

## Para competir en el mundo, el sector vitivinícola reclama eliminar retenciones y aumentar reintegros hasta el 8%

Estas medidas permitirían mejorar la estructura de costos internos y del precio doméstico para evitar desventajas que hoy existen con otros países.

Un reciente informe del **Observatorio de ACOVI de Análisis de la exportación y composición de precios** muestra las desventajas que hoy percibe el vino argentino frente a sus competidores internacionales, debido a diversos factores que aumentan la brecha de competitividad.

A continuación, se considera el ejemplo de exportación de vinos a granel a Sudáfrica, comparando Argentina versus España.

- Arancel de ingreso de vinos a granel argentinos a Sudáfrica: 25%
- Valor CIF = Valor FOB (precio mercadería puesta en puerto argentino) + seguro (insurance) + flete internacional (freight)
- Dólar considerado: 38,37 (10/12/2018)
- Los derechos de exportación (retención de \$3 por dólar exportado) se suman para llegar al valor FOB
- El flete interno (Mendoza-Buenos Aires) se estima en \$3,14 (IVA incluido) por litro (ver anexo). Equivale a u\$d 0,08/litro.
- Cotización de flete global (incluye flete nacional, internacional, seguro y gastos) se estima en u\$d0,18 por litro, para graneles.
- Los valores están expresados en u\$d por litro (salvo los que se expresan en \$ argentinos)

Precio ofrecido expo Sudáfrica (Ejemplo)			
Ítem	Argentina	España	Observaciones
Precio terminado en \$	26	21	21%
Precio terminado Sudáfrica	0,68	0,56	21%
Arancel	0,14	0,00	España no tiene
Precio CIF	0,54	0,56	
Flete desde planta a destino con seguro	0,18	0,13	
<b>Precio FOB = FCA + flete nac</b>	<b>0,44</b>		
<b>Precio en bodega (FCA) u\$d</b>	<b>0,36</b>	<b>0,43</b>	
Precio en bodega en \$	13,81		
Retención \$	1,33		\$3 por dólar expo
Retención u\$d	0,03		
Precio FOB neto de retenciones	<b>0,41</b>		
Reintegros u\$d	0,013		3%
Precio FOB neto de reintegros	<b>0,43</b>		
Precio FOB neto de reintegros y retenciones	<b>0,394</b>		

### RESULTADOS:

- Partiendo de un precio doméstico en fábrica de 0,36 centavos de dólar por vino tinto común a granel, valor más bajo que el ofrecido por el competidor España, hay una

diferencia de 21% en el precio terminado en destino (Sudáfrica) que perjudica al vino argentino. **Es decir que la brecha de competitividad es del 21% respecto del competidor analizado. Nuestro precio es 21% más caro que la competencia.**

- **El costo de logística total (interno más internacional y seguro) encarece el valor en fábrica (FCA) un 50%.** Mientras que el flete del competidor es casi un 30% menor que el que debe soportar nuestro producto.
- Otra diferencia importante radica en el arancel que tiene el vino para ingresar a Sudáfrica mientras que los vinos de España no lo tienen.

¿CUÁNTO DEBERÍA HABER SIDO NUESTRO PRECIO FCA PARA IGUALAR AL COMPETIDOR?

- **Se deberían haber ofrecido 0,25 centavos de dólar por litro precio en bodega (FCA) para poder competir con España, equiparando su valor en destino.**
- **Esto es un 30% menos que el valor FCA inicial (u\$d0,36 por litro).**

Cuánto debiera ser nuestro precio FCA para competir con España?

Precio ofrecido expo Sudáfrica (Ejemplo)			
Precio terminado en \$	21	21	
Precio terminado Sudáfrica	0,54	0,56	
Arancel	0,11	0,00	España no tiene
Precio CIF	0,43	0,56	
Flete desde planta a destino con seguro	0,18	0,13	
<b>Precio FOB = FCA + flete nac</b>	0,33		
<b>Precio en bodega (FCA) u\$d</b>	<b>0,25</b>	<b>0,43</b>	
Precio en bodega en \$	9,59		
Retención \$	1,00		\$3 por dólar expo
Retención u\$d	0,03		
Precio FOB neto de retenciones	0,31		
Reintegros u\$d	0,01		3%
Precio FOB neto de reintegros	0,32		
Precio FOB neto de reintegros y retenciones	0,30		

- ¿Es sostenible? El costo en FCA teniendo en cuenta el precio de vino de traslado y el costo hasta bodega (estimado en 3 centavos de dólar por litro) se estima para tintos comunes (básicos) en \$11,37 por litro (u\$d0,30) con lo cual **se estaría operando a pérdida para igualar condiciones de oferta con España.**

¿QUÉ SUCEDE SI SE ELIMINAN LAS RETENCIONES Y LOS REINTEGROS SE ESTABLECEN EN 8% TAL LO SOLICITADO POR EL SECTOR?

Escenario sin retenciones y con reintegros del 8%

Precio ofrecido expo Sudáfrica (Ejemplo)			
Precio terminado en \$	21	21	
Precio terminado Sudáfrica	0,55	0,56	
Arancel	0,11	0,00	España no tiene
Precio CIF	0,44	0,56	
Flete desde planta a destino con seguro	0,18	0,13	
<b>Precio FOB = FCA + flete nac</b>	<b>0,34</b>		

<b>Precio en bodega (FCA)</b>	<b>0,26</b>	<b>0,43</b>	
Precio en bodega en \$	9,91		
Retención \$	<b>0,00</b>		
Retención u\$d	<b>0,00</b>		
Precio FOB neto de retenciones	<b>0,37</b>		
Reintegros u\$d	0,03		<b>8%</b>
Precio FOB neto de reintegros	0,34		

- Con reintegros del 8% que es el valor que inicialmente ha reclamado el sector (hoy están en un 3%) partiríamos de un valor FOB de u\$d0,34 por litro, lo cual **nos posicionaría más competitivamente que España**, aún con los aranceles de ingreso de vino a Sudáfrica.

#### ¿Y SI LAS EXPORTACIONES DE VINO SE REALIZAN EXENTAS DE IMPUESTOS?

- Según estimaciones<sup>1</sup>, teniendo en cuenta el costo de producción de uva y el costo de elaboración para vinos básicos de exportación, la carga tributaria que recae sobre los costos representa un 23%. Es decir, que del costo de elaboración de vino básico para exportación, alrededor del 23% corresponde a estructura impositiva<sup>2</sup>, con lo cual si se supone un escenario en donde el productor quede exento de esta carga tributaria, su costo interno mejoraría un 23% por lo cual se podría ofrecer a un precio más competitivo y ganar mayor volumen en exportaciones, partiendo de un precio FCA de u\$d0,23 por litro:

Sin impuestos

Precio ofrecido expo Sudáfrica (Ejemplo)			
Precio terminado en \$	20	21	
Precio terminado Sudáfrica	0,51	0,56	
Arancel	0,10	0,00	España no tiene
Precio CIF	0,41	0,56	
Flete desde planta a destino con seguro	0,18	0,13	
<b>Precio FOB = FCA + flete nac</b>	<b>0,31</b>		
<b>Precio en bodega (FCA)</b>	<b>0,23</b>	<b>0,43</b>	
Precio en bodega en \$	8,83		
Retención \$	0,94		\$3 por dólar expo
Retención u\$d	0,02		
Precio FOB neto de retenciones	<b>0,29</b>		
Reintegros u\$d	0,01		3%
Precio FOB neto de reintegros	0,28		

#### PUNTO DE EQUILIBRIO ESTIMADO ENERO 2019

Haciendo una proyección de costos para la temporada 2019 para un productor de uva tinta común, se estima que el costo de producir una hectárea de ésta sería aproximadamente de \$ 135.000 (con amortizaciones, sin IVA ni impuestos personales sobre los ingresos). Esto equivale a un costo por kilo de \$ 8,99 (para un rendimiento de 150 qq/ha).

<sup>1</sup> Se utilizó simulador presión tributaria elaborado por COVIAR y FCE-UNCu

<sup>2</sup> Los impuestos que se consideran son IVA, ingresos brutos, impuesto a las ganancias e impuestos a los débitos y créditos.

Teniendo en cuenta estos costos, se estima el punto de equilibrio en precios, qué precio debiera recibir el productor por litro de vino producto de su uva para que sus ingresos compensen o igualen a sus costos. Este para enero 2019 debería ser de \$ 14,39 por litro (sin IVA) para que el productor compense sus costos.

Es decir que esta estimación puede servir de base para establecer un precio mínimo para que la situación del productor se encuentre al menos equilibrada.

## CONCLUSIONES

- En la situación actual se ve según el ejemplo que no se puede competir en algunos destinos dada la estructura de costos internos que hace que nuestros precios no puedan competir con los precios internacionales.
- El flete que enfrenta el sector es elevado en comparación, debido no sólo a los costos, el combustible ha experimentado una variación anual -2018- de casi un 60%, sumado a la distancia que debe recorrer el producto.
- Se plantean dos escenarios: uno con eliminación de retenciones y aumento de reintegros hasta el 8% (que es lo que viene reclamando el sector). Esto permitiría mejorar la estructura de costos internos y del precio doméstico y poder competir.
- La otra es suponer que las exportaciones se puedan hacer sin impuestos con lo cual se podría competir, colocando más exportaciones en el exterior.
- Ambos permitirían mayor inserción de los vinos argentinos en el mundo, pudiendo disminuir los stocks vínicos frente a un mercado doméstico que sigue deprimido.
- El tema del tren es para analizar. Hoy no está la estructura y logística armada para poder competir con el transporte terrestre. Y la entrada a los puertos tampoco está en condiciones para que el ferrocarril ingrese. El ferrocarril está desconectado del puerto. Deben traer los contenedores vacíos a Mendoza. No sólo el tema costo influye sino también que los tiempos asociados se complican. La realidad competitiva es que el vino hoy debe recorrer más de 1.000 km hasta los puertos.  
Una alternativa sería extender las líneas de ferrocarril hasta los puertos, pero hay una inversión importante que se debe afrontar. Sería una solución de largo plazo para resolver este tema estructural y subsidiar el mismo, dadas las distancias que debe soportar el traslado.
- Los servicios de buque entre puertos es otro factor a analizar (hoy no hay servicio disponible directo Buenos Aires – Sudáfrica porque no hay demanda de tráfico).