700	759.600
España	300.800	391.700	431.600
Grecia	363.800	312.492	350.000
Japón	245.700	250.000	250.600
México	155.000	160.000	150.000
Francia	79.100	136.800	126.000
<i>Hemisferio Sur</i>	<i>1.056.563</i>	<i>1.074.992</i>	<i>1.066.000</i>
Chile	855.000	855.000	865.000
Sud Africa	143.463	156.000	156.000
Argentina	58.100	63.992	45.000
	7.908.563	8.061.684	8.133.800

(1) Incluye uva para fresco y para industria

Fuente: USDA, World Horticultural Trade and U.S. Export Opportunities, abril '97.

Cuadro II.2
Exportaciones de uvas en fresco de los principales países
(En ton y miles de u\$s)

País	1990		1991		1992		1993		1994		1995	
	ton	miles de u\$s	ton	miles de u\$s	ton	miles de u\$s	ton	miles de u\$s	ton	miles de u\$s	ton	miles de u\$s
Hemisferio Norte	1.081.273	1.168.617	1.156.877	1.202.897	1.270.084	1.193.229	1.396.487	1.199.880	1.483.764	1.372.897	1.319.309	1.425.860
Italia	411.721	478.696	460.239	471.557	518.535	469.486	643.031	435.494	665.352	513.985	470.561	430.380
EEUU	254.433	280.236	246.407	296.632	233.534	277.097	247.843	307.579	259.555	320.807	264.186	342.924
Grecia	70.295	69.730	109.296	98.034	106.875	71.964	74.136	46.011	100.437	78.187	108.285	105.706
España	91.772	86.471	114.055	105.389	124.094	114.874	127.042	107.019	92.161	91.781	91.091	109.873
México	27.830	10.432	49.548	29.589	44.239	33.390	46.247	36.057	43.786	36.170	79.375	65.901
Holanda	42.805	74.208	47.748	78.513	46.408	75.458	50.108	81.295	65.410	103.610	64.025	116.647
Bel-Lux	4.300	8.726	7.921	13.232	10.723	18.612	28.570	48.790	35.047	53.633	46.419	74.384
Turquia	15.278	8.083	12.201	6.976	16.134	7.442	22.502	11.325	26.259	12.698	25.228	14.642
Francia	24.955	35.020	11.865	19.325	13.960	18.264	15.848	18.697	15.083	19.567	17.686	24.390
India	5.348	4.786	11.143	7.624	10.770	8.229	15.928	10.848	16.813	12.957	17.000	15.000
Siria	3.029	1.742	5.940	2.350	12.601	7.581	11.716	7.444	16.928	14.313	17.000	15.000
Hong Kong	1.664	2.738	3.302	5.244	4.699	7.829	5.035	9.830	10.121	14.931	15.506	23.450
Otros Hem. Norte	127.843	107.749	77.212	68.432	127.512	83.003	108.481	79.491	136.812	100.258	102.947	87.563
Hemisferio Sur	551.485	439.303	495.755	393.143	545.550	430.789	555.857	462.652	584.054	508.667	564.609	502.183
Chile	471.181	352.777	419.203	301.025	428.516	322.646	440.748	327.481	458.160	350.023	442.818	345.343
Sud Africa	54.188	59.557	55.867	62.457	88.921	68.125	85.280	93.303	99.899	122.828	90.000	111.446
Australia	10.306	15.900	8.777	16.603	15.539	27.734	12.625	22.162	12.726	20.463	14.546	24.038
Argentina (*)	13.061	7.595	11.408	8.444	4.969	3.982	3.709	3.919	4.910	5.473	8.805	9.641
Brasil	1.841	2.239	2.883	6.063	6.878	7.662	12.553	14.568	7.092	8.524	6.786	10.123
Otros Hem. Sur	908	1.235	-2.383	-1.449	727	640	942	1.219	1.267	1.356	1.654	1.592
TOTAL MUNDIAL	1.632.758	1.607.920	1.652.632	1.596.040	1.815.633	1.624.016	1.952.344	1.662.532	2.067.818	1.881.564	1.883.918	1.928.043

Fuente: FAO (FAOSTAT Database)
(*) INDEC

Cuadro II.3**Importaciones de uvas en fresco de los principales países**

(En ton)

Pais	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Hemisferio Norte	1.603.924	1.650.020	1.753.375	1.755.772	1.959.528	1.775.621
EEUU	373.553	332.474	316.920	321.467	323.961	349.666
Alemania	338.873	378.720	401.184	336.574	380.669	319.569
Canadá	179.966	167.611	150.835	154.394	143.680	147.050
Francia	127.993	163.673	159.483	158.520	168.348	122.578
Reino Unido	120.672	123.136	135.149	124.224	135.307	114.279
Holanda	84.272	91.586	98.770	96.816	112.302	99.889
Bel-Lux	43.844	47.132	61.051	69.560	76.643	77.215
Hong Kong	26.729	29.262	31.827	35.237	39.886	54.691
Otros Hem. Norte	308.022	316.426	398.156	458.980	578.732	490.684
Hemisferio Sur	22.505	22.648	21.295	25.951	35.854	63.190
Brasil	14.682	12.132	4.786	4.509	8.384	30.747
Nueva Zelanda	4.209	3.991	3.203	4.515	5.252	7.045
Indonesia	249	2.546	6.196	6.461	4.792	6.326
Perú		492	704	860	5.253	6.157
Sud Africa	1	8	32	26	51	2.800
Ecuador	104	496	334	559	2.201	2.050
Bolivia	273	95	296	696	2.063	1.939
Argentina (*)	76	200	2.254	4.306	3.867	1.828
Otros Hem. Sur	2.911	2.688	3.490	4.019	3.991	4.298
TOTAL MUNDIAL	1.626.429	1.672.668	1.774.670	1.781.723	1.995.382	1.838.811

Fuente: FAO (FAOSTAT Database)

(*) Dirección de Mercados de Productos No Tradicionales, MEOySP

Cuadro II.4**Argentina: Producción y Superficie implantada con vid**

(En miles de has y enmiles de ton)

Año	Total País		San Juan		Mendoza		Resto del País	
	miles has	miles ton	miles has	miles ton	miles has	miles ton	miles has	miles ton
1990	210,4	2.342,3	46,2	637,5	146,7	1.514,2	17,5	190,7
1991	209,3	2.081,6	46,1	547,2	145,7	1.358,1	17,5	176,3
1992	208,8	2.126,6	45,8	546,6	145,2	1.408,9	17,7	171,1
1993	208,9	1.941,0	46,8	776,8	145,4	994,3	16,6	169,9
1994	209,8	2.497,4	47,6	731,8	144,5	1.581,9	17,7	183,7
1995	210,4	2.854,8	48,5	683,8	144,2	1.975,2	17,7	195,8
1996	210,6	2.039,9	48,9	476,5	143,8	1.407,3	18,0	156,2
1997(*)	s/d	2.475,8	s/d	537,2	s/d	1.764,0	s/d	174,5

Notas: s/d: sin dato

(*) Provisorio

Fuente: INV, Síntesis Básica de Estadística Vitivinícola Argentina

Cuadro II.5**Argentina: Producción y Superficie implantada con vid de mesa (1)**

(En miles de has y miles de ton)

Año	Total País		San Juan		Mendoza		Resto del País	
	miles has	miles ton	miles has	miles ton	miles has	miles ton	miles has	miles ton
1990	7.518,4	127,7	4.031,6	92,0	1.876,7	34,9	1.610,1	0,8
1991	s/d	95,7	s/d	69,8	s/d	24,2	s/d	1,7
1992	s/d	54,3	s/d	48,4	s/d	5,4	s/d	0,5
1993	7.834,3	51,9	4.277,4	47,4	1.970,3	3,4	1.586,6	1,1
1994	8.018,4	57,5	4.418,8	51,6	1.960,4	4,9	1.639,2	0,9
1995	8.303,3	67,5	4.710,7	56,6	1.969,7	8,8	1.622,8	2,1
1996	8.865,1	45,8	5.027,5	38,6	2.002,7	5,8	1.834,9	1,5

Notas: s/d: sin dato

(1) La superficie incluye variedades de uva para pasa.

La producción de uva de mesa se calculó como la diferencia entre la producción total de uva - la uva destinada a vinificar

Fuente: INV, Síntesis Básica de Estadística Vitivinícola Argentina.

Cuadro II.6
Superficie implantada con frutales: San Juan
 (En has)

Especies	1992	1993	1994	1995
Almendra	49,00	93,10	93,10	220,40
Ciruela	76,20	68,00	80,50	303,10
Damascos	855,00	746,10	746,10	553,60
Duraznos	246,40	182,40	182,40	150,90
Higo	20,90	20,90	19,90	83,40
Manzanas	397,00	372,20	486,70	402,00
Menbrillo	219,10	340,50	340,50	416,60
Olivo	4.568,30	4.569,00	4.777,00	3.422,80
Pera	19,90	18,00	43,00	85,00
Pistacho	3,50	3,50	3,50	6,50
Uva de mesa (1)	s/d	2.183,52	2.295,48	2.542,35
Otros	--	--	5,00	63,50
Total	6.455,30	8.597,22	9.073,18	8.250,15

Notas:

s/d: sin dato

(1) No incluye variedades para pasa

Fuente: INV, Síntesis Básica de Estadística Vitivinícola Argentina
 Instituto de Investigaciones Económicas y Estadísticas, Síntesis
 agrícola, Serie Cuaderno nº 1, 1995, Secretaría de la Producción,
 MEOySP del Gobierno de San Juan

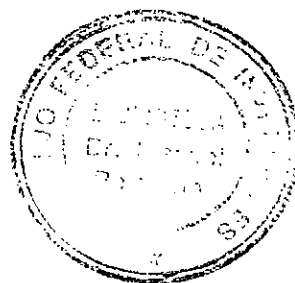
Cuadro II.7

Argentina: Participación relativa según el destino de la producción de uva.

(En %)

	Total País	San Juan	Mendoza	Resto del País
Producción de Uva				
1994 - 1996	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Destinada a:				
Consumo en fresco				
1994	1,11%	3,47%	0,14%	0,06%
1995	0,91%	3,28%	0,17%	0,09%
1996	1,06%	4,00%	0,14%	0,36%
Vinificar				
1994	97,70%	92,94%	99,69%	99,49%
1995	97,64%	91,72%	99,55%	98,94%
1996	97,75%	91,90%	99,59%	99,05%
Pasas				
1994	1,12%	3,46%	0,11%	0,45%
1995	1,34%	4,86%	0,15%	0,96%
1996	0,98%	3,76%	0,08%	0,59%
Otros				
1994	0,08%	0,12%	0,06%	0,00%
1995	0,12%	0,14%	0,13%	0,00%
1996	0,21%	0,34%	0,19%	0,00%

Fuente: INV, Síntesis Básica de Estadística Vitivinícola Argentina.



Cuadro II.8

Argentina: Consumo aparente de uvas de mesa

(En ton)

AÑO	PRODUCCION UVA DE MESA (1)	UVA DESTINADA A CONSUMO EN FRESCO (2)	IMPORTACIONES	CONSUMO TOTAL (3)
1990	127.697	83.804	76	83.880
1991	95.665	62.894	200	63.094
1992	54.308	32.777	2.253	35.030
1993	51.863	32.474	4.306	36.780
1994	57.472	27.684	3.868	31.552
1995	67.506	25.872	1.828	27.700
1996	45.821	21.546	1.950	23.496

Notas:

(1) Producción = Producción total - vinificar

(2) Producción de uva destinada al consumo en fresco interno

(3) Consumo Total = (2) + Importaciones

Fuente: INV, Síntesis Básica de Estadística Vitivinícola Argentina.

Dirección de Mercados de Productos No Tradicionales, MEOySP

USDA, World Horticultural Trade and U.S. Export

Cuadro II.9

Precios mayoristas promedio mensuales de uva en fresco- Mercado Central de Bs. As.
(En u\$s/kg)

Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
1990	0,23	0,08	0,16	0,20	0,27	0,32	0,35	--	--	--	--	0,86
1991	0,67	0,35	0,38	0,40	0,31	0,85	1,12	1,21	2,40	3,86	3,53	1,38
1992	0,73	0,54	0,55	0,69	0,91	0,86	0,84	1,06	1,72	1,92	2,09	0,99
1993	0,80	0,75	0,93	0,81	0,87	0,87	0,90	1,17	2,99	2,87	2,27	1,65
1994	0,89	0,64	0,78	0,83	0,76	0,88	1,03	1,58	2,54	2,53	2,49	1,99
1995	1,15	1,54	0,64	0,68	0,69	0,85	1,03	2,01	2,81	3,41	3,15	2,16
Prom. '90-'95	0,75	0,65	0,57	0,60	0,64	0,77	0,88	1,41	2,49	2,92	2,71	1,51

Fuente: Dirección de Mercados de Productos No Tradicionales, MEOySP

Cuadro II.10
Oferta mensual de uva en fresco - Mercado Central de Bs. As.
 (En ton)

Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
1990	5.022,7	6.156,7	7.026,7	4.284,9	1.408,0	58,5	40,2	19,8	1,1	--	5,5	967,5
1991	4.469,3	5.698,8	5.906,1	3.434,4	885,5	160,6	142,9	144,2	98,5	59,5	80,7	818,9
1992	4.306,6	4.973,3	5.082,9	3.032,8	906,1	436,5	366,6	511,0	596,8	793,7	739,2	1.334,5
1993	3.136,5	4.088,9	5.407,9	3.495,9	1.527,5	576,5	506,8	559,0	604,5	763,3	978,9	957,4
1994	3.387,0	3.755,6	5.365,8	4.558,8	2.468,8	894,6	364,7	305,3	268,1	279,2	291,9	729,6
1995	448,0	4.495,2	6.026,0	4.096,7	2.165,5	763,6	316,8	127,7	153,3	225,8	237,0	937,8
Prom. '90-'95	3.461,7	4.861,4	5.802,6	3.817,3	1.560,2	481,7	289,7	277,8	287,1	424,3	388,9	957,6

Fuente: Dirección de Mercados de Productos No Tradicionales, MEOySP

Cuadro II.11
Exportaciones argentinas de uva en fresco por principales provincias
 (En ton y miles de u\$s)

	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	ton	miles u\$s	ton	miles u\$s	ton	miles u\$s	ton	miles u\$s	ton	miles u\$s	ton	miles u\$s	ton	miles u\$s
Argentina	13.061	7.595	11.408	8.444	4.969	3.982	3.709	3.919	4.910	5.473	8.805	9.641	13.452	16.853
San Juan	2.496	1.179	1.486	1.040	891	775	818	836	871	814	1.628	1.702	2.365	2.857
Mendoza	5.507	3.633	4.112	3.046	1.317	1.093	506	472	1.625	1.657	3.993	3.951	5.065	5.585
Catamarca	484	338	882	739	504	403	354	384	420	752	184	346	50	5
Río Negro	1.228	745	145	100	89	62	14	11	147	120	548	603	1.038	1.279
Otros	3.346	1.700	4.783	3.519	2.168	1.648	2.017	2.216	1.847	2.130	2.452	3.039	4.934	7.127

Fuente: INDEC

Cuadro II.12

Exportaciones argentinas de uvas en fresco: Principales países de destino (1991-1996)

(En ton y miles de u\$s)

	1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	ton	miles u\$s	ton	miles u\$s	ton	miles u\$s	ton	miles u\$s	ton	miles u\$s	ton	miles u\$s
Bélgica	888	510	368	237	95	95	1	2	3.000	3.579	6.059	8.662
Italia	2.108	1.490	1.155	851	267	325	68	92	201	241	587	814
Rep. Fed. Alem.	5.963	4.699	1.898	1.572	934	1.124	33	37	71	92	121	211
Brasil	494	359	90	82	985	915	1.555	1.377	4.053	3.632	4.914	4.469
Reino Unido	1.848	1.319	1.247	1.058	388	478	305	511	359	678	790	1.403
Países Bajos	54	33	47	43	895	827	2.679	3.122	688	876	563	927
Francia	39	25	91	79	13	13	116	170	144	185	177	215
Suecia	13	8	73	60	124	134	137	137	129	140	98	93
Paraguay					8	7	16	27	160	219	94	55
Otros Países											50	5
Total	11.408	8.444	4.969	3.982	3.709	3.919	4.910	5.473	8.805	9.641	13.452	16.853

Fuente: INDEC

Cuadro II.13

Importaciones argentinas de uvas en fresco: Principales países de origen (1990-1995)

(En ton y miles de u\$s)

	1990		1991		1992		1993		1994		1995	
	ton	miles u\$s	ton	miles u\$s	ton	miles u\$s	ton	miles u\$s	ton	miles u\$s	ton	miles u\$s
Brasil			170	286	1.942	2.152	2.805	3.036	1.826	1.896	788	1.113
Chile	76	66	14	13	222	141	1.286	959	1.643	1.061	693	465
Estados Unidos					85	158	215	425	327	509	194	392
Italia									64	94	145	286
Francia			16	42							8	12
Otros				1	5	7			7	4		
Total	76	66	200	342	2.254	2.458	4.306	4.420	3.867	3.564	1.828	2.268

Fuente: Dirección de Mercados de Productos No Tradicionales, MEOySP.

Cuadro III.1

Superficie cultivada por variedad de uvas de mesa (1): San Juan/País (1993-1996)

(En has)

Variedades	1993		1994		1995		1996	
	San Juan	Total País	San Juan	Total País	San Juan	Total País	San Juan	Total País
Blancas de Mesa	559	945	623	1.025	774	1.192	893	1.409
Superior Seedless	96	134	141	180	246	285	339	385
Italia	68	104	68	110	96	143	144	268
Alba (INTA)	109	141	122	159	140	180	143	182
Almería	149	232	150	231	149	228	137	217
Dattier de Beyrouth	101	145	96	145	92	143	85	134
Otras var. blancas de mesa	38	188	46	200	52	213	45	222
Negras de Mesa	912	1.256	943	1.298	965	1.317	1.038	1.446
Alfonso Lavalle (Ribier)	688	924	717	964	728	972	777	1.079
California	211	215	213	217	224	228	246	250
Lattuario Nero	4	51	4	52	4	52	4	49
Moscatel de Hamburgo	0	3	0	3	0	3	3	5
Gross Colman	7	9	7	8	7	8	3	5
Black Seedless	2	44	2	44	2	44	2	48
Otras var. negras de mesa	--	10	--	11	--	11	3	10
Rosadas de Mesa	712	1.329	729	1.381	804	1.451	877	1.599
Cardinal	470	744	470	760	487	779	502	795
Emperador	180	275	193	292	189	281	182	273
Red Globe	11	17	12	20	69	76	135	219
Flame Seedless	22	117	24	127	33	136	33	126
Emperatriz (INTA)	8	39	8	39	8	39	6	37
Otras var. rosadas de mesa	21	137	21	144	18	139	18	149
Total de Mesa	2.184	3.530	2.295	3.705	2.542	3.959	2.808	4.454

Notas:

(1) No incluye variedades para pasa

Fuente: INV, Síntesis Básica de Estadística Vitivinícola Argentina.

Cuadro III.2**Superficie de Viñedos en Producción de San Juan (1993-1995)**

(En miles de has)

Departamentos	1993	1994	1995
25 de Mayo	7,78	7,90	8,30
Caucete	7,15	7,27	7,63
Sarmiento	5,81	5,87	6,11
Pocito	4,82	4,82	4,80
San Martín	4,13	4,31	4,20
Nueve de Julio	3,38	3,40	3,45
Angaco	3,20	3,28	3,27
Rawson	2,43	2,48	2,47
Albardón	2,12	2,19	2,21
Santa Lucía	1,92	1,96	1,91
Chimbas	1,21	1,20	1,20
Ullum	0,80	0,80	0,85
Zonda	0,87	0,87	0,83
Rivadavia	0,77	0,79	0,81
Capital	0,22	0,17	0,18
Jáchal	0,10	0,11	0,10
Valle Fértil	0,06	0,06	0,07
Calingasta	0,07	0,08	0,07
Iglesia	0,02	0,02	0,02
Total	46,84	47,57	48,49

Fuente: INV, Síntesis Básica de Estadística Vitivinícola Argentina.

Cuadro III.3**Uva de mesa: Variedad Superior. Sistema parral****Variables iniciales del proyecto**

Item	Uni.de Med.	Valor
Superficie cultivada	ha	30,00
Vida útil del proyecto	años	20,00
Tasa de descuento (1)	%	10,00
Precio uva al productor (2)	\$/kg	10,55
Rendimiento de plena producción	kg/ha	18.000,00
Densidad de plantación	plantas/ha	1.111,00
Valor de la tierra (3)	\$/ha	3.000,00
Inversión inicial nominal por ha (4)	\$/ha	21.251,01
Recupero de la inversión por ha (5)	\$/ha	10.000,00
Mano de obra obrero de viña básico	\$/jornal	11,47
Mano de obra tractorista básico	\$/hora	1,99
Cargas laborales pers. permanente(6)	%	25,45
Cargas laborales pers. jornalizado (7)	%	31,24
Costo directo anual por hectárea (8)	\$/hectárea	4.046,60
Planta personal permanente (9)	personas	4
Cantidad de jornales por ha (10)	jornales/ha/año	133,7
Cantidad de mecanización por ha	horas/ha/año	51,5

Notas:

- (1) Anual. Expresada en términos reales
- (2) En planta, sin IVA. Variedad Superior Seedless
- (3) Tierra nivelada y con derecho a riego, con pozo a refaccionar.
- (4) Sin IVA. Repartida entre los años 1 a 2. No incluye reinversión de \$ 20.000 el décimo año.
- (5) Nominal, recibido el año 20.
- (6) Corresponde 15,80% a cargas patronales con reducción del 60% y 9,65% a SAC.
- (7) Corresponde 15,80% a cargas patronales con reducción del 60% y 15,44% a SAC y vacaciones.
- (8) Sin IVA. Corresponde a un año de producción máxima.
- (9) Un capataz, un tractorista y 2 obreros de viña.
- (10) Ver detalle en cuadro A.2. Apartado I

Fuente: Elaboración propia en base a consulta con productores y expertos.

Cuadro III.4
Uva de mesa: Variedad Superior. Sistema parral
Inversiones

Item	Unidad de Medida	Precio unitario	Año 1 (M0)		Año 2 (M1)		Año 10 (M10)	
			Cantidad	Total s/IVA	Cantidad	Total s/IVA	Cantidad	Total s/IVA
1) CAPITAL FUNDIARIO				164.800,00				
CAPITAL FUNDIARIO POR HA.	\$			5.493,33				0,00
Tierra con derecho a riego c/porzo (1)	\$/ha	3.000,00	38,00	114.000,00				0,00
Preparación de suelos (2)	\$/ha	500,00	38,00	19.000,00				0,00
Arreglos viviendas y galpón	\$/vivienda	10.000,00	2,00	20.000,00				
Alambrado perimetral	\$/ha	100,00	38,00	3.800,00				
Puentes y canales distribución agua	\$/ha	100,00	30,00	3.000,00				
Refacción Pozo 55 kw y 200 m3/hora	\$	5.000,00	1,00	5.000,00				
2) CAPITAL DE EXPLOTACION 30 HA.				223.519,20				20.000,00
CAPITAL DE EXPLOTACION POR HA.	\$			7.450,64				666,67
a) Maquinarias e implementos	\$			49.500,00				20.000,00
Maquinarias e implementos por ha.	\$/ha			1.650,00				666,67
Tractor nuevo 60 hp	\$	20.000,00	1,00	20.000,00			1,00	20.000,00
Picadora de sarmiento	\$	5.500,00	1,00	5.500,00				
Desmalezadora	\$	1.500,00	1,00	1.500,00				
Rastras múltiples	\$	2.000,00	1,00	2.000,00				
Pulverizadora	\$	9.800,00	1,00	9.800,00				
Acoplado	\$	3.200,00	1,00	3.200,00				
Maquina de herbicidas	\$	1.400,00	1,00	1.400,00				
Niveleta	\$	1.100,00	1,00	1.100,00				
Carro enguanador	\$	2.500,00	1,00	2.500,00				
Zanjeador	\$	300,00	1,00	300,00				
Subsolador	\$	200,00	1,00	200,00				
Herramientas menores	\$	2.000,00	1,00	2.000,00				
b) Rodados	\$			15.000,00				0,00
Rodados por ha.	\$/ha			500,00				0,00
Camioneta	\$	15.000,00	1,00	15.000,00				
c) Sistema de conducción 30 ha (3)				159.019,20				0,00
Sistema de conducción por ha	\$			5.300,64				0,00
Poste de 3 m.	\$/unidad	6,00	76,00	456,00				
Rodrigones de 2,5 m	\$/unidad	2,00	1.111,00	2.222,00				
Estaciones de 1ra.	\$/unidad	4,00	76,00	304,00				
Alambre 19/17	\$/rollo	58,00	0,40	23,20				
Alambre 17/15	\$/rollo	58,00	7,00	406,00				
Alambre 14	\$/rollo	42,00	0,30	12,60				
Alambre 5	\$/rollo	42,00	1,40	58,80				
Alambre 15 alta resistencia	\$/rollo	58,00	10,00	580,00			0,00	0,00
Alambre 12 galvanizado	\$/rollo	52,40	0,10	5,24			0,00	0,00
Mano de obra poste y estación	\$/palo	2,00	152,00	304,00				
Mano de obra rodrigones	\$/palo	0,80	1.111,00	888,80				
Mano de obra ejecución tejido	\$/ha	40,00	1,00	40,00			0,00	0,00
3) IMPLANTACION 30 Ha.				30.955,00				20.790,55
IMPLANTACION POR HA.	\$			1.031,83				693,02
a) Insumos por hectárea	\$/ha			755,50				627,78
Barbechos	\$/planta	0,50	1.111,00	555,50			55,55	27,78
Guano	\$/tn	40,00	5,00	200,00			15,00	600,00
b) Mano de obra por hectárea	\$/ha			237,25				26,16
Plantar	\$/planta	0,20	1.111,00	222,20			55,55	11,11
Enguanar	\$/jornal	15,05	1,00	15,05			1,00	15,05
c) Mecanización por hectárea (4)	\$/ha			39,08				39,08
Enguanar	\$/hora	6,51	6,00	39,08			6,00	39,08

Cuadro III.5
Uva de mesa: Variedad Superior. Sistema parral
Costos anuales directos

Item	Unidad de Medida	Precio unitario	Años 3 a 20 (M2 a M19)	
			Cantidad	Total s/IVA
a) Insumos por hectárea	\$/ha			680,84
Urea	\$/kg	0,31	200,00	61,00
Endosulfan	\$/litro	7,90	1,00	7,90
Glifosato	\$/litro	8,50	1,20	10,20
Daconil	\$/litro	11,50	2,50	28,75
Oxicloruro de Cobre	\$/kg	2,95	2,50	7,38
Bayleton	\$/kg	57,00	0,50	28,50
Dithane	\$/kg	8,50	2,50	21,25
Tira para atar	\$/kg	2,00	5,00	10,00
Azufre micronizado	\$/kg	1,82	5,00	9,10
Rovral	\$/kg	48,38	2,00	96,76
Guano	\$/tn	40,00	10,00	400,00
b) Jornales obrero de viña por ha.	jornal/ha			2.703,92
<i>-Obrero de viña jornalizado (1)</i>	<i>\$/ha</i>			<i>1.993,05</i>
Podar	\$/jornal	15,05	8,00	120,43
Atar	\$/jornal	15,05	4,00	60,21
Trabajo en verde	\$/jornal	15,05	100,00	1.505,32
Fertilizar	\$/jornal	15,05	2,50	37,63
Enguanar	\$/jornal	15,05	1,00	15,05
Control de cosecha	\$/jornal	15,05	2,00	30,11
Extras varios (2)	\$/jornal	15,05	14,90	224,29
<i>-Personal permanente (3)</i>	<i>\$/ha</i>			<i>690,21</i>
Encargado	\$/mes/pna	379,80	1	151,92
Obreros de viña	\$/mes/pna	359,73	2	287,78
Tractorista	\$/mes/pna	379,80	1	151,92
Seguro, ropa y presentismo (4)	\$/año	2.958		98,59
<i>-Extras varios tractorista (5)</i>	<i>\$/jornal</i>	<i>15,89</i>	<i>1,30</i>	<i>20,66</i>
c) Mecanización por hectárea (6)	\$/ha			335,44
<i>Horas de mecanización por ha.</i>	<i>horas/ha</i>		<i>51,50</i>	
Desmalezar	\$/hora	6,51	8,00	52,11
Retocar niveles	\$/hora	6,51	4,80	31,26
Rastrear	\$/hora	6,51	6,50	42,34
Bordos	\$/hora	6,51	1,50	9,77
Pulverizar	\$/hora	6,51	10,00	65,13
Enguanar	\$/hora	6,51	6,00	39,08
Picar sarmiento	\$/hora	6,51	2,00	13,03
Otras tareas	\$/hora	6,51	8,00	52,11
Extras varios tractor (7)	\$/hora	6,51	4,70	30,61
d) Energía por hectárea	\$/ha			326,41
KW baja	\$/kw	0,03	2.330,00	66,41
KW alta	\$/kw	0,06	1.000,00	60,00
Cargo fijo	\$/ha	200,00	1,00	200,00
COSTOS DIRECTOS POR HA.	\$/ha			4.046,60
COSTOS DIRECTOS 30 HA.	\$/ha			121.397,93

Notas:

(1) Incluye cargas patronales, SAC y vacaciones por 31,24%. Contempla reducción del 60% en cargas patronales.

(2) Contempla costo de mano de obra rural en domingos y feriados (12 días al año por 1 regador al 200%), enfermedad (8 días al año por 2 peones) e imprevistos (10% del total de jornales). No se considera la licencia por vacaciones por considerarse que se otorga en época de baja actividad, o sea que no se requiere contratar personal sustituto.

(3) Incluye cargas patronales y SAC por 25,45%. Contempla reducción del 60% en cargas patronales.

(4) Seguro per cápita por muerte e incapacidad, responsabilidad civil y gastos de sepelio para personal permanente y adicionales (\$ 1.045/año); ropa según convenio (\$ 70/año/persona) y 10% presentismo.

(5) Mano de obra tractorista por feriados y domingos (4 días al año al 200%), por enfermedad (8 días al año) y por imprevistos (10% del total de horas tractor). No contempla reemplazo por vacaciones por considerarse que se otorgan en época de baja actividad. Incluye cargas sociales según nota (1).

(6) Sólo hora tractor (combustibles, lubricantes y reparaciones tractor e implementos) sin tractorista (costo incluido en mano de obra mensualizada).

(7) Horas tractor correspondientes a 10% de imprevistos

Cuadro III.6**Uva de mesa: Variedad Superior. Sistema parral****Costos anuales indirectos**

Item	Unidad de Medida	Precio unitario	Años 3 a 20 (M2 a M19)	
			Cantidad	Total s/IVA
Impuesto inmobiliario	\$/ha/año	32,00	38	1.216,0
Patente rodado (1)	\$/año	139,10	1,00	139,10
Hidraulica	\$/ha/año	25,00	38,00	950,00
Movilidad	\$/km/año	0,20	20.000	4.000,0
Gastos de mantenimiento (2)	\$/año			6.682,9
Contador	\$/año	1.500,00	1	1.500,0
COSTOS INDIRECTOS 30 HA.	\$			14.488,0
COSTOS INDIRECTOS POR HA.	\$/ha			482,9

Notas:

(1) Calculado como promedio ponderado de montos de patente para una camioneta en función de los tramos por antigüedad (hasta llegar a los 20 años de vida del proyecto) según Ley Impositiva de San Juan para 1997.

(2) Porcentaje por año del valor a nuevo. Se subestima el IVA por no poder determinar qué porcentaje corresponde a repuestos y cuál a mano de obra.

Item	%	Valor base	\$/ha
Parrales (*)	2,00	159.019	3.180,4
Galpón	0,50	10.000	50,0
Casas	1,00	10.000	100,0
Alambrado perimetral	1,25	3.800	47,5
Pozo y sistema de riego	1,00	8.000	80,0
Herramientas e implementos	5,00	64.500	3.225,0
Total gastos de mantenimiento			6.682,9

(*) Alambre, maderas y mano de obra.

(3) Canon de riego y tasa retributiva de los ss. hídricos:

1° y 2° zona de riego (Valle Ullum, Tulum y Zonda) \$ 25/ha

3° zona de riego (Valle Fértil) \$18/ha

3° zona de riego (Departamentos zona de frontera, Jáchal, Iglesia y Calingasta) \$15/ha

Fuente: Elaboración propia en base a consulta con productores y expertos.

Cuadro III.7
Uva de mesa: Variedad Superior. Sistema parral
Cálculo del Impuesto al Valor Agregado del proyecto

Item \ Momento	0	1	2	3	4	5	6	7~9	10	11~19	20
IVA débito fiscal											
Por ingresos	0	0	0	14.850	44.550	44.550	53.460	53.460	53.460	53.460	53.460
IVA crédito fiscal											
Por inversión	50.860	8.057	7.970	7.970	7.970	7.970	7.970	7.970	11.570	7.970	0
Por costos directos	50.860	8.057	0	0	0	0	0	0	3.600	0	0
Por costos indirectos	0	0	7.250	7.250	7.250	7.250	7.250	7.250	7.250	7.250	0
Diferencia	0	0	720	720	720	720	720	720	720	720	0
Crédito disponible	-50.860	-8.057	-7.970	6.880	36.580	36.580	45.490	45.490	41.890	45.490	53.460
	-50.860	-58.916	-66.887	-60.007	-23.428	0	0	0	0	0	0
IVA a pagar a DGI											
	0	0	0	0	0	13.152	45.490	45.490	41.890	45.490	53.460
IVA DEL PROYECTO 30 HA.	50.860	8.057	7.970	-6.880	-36.580	-23.428	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia según normas legales.

Cuadro III.8
Uva de mesa: Variedad Superior. Sistema parral
Cálculo del Impuesto a las Ganancias del proyecto

Item \ Momento	1	2	3	4	5	6	7-9	10	11-14	15	16-20
INGRESOS TOTALES GRAVADOS											
Ingresos por ventas uva 30 ha	0	0	82.500	247.500	247.500	247.500	297.000	297.000	297.000	297.000	297.000
GASTOS DEDUCIBLES TOTALES											
Costos directos 30 ha. (1)	0	0	158.755	158.755	158.755	151.755	151.755	155.755	152.805	148.805	148.805
Costos indirectos 30 ha (1)	0	0	121.398	121.398	121.398	121.398	121.398	121.398	121.398	121.398	121.398
Amortizaciones (2)	0	0	14.488	14.488	14.488	14.488	14.488	14.488	14.488	14.488	14.488
Pozo (3)	0	0	22.869	22.869	22.869	15.869	15.869	19.869	16.919	12.919	12.919
Rodados y tractor (3)	0	0	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Implementos agrícolas (3)	0	0	7.000	7.000	7.000	7.000	4.000	4.000	4.000		
Sistema de conducción	0	0	2.950	2.950	2.950	2.950	2.950	2.950	6.361	6.361	6.361
Vitíneo (implantación)	0	0	6.361	6.361	6.361	6.361	6.361	6.361	6.361	6.361	6.361
RESULTADO IMPOSITIVO DEL EJERCICIO	0	0	-76.255	88.745	88.745	145.245	145.245	141.245	144.195	148.195	148.195
BASE IMPONIBLE	0	0	0	12.490	88.745	145.245	145.245	141.245	144.195	148.195	148.195
MONTO IMPUESTO DEL PROYECTO	0	0	0	849	15.011	32.031	32.031	30.711	31.684	33.004	33.004

Fuente: Elaboración propia según normas legales.

Notas:

- (1) Los costos de los primeros dos años asignables a la planta, según la ley, han sido cargados al costo del vitíneo.
- (2) Por sistema lineal. Pozo: 20 años; Rodados: 5 años; Implementos agrícolas y herramientas: 10 años; sistema de conducción: 25 años desde el 3ro.; implantación: 50 años desde el 3ro.
- (3) Las amortizaciones correspondientes a los dos primeros años han sido cargadas al costo del vitíneo.

Determinación valor activado del vitíneo	Año 1	Año 2	Total
Costo de implantación	30.955	20.791	51.746
Costos directos	78.854	103.002	181.855
Costos indirectos	7.805	7.805	15.610
Capital fundiario	45800	0	45.800
Amortizaciones	10.200	10.200	20.400
Pozo	250	250	
Rodados y tractor	7.000	7.000	
Implementos agrícolas	2.950	2.950	
Total			315.411

Cuadro III.9
Uva de mesa: Variedad Superior. Sistema parral
Ingresos por venta uva en planta

Item	Unidad de Medida	Año 3		Año 4		Año 5		Año 6 a 20	
		Total s/IVA	Total s/IVA	Total s/IVA	Total s/IVA	Total s/IVA	Total s/IVA	Total s/IVA	Total s/IVA
Producción	kg/ha	5.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	18.000,00			
Precio al productor	\$/kg	0,55	0,55	0,55	0,55	0,55			
INGRESOS POR HA	\$/ha	2.750,00	8.250,00	8.250,00	8.250,00	9.900,00			
INGRESOS 30 HA.	\$	82.500,00	247.500,00	247.500,00	247.500,00	297.000,00			

Fuente: Elaboración propia en base a consulta con productores y expertos.

Cuadro III.10
Uva de mesa: Variedad Superior. Sistema parral
Flujo de costos y beneficios

Item	Valor unitario Un.Med. Valor	Momento/Año														
		0	1	2	3	4	5	6-9	10	11~14	15	16~19	20			
INGRESOS																
Ingresos por venta uva	\$/kg	0	0	0	82.500	247.500	247.500	247.500	297.000	297.000	297.000	297.000	297.000	297.000	297.000	297.000
Rendimientos 30 ha.	kg	0	0	0	150.000	450.000	450.000	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000
COSTOS																
De inversión	\$/ha	505.933	131.597	135.886	135.886	135.886	135.886	135.886	155.886	135.886	135.886	135.886	135.886	135.886	135.886	-300.000
Tierra y mejoras		505.933	131.597	0	0	0	0	0	20.000	0	0	0	0	0	0	-300.000
Estructura parral		164.800	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rodados e implementos		159.019	0	0	0	0	0	0	20.000	0	0	0	0	0	0	0
Plantación	\$/planta	64.500	20.791	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costos directos		30.955	20.791	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costos indirectos		78.854	103.002	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Directos		7.805	7.805	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Indirectos		0	0	121.398	121.398	121.398	121.398	121.398	121.398	121.398	121.398	121.398	121.398	121.398	121.398	0
IVA NETO DEL PROYECTO																
		50.860	8.057	7.970	-6.880	-36.580	849	15.011	32.031	30.711	31.684	33.004	33.004	33.004	33.004	33.004
IMP. A LAS GANANCIAS																
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FLUJO NETO																
		-556.793	-139.654	-143.856	-46.506	147.345	120.031	129.083	110.403	129.430	128.110	128.110	128.110	128.110	128.110	563.996

Cuadro III.11
Uva de mesa: Variedad Superior. Sistema parral
Valor de los Indicadores de Rentabilidad

Indicadores	10%	8%
VAN	\$ 4.114	179.471
VAN por hectárea	137	3.589
TIR	10,05	10,05
TIR normalizada	10,03	9,04
Periodo de recuperacion a valor actual	20	18
Periodo de recuperacion nominal	10	18
VAN / VAInversión	0,01	0,31

Cuadro III.12**Uva de mesa: Variedad Superior. Sistema parral****Valores de nivelación y elasticidad variables relevantes (VAN=10%)**

Item	Valor de nivelación (VAN=10%)				Elasticidad %
	Uni.de Med.	Valor base	Nivelación	Dif. %	
Precio uva de mesa al productor	\$/kg	0,55	0,548	-0,32	308,07%
Rendimiento máximo	kg/ha	18.000	17.921	-0,44	228,41%
Tasa de descuento	%	10,0	10,05	0,54	-184,18%
Inversión inicial nominal por ha	\$/ha	21.251	21.386	0,64	-157,29%
Recupero de la inversión por ha	\$/ha	10.000	9.077	-9,23	10,84%
Cargas laborales pers. permanente (1)	%	25,45	26,29	3,31	-30,26%
Cargas laborales pers. jornalizado (1)	%	31,24	32,27	3,31	-30,26%
Valor de la tierra	\$/ha	3.000,00	3.108,27	3,61	-27,71%
Costo directo anual por hectárea	\$/ha	4.046,60	4.070,91	0,60	-166,46%

(1) Se nivelaron en forma conjunta relacionándolas con un coeficiente.

Cuadro III.13**Uva de mesa: Variedad Superior. Sistema parral****Valores de nivelación y elasticidad variables relevantes (VAN=8%)**

Item	Valor de nivelación (VAN=8%)				Elasticidad %
	Uni.de Med.	Valor base	Nivelación	Dif. %	
Precio uva de mesa al productor	\$/kg	0,55	0,49	-11,72	8,42%
Rendimiento máximo	kg/ha	18.000	15.300	-15,00	6,46%
Tasa de descuento	%	8,0	10,05	25,68	-4,45%
Inversión inicial nominal por ha	\$/ha	21.251	27.150	27,76	-3,60%
Recupero de la inversión por ha	\$/ha	10.000	n.n.	---	0,36%
Cargas laborales pers. permanente (1)	%	25,45	58,60	130,25	-0,77%
Cargas laborales pers. jornalizado (1)	%	31,24	71,93	130,25	-0,77%
Valor de la tierra	\$/ha	3.000	7.723	157,43	-0,64%
Costo directo anual por hectárea	\$/ha	4.046,60	4.974,67	22,93	-4,38%

(1) Se nivelaron en forma conjunta relacionándolas con un coeficiente.

n.n.: no nivela

Cuadro III.14**Uva de mesa: Variedad Superior. Sistema parral****Sensibilidad del VAN a la tasa de descuento**

Tasa %	VAN \$
7,5	231.452
8,0	179.471
8,5	131.009
9,0	85.792
9,5	43.570
10,0	4.114
10,5	-32.783
11,0	-67.314
11,5	-99.653
12,0	-129.963
12,5	-158.389

Cuadro III.15**Uva de mesa: Variedad Superior. Sistema parral****Composición porcentual del VAN**

ITEM	VABIVACIVAN	%	
<u>INGRESOS</u>	<u>1.787.372</u>		<u>100,0</u>
Ingresos por venta	1.787.372		100,0
<u>COSTOS + IMPUESTOS</u>	<u>1.783.258</u>		<u>100,0</u>
<u>COSTOS</u>	<u>1.601.827</u>	100,0	89,8
De inversión	588.685	36,8	33,0
Directos	905.122	56,5	50,8
Indirectos	108.020	6,7	6,1
<u>IVA NETO DEL PROYECTO</u>	<u>20.071</u>		<u>1,1</u>
<u>IMP. A LAS GANANCIAS</u>	<u>161.360</u>		<u>9,0</u>
<u>FLUJO NETO</u>	<u>4.114</u>		

Cuadro III.16

Uva de mesa: Variedad Superior. Sistema parral

Sensibilidad precio/rendimiento (Px/kg y kg/ha)

Valores del VAN al 10%

Precio/Rendim.	10.000	12.000	14.000	15.000	16.000	17.000	18.000	20.000	22.000
0,50	568.143	439.589	323.174	268.111	213.631	162.170	111.233	58.249	79.078
0,53	510.581	380.259	259.697	201.876	147.069	93.088	42.375	108.535	158.872
0,55	472.267	340.060	216.834	158.216	102.110	48.096	4.114	182.895	212.956
0,58	417.071	280.832	154.116	94.908	37.338	17.720	72.778	231.986	293.011
0,60	381.609	242.859	114.391	53.252	4.159	61.116	118.073	305.459	345.900
0,63	329.875	187.068	55.030	6.437	66.241	126.046	185.850	353.862	425.068
0,65	296.208	150.454	16.410	45.346	107.049	168.752	230.455	402.264	477.268
0,67	262.540	113.977	20.654	84.256	147.857	211.459	275.060	474.441	529.467
0,70	212.535	61.792	75.744	142.193	208.643	275.092	341.542	546.412	607.339
0,73	164.336	10.053	130.629	199.926	269.223	338.521	407.818	593.995	685.007
0,75	132.905	23.973	166.820	238.016	309.212	380.407	451.603	665.281	736.387
0,78	85.847	72.932	221.019	295.063	369.107	443.150	517.194	712.730	813.369
0,80	54.618	105.192	257.076	333.019	408.961	484.903	560.845	783.903	864.614
0,83	29.344	153.582	311.162	389.952	468.742	547.532	626.322	831.351	941.483
0,85	20.536	185.842	347.219	427.908	508.596	589.285	669.974	902.524	992.728
0,88	65.356	234.232	401.305	484.841	568.378	651.914	735.451	949.972	1.069.597
0,90	95.167	266.492	437.362	522.797	608.232	693.667	779.102	1.021.145	1.120.842
0,93	138.316	314.882	491.448	579.731	668.014	756.296	844.579	1.068.594	1.197.711
0,95	166.779	347.142	527.505	617.686	707.868	798.049	888.231	1.139.766	1.248.956
0,98	209.474	395.532	581.591	674.620	767.649	860.678	953.708	1.187.215	1.325.825
1,00	237.937	427.792	617.648	712.576	807.503	902.431	997.359	1.187.215	1.377.070

Cuadro III.17
Uva de mesa: Variedad Superior. Sistema parral
Sensibilidad precio/rendimiento (Px/kg y kg/ha)
Valores del VAN al 8%

Precio/Rendim.	10.000	12.000	14.000	15.000	16.000	17.000	18.000	20.000	22.000
0,50	521.575	363.082	219.433	151.603	84.414	20.953	41.868	159.506	276.597
0,53	453.332	292.640	143.954	72.633	5.055	61.517	124.058	248.175	372.292
0,55	408.021	244.987	93.015	20.735	48.471	115.071	179.471	308.272	437.072
0,58	342.693	174.666	18.412	54.619	125.606	193.519	261.432	397.258	533.084
0,60	300.707	129.599	28.839	104.243	175.044	245.298	315.553	456.063	596.572
0,63	239.505	63.381	99.461	175.253	249.021	322.789	396.556	544.091	691.626
0,65	199.623	19.864	145.429	221.602	297.712	373.821	449.930	602.149	754.368
0,67	159.740	23.466	189.500	267.951	346.402	424.853	503.304	660.207	817.109
0,70	100.470	85.428	255.051	337.015	418.979	500.943	582.907	746.835	910.762
0,73	43.401	146.879	320.382	405.859	491.335	576.812	662.289	833.242	1.004.195
0,75	6.148	187.324	363.507	451.325	539.144	626.962	714.781	890.418	1.066.055
0,78	49.655	245.455	428.117	519.449	610.780	702.111	793.442	976.105	1.158.767
0,80	86.696	283.779	471.125	564.798	658.471	752.144	845.817	1.033.163	1.220.509
0,83	140.324	341.264	535.636	632.821	730.007	827.193	924.379	1.118.750	1.313.122
0,85	175.711	379.588	578.643	678.170	777.698	877.226	976.753	1.175.808	1.374.864
0,88	228.793	437.073	643.154	746.194	849.234	952.275	1.055.315	1.261.396	1.467.476
0,90	264.086	475.397	686.161	791.543	896.925	1.002.307	1.107.690	1.318.454	1.529.218
0,93	315.092	532.882	750.672	859.567	968.462	1.077.357	1.186.252	1.404.041	1.621.831
0,95	348.732	571.206	793.679	904.916	1.016.153	1.127.389	1.238.626	1.461.100	1.683.573
0,98	399.192	628.691	858.190	972.940	1.087.689	1.202.439	1.317.188	1.546.687	1.776.186
1,00	432.832	667.015	901.197	1.018.289	1.135.380	1.252.471	1.369.563	1.603.745	1.837.928

Cuadros Anexos

Cuadro A.1**Uva de mesa: Variedad Superior. Sistema parral****Precio de insumos, mano de obra y costos indirectos**

Item	Uni.Medida	Valor
Rovral	\$/kg	48,38
Plantas (barbechos)	\$/planta	0,50
Urea	\$/kg	0,31
Endosulfan	\$/l	7,90
Glifosato	\$/litro	8,50
Daconil	\$/litro	11,50
Oxicloruro de Cobre	\$/kg	2,95
Baylethon	\$/kg	57,00
Dithane	\$/kg	8,50
Tira para atar	\$/kg	2,00
Azufre micronizado	\$/kg	1,82
Paraquat o Gramoxone	\$/litro	6,30
Guano	\$/tn	40,00
Mano de obra plantación barbechos	\$/planta	0,20
Mano de obra peón de viña (a)	\$/jornal	15,05
Hora tractor (b)	\$/hora	6,51
Mano de obra tractorista (c)	\$/hora	1,99
Energía KW baja	\$/kw	0,03
Energía KW alta	\$/kw	0,06
Energía Cargo Fijo	\$/ha	200,00
Encargado de finca (d)	\$/mes	379,80
Peón de viña mensualizado (e)	\$/mes	359,73
Tractorista mensualizado (f)	\$/mes	379,80
Patente rodado	\$/año	139,10
Impuesto inmobiliario	\$/ha/año	32,00
Canon Hidraulica	\$/ha	25,00
Movilidad	\$/km/año	0,20
Contador	\$/año	1.500,00

Notas:

- (a) Básico \$/jornal 11,47 más 31,24% por cargas sociales, SAC y vacaciones (contempla reducción del 60% de las cargas patronales).
- (b) Incluye combustibles, lubricantes y costo de reparación de tractor e implementos agrícolas, sin tractorista. Costo tractorista calculado como nota (c).
- (c) Básico \$/hora 1,51 más 31,24% por cargas sociales, SAC y vacaciones (contempla reducción del 60% de las cargas patronales).
- (d) Básico \$/mes 302,75 más 25,45% por cargas sociales y SAC (contempla reducción del 60% de las cargas patronales).
- (e) Básico \$/mes 286,75 más 25,45% por cargas sociales y SAC (contempla reducción del 60% de las cargas patronales).
- (f) Básico \$/mes 302,75 más 25,45% por cargas sociales y SAC (contempla reducción del 60% de las cargas patronales).

Fuente: Elaboración propia en base a consulta con productores y expertos.

Cuadro A.2
Uva de mesa: Variedad Superior. Sistema parra
Detalle del cálculo de la mano de obra

I. Cantidad de mano de obra

Tipo de personal y asignación actividades por año de producción	Jornales/ha asignados o equivalentes	Observaciones
1. Jornalizado	133,70	
Podar	8,00	
Atar	4,00	
Trabajo en verde	100,00	
Enguinar	1,00	
Fertilizar	2,50	
Control de cosecha	2,00	
Extras varios obrero de viña (1)	14,90	
Enfermedad		
Feriados y domingos trabajados		8 días/año por 2 obreros = 16 jornales, dividido 30 ha = 0,5 jornales/ha
Imprevistos 10%		12 días/año por 1 regador = 12 jorn./año al 100%, dividido 30 ha = 0,8 jornal/ha
Extras varios tractorista (1)	1,30	10% s/136 jornales totales de labores culturales definidas = 13,6 jorn./ha
Enfermedad		
Feriados y domingos trabajados		8 días/año = 64 hs/año, dividido 30 ha = 2,13 hs/ha o 0,27 jornal/ha.
Imprevistos 10%		4 días/año = 32 hs/año al 100%, dividido 30 ha. = 2,13 hs/ha o 0,27 jornal/ha.
Preparación tractor		10% sobre 46,8 horas/ha asignadas a labores = 4,68 hs/ha o 0,6 jornal/ha.
2. Permanente	36,80	Tiempo ocupado en preparar el tractor: 1,5 horas/ha o 0,19 jornales/ha.
Un encargado	9,20	Equivalente de 276 días hábiles divididos 30 hectáreas.
Un tractorista	9,20	Idem anterior
Dos obreros de viña	18,40	
Riego		
Herbicida con mochila	6,00	
Limpieza	3,00	
Mantenimiento	3,00	
Otras tareas	0,50	
3. Total mano de obra	170,50	

(1) No se incluye reemplazo por vacaciones por considerar que se otorgan en época de baja actividad.

II. Valor de la mano de obra

1. Salarios

Tipo de personal o concepto	Salario básico de convenio sin antigüedad	Carga social %	Salario c/cargas sociales
Obrero común de viña	\$/jornal 11,47	31,24	15,05
Tractorista jornalizado	\$/hora 1,51	31,24	1,99
Encargado	\$/mes 302,75	25,45	379,80
Tractorista mensualizado	\$/mes 302,75	25,45	379,80
Obrero de viña mensualizado	\$/mes 286,75	25,45	359,73

2. Otros

Item	Valor un \$/año	Cantidad	Total \$/año	Observaciones
Seguro accidentes del trabajo		4 personas	1,045	Muerte, incapacidad permanente, parcial o absoluta, responsabilidad civil y gastos de sepelio. Cubre personal adicional.
Ropa según convenio	70	4 personas	280	Una camisa, un pantalón y un par botines por persona/año más una campera cada dos años a tractorista y encargado.
Presentismo		9,2 %	1.633	10%/año sobre salarios menos un mes enfermedad = 9,2% por año s/salario
TOTAL			2.958	A costo directo personal permanente para las 30 ha.

(continúa)

Cuadro A.2 (continuación)
Uva de mesa: Variedad Superior. Sistema parral
Detalle del cálculo de la mano de obra

II. Valor de la mano de obra (continuación)

3. Cálculo carga social

A. Aportes patronales

Item	Original %	C/reduc. %	Reducción %
Jubilación (relac.depend.)	16,00	6,40	60
Ley 19032 (INSSJyP)	2,00	0,80	60
Ex-CASFPI y FNEmplo	9,00	3,60	60
Obra social	7,50	5,00	fija
Total aporte patronal	34,50	15,80	

B. Carga social

Item	P/jornal. %	P/mens. %
Aporte patronal c/reducción	15,80	15,80
SAC + aporte patronal	9,65	9,65
Vacaciones + ap. patronal (1)	5,79	---
Total	31,24	25,45

(1) En personal permanente no se incluyen dado que forman parte de un salario mensual habi

Bibliografía

Cáceres, Emilio, "Uva de Mesa: Cultivares Aptas y Tecnología de Producción", San Juan, INTA, EEA San Juan, Centro Regional Cuyo, mayo 1996.

Fundación Chile, "Uva de mesa: Precios externos estables" en revista Agro económico N° 17 - octubre 1993, Fundación Chile (Santiago. Chile, 1993)

Fundación Chile, "Uva de mesa: Notable incremento de Exportaciones" en revista Agro económico N° 35 - oct.-nov. 1996, Fundación Chile (Santiago. Chile, 1996)

Fundación Chile, "Portafolio Agroindustrial: Balance positivo para uva de mesa en la última temporada" en revista Agro económico N° 29 - oct.-nov. 1995, Fundación Chile (Santiago. Chile, 1995)

Fundación Chile, "Gestión y Negocios: Normas de calidad para uva de mesa" en revista Agro económico N° 15 - junio 1993, Fundación Chile (Santiago. Chile, 1993)

Instituto Nacional de Vitivinicultura, "V Censo Vitícola Nacional. Ley 23.550. Año 1990", Mendoza, 1991.

Instituto Nacional de Vitivinicultura, "Síntesis Básica de Estadística Vitivinícola Argentina. Año 1979-1996", Mendoza, 1996.

Instituto Nacional de Vitivinicultura, "Estadística Vitivinícola Argentina. Año 1993-1995.", Mendoza, 1997.

J. A. Zapata, M. E. Juri y D. Sanz, "Exportación de Uva de Mesa", Mendoza, IEERAL de Fundación Mediterránea, Serie Trabajo n° 5, Junio 1987.

J. A. Zapata y M. E. Juri, "Diversificación agrícola para la exportación: Uva de mesa y otros cultivos regionales", Mendoza, IEERAL de Fundación Mediterránea, Serie Trabajo n° 6, Julio 1987.

M. Esperanza Juri, F. Arjona, F. McIntosh, S. Ortiz y S. Olivieri, "Estudio de rentabilidad: Tomate para industria, durazno para industria, pera en fresco, ciruela en fresco, uva fina para vinificar, álamo en pie", Mendoza, IERAL de Fundación Mediterránea, 1996.

Mercado Central de Buenos Aires, "Boletines semanales de precios y volúmenes", varios números.

Sepulveda, Norma, "Estudio de la Uva de Mesa en Chile", Santiago (Chile), Univ. de Chile, Fac. de Cs Agrarias y Forestales, s/f.

USDA, "Table Grape Situation in Selected Countries", en World Horticultural Trade & U.S. Export Opportunities de December '96, USDA, 1996.

USDA, "World Update on Table Grapes and U.S. Export Performance", en World Horticultural Trade & U.S. Export Opportunities de April '97, USDA, 1997.

Entrevistas Realizadas

- Ing. Gustavo Jaspe. Estudio Jaspe.
- Dr. Ernesto Peñafort. Gerente de AGROBEL S.A. (emprendimiento 300 has de uva de mesa).
- Ing. Hugo Martínez Peláez. INTA (EEA Junin), Centro Regional Cuyo,.
- Ing. Ricardo Ahun. Gerente de EXPOFRUT S.A.

Mendoza 25 de noviembre de 1997

Informe de actividades realizadas

A continuación se presenta el informe de actividades, correspondiente al período que media entre el 25/9/97 y el 25/11/97:

El consultor cont. Daniel O. Murgo realizó las tareas de:

- 1) Dirección y coordinación de la recopilación de información sobre precios, producción, rendimientos, superficies, variedades, destinos y canales de comercialización referida al producto uva de mesa.
- 2) Realización de cálculos de la evaluación económica de la producción de uva de mesa.
- 3) Reuniones con productores, empresarios, técnicos y expertos vinculados a la realidad provincial y nacional del producto mencionado.
- 4) Redacción del informe final.

Las siguientes tareas fueron realizadas por el Ing. Agr. Jorge Erquiaga:

- 1) Colaboración en la recopilación de información sobre precios, producción, rendimientos, superficies, variedades, destinos y canales de comercialización referida al producto uva de mesa.
- 2) Reuniones con productores, empresarios, técnicos y expertos vinculados a la realidad provincial y nacional del producto mencionado.
- 3) Asesoramiento técnico sobre la explotación de uva de mesa, localización de la explotación, tecnologías utilizadas y sistemas de riego.
- 5) Revisión crítica del contenido, cálculos y colaboración en la elaboración del informe final.

Las siguientes tareas fueron realizadas por Silvina A. Ortiz:

- 1) Recopilación de información sobre precios, producción, rendimientos, superficies, variedades, destinos y canales de comercialización referida al producto uva de mesa.
- 2) Recopilación de antecedentes bibliográficos.

- 3) Colaboración en la realización de cálculos de la evaluación económica de la producción de uva de mesa.
- 4) Colaboración en la revisión crítica del contenido y cálculos del informe final.
- 5) Participación en las reuniones con productores, empresarios, técnicos y expertos vinculados a la realidad provincial y nacional del producto mencionado.
- 6) Colaboración en la elaboración del informe final.