

Universidad Empresarial Siglo 21

Licenciatura en Administración Agraria



Gestión de la calidad vitivinícola y sustentabilidad agroecológica en Finca “La Emilia”

Nicolas Stassi

D.N.I.: 29.161.008

Legajo: VAAG03122

Año: 2021

Resumen

Dicho Trabajo se basa en la propuesta de certificación orgánica de la bodega “Finca La Emilia” en la región de Colonia Caroya. Para comprender las virtudes y necesidades propias de la producción orgánica, se evalúan los antecedentes de la región en esta materia, tanto productivos como comerciales con el fin de implementar la misma.

El origen de la propuesta está basado en la necesidad de estabilidad económica y ambiental, debido a las características propias de un microemprendimiento familiar, junto a las biológicas, lo cual pretende ser subsanado, aumentando la calidad del vino final producido, generando a su vez mayor estabilidad en el ambiente productivo del viñedo y aprovechando la necesidad implícita en la gestión de las normas de certificación para optimizar el manejo de la empresa.

El objetivo de mayor rentabilidad con el mismo volumen de producción actual, sumando calidad e imagen superior a la ya lograda por la empresa, invita a la superación permanente, basándose en conocimientos fundamentados.

Palabras Claves: Certificación Orgánica, estabilidad, rentabilidad, superación.

Abstract

This work is based on the organic certification proposal of the “Finca La Emilia” winery in the Colonia Caroya region. To understand the virtues and needs of organic production, the region's antecedents in this matter, both productive and commercial, are evaluated in order to implement it.

The origin of the proposal is based on the need for economic and environmental stability, due to the characteristics of a family micro-enterprise, together with the biological ones, which is intended to be corrected, increasing the quality of the final wine produced, generating at its increasing stability in the productive environment of the vineyard and taking advantage of the implicit need in the management of the certification standards to optimize the management of the company.

The objective of greater profitability with the same current production volume, adding quality and image superior to that already achieved by the company, invites permanent improvement, based on well-founded knowledge.

Keywords: Organic Certification, stability, profitability, improvement.

Introducción

El siguiente trabajo refiere a “Finca La Emilia”, una bodega de vinos finos de la zona de Colonia Caroya, provincia de Córdoba, Argentina. Micro emprendimiento familiar con más de quince años dedicado a la viticultura de alta calidad. Contextualizada en una región con tradición histórica de viñedos en el país, habiendo tenido en las últimas décadas un despegar en la calidad de vinos de esta zona, dicha bodega fue premiada en 2009 con su varietal Merlot.

Dentro de un contexto de incertidumbre económica, se interpretan las características propias de la empresa, su historia y su actualidad con un análisis de situación mediante el método FODA, visibilizando características robustas en su estructura socio-económica, por la austeridad de su funcionamiento, con alto grado de calidad en sus procesos que generan productos premiados. A su vez una dependencia total en su producción de uva, siendo complicado superar económicamente un año sin que las vides produzcan lo suficiente para cubrir los costos operativos; Por lo anterior, se hace necesario hacer hincapié en la intención de la familia propietaria en disponer de otro recurso económico dentro de la bodega, siendo una alternativa el enoturismo, también evaluar la posibilidad de la producción de vinos orgánicos, siguiendo con la dirección de calidad que la empresa tomó hace 17 años. De esta manera se busca prevenir la inestabilidad económica de posibles eventualidades climáticas como fueron las inundaciones de 2015 en la región y los vaivenes de la economía Argentina.

A continuación, se presentan los antecedentes de situaciones relacionadas a la bodega, para luego de entender su historia, funcionamiento actual y circunstancias, con las características de su realidad que la definen, plantear las alternativas posibles para lograr una mayor calidad aún en sus productos, sumando calidad en sus procesos para obtener no solo sostenibilidad económica, sino también sustentabilidad ambiental.

Antecedentes

La necesidad de sustentabilidad económica de la bodega “Finca La Emilia”, nos lleva junto con la inquietud de su propietaria, a investigar la posibilidad de un proyecto turístico relacionado al circuito del vino en la región de la bodega, y con tal fin nos adentramos en un estudio de investigación realizado sobre enoturismo en la provincia de Córdoba.

El *turismo vitivinícola*, también llamado *turismo del vino* o *enoturismo*, es aquel que tiene como principal atractivo turístico, la producción vitivinícola de una determinada zona, relacionándose estrechamente con la gastronomía y la cultura regional. El turista busca conocer la actividad por medio del consumo del vino que allí se produce, visitando bodegas, viñedos y realizando actividades afines.

El enoturismo es una actividad que nace, principalmente, de las bodegas a modo de diversificación de la oferta para captar la atención de los compradores, del periodismo especializado y finalmente del turismo en general. Esta modalidad, engloba no sólo la visita a bodegas y la degustación de vinos, sino que además se trata de que el turista viva experiencias como la de almorzar u hospedarse en un entorno de viñedos; participar de la cosecha, la poda y de la elaboración de su propio vino; asistir a cursos de cata; relajarse en un spa del vino y gozar de toda una cosmética vitivinícola; participar de clases de cocina y maridaje entre otros. (Montoto, 2009, pág. 7).

Siguiendo en la línea de lo sustentable, tanto económica como ecológicamente, hacemos foco en el mercado de vinos orgánicos en la región en donde está inserto el mercado potencial de la bodega en cuestión, la posibilidad de pensar en adaptar la producción a una producción orgánica con los costos que ello implica, requiere primero estudiar el mercado posible, que un producto de mayor calidad tendría.

El desarrollo de la vitivinicultura orgánica en Chile responde al desarrollo de una demanda potencial, asociada a la seguridad alimentaria y conservación medioambiental, lo que la transforma en una actividad

promisoria, que se inserta en una industria vitivinícola globalizada y exitosa, pero que al mismo tiempo enfrenta desafíos referentes a conocer las demandas de los consumidores nacionales e internacionales. En este sentido, la siguiente investigación determina estilos de vida de consumidores de vino de la Región Metropolitana, y de acuerdo a esto segmenta el mercado, encontrando tres grupos de consumidores cada uno denominado "Sociables e indiferentes hacia el vino orgánico" segmento equivalente al 40,32% del mercado; "Actitud positiva hacia el vino orgánico" segmento equivalente al 22,58% del mercado y "Consumidores de productos orgánicos" segmento equivalente al 37,10% (Idesia, 2010, 1° párr.).

Marco de Referencias Institucional

“Finca La Emilia” es el caso de una bodega de vinos de uvas finas con alto valor comercial como Merlot, Malbec y Cabernet. Se ubica en la zona rural, periurbana de Colonia Caroya, departamento Colón, provincia de Córdoba, Argentina. La zona se encuentra 53 km al norte de la capital provincial sobre la ruta nacional N° 9, 31°01'22.8"S 64°03'56.5"W (Google maps, 2021), a 1500 metros de una ruta asfaltada, con buen acceso a diferentes destinos nacionales e internacionales por rutas terrestres y aéreas. Dicha región se caracteriza por ser una de las primeras zonas de viñedos en el país, habiendo sido desarrollada por la compañía de los Jesuitas hace aproximadamente 400 años y hasta los años 2000 se caracterizó por la producción de uvas frambuas de la calidad de vinificación baja o media, en el año 2004 junto con otras fincas de la región, se implantan varietales de uvas finas provenientes de Italia.

Produjo en el año 2019 con una hectárea y media (1,5 Has) de viñedo, 6129 Kg. de uva molida, obteniendo 4086 Lts. de vino, siendo la mejor producción obtenida hasta el momento.

La empresa se constituye como tal en 1990 con producción de duraznos y uvas típicas de Colonia Caroya. En 2004 se suman a la iniciativa de la región de uvas finas y se

implanta el actual viñedo con la tecnología necesaria para elaborar uvas para vinificación de alta calidad, respetando la distancia entre hileras para maquinaria especializada y colocando mallas antigranizo. En 2005 se prueba la vinificación y 2009 la bodega gana un premio de su versión Merlot. En 2010 comienza la comercialización de sus vinos con el circuito gastronómico y hotelero de mayor nivel. En 2015 el clima adverso con inundaciones poco comunes en la zona genera un mal año en cuanto a la cantidad de uva para la cosecha.

La actual generación a cargo de la finca, está compuesta por la titular, esposa del fundador, la empresa genera utilidades que no logran sostener cómodamente a una familia y por ende un hijo de los fundadores, es el encargado de todas las operaciones y acciones de la bodega, desde la producción de uvas, vendimia, molienda, procesos de fermentación y maduración, hasta el embazado y comercialización, contemplando acciones de marketing y gestión administrativa, contando solo con 4 empleados temporales con labores estacionales, que son los mismos hace más de 10 años para las diferentes labores como cosechar en la vendimias, moliendas y un enólogo en la vinificación.

Dentro del predio de la finca, se encuentra un galpón de 10 x 4 metros con techo curvo de chapa, con subsuelo, ambos con pisos lavables. En el mismo se llevan a cabo todos los procesos de vinificación, con las prensas para la molienda, las cubas de fermentación en la superficie del piso del galpón; En el subsuelo se realiza la crianza en un tanque de acero inoxidable, con bombas de trasiego y filtros, pasa luego a barricas de roble con posterior envasado en botellas y conservación, disponiendo a su vez el subsuelo de un espacio para visitas guiadas y degustaciones con la temperatura y ambientación ideal.

Legalmente es una empresa unipersonal, la propietaria es monotributista con dos categorías referida una a actividades relacionadas al “cultivo de vid para vinificar” y otra a la “elaboración de vinos con fraccionamiento”, dichos rubros tienen implícito limitantes de AFIP para la producción de kg de uva y litros de vino respectivamente. Está inscrita como empresa vitivinícola en el Instituto Nacional de Vitivinicultura I.N.V.; La empresa no posee empleados permanentes ya que las tareas de rutina son realizadas por los familiares de la dueña y para las labores estacionales se contratan personas sin relación de dependencia, que como monotributistas facturan a la finca por los trabajos realizados.

Para conseguir calidad superior en la vinificación, la cosecha no debe superar los 6000 kg de uva por hectárea, de esta manera se armoniza con las limitaciones fiscales para

producir mayores cantidades, priorizando la calidad. La variedad Merlot es la que mejor resultados consiguió en la finca, por ende, sirve de muestra de lo que la bodega puede lograr.

Entre los proyectos de la empresa, además de haber formado parte de un consorcio regional para vinos finos (Viajes y Noticias, 2015), potenciando las posibilidades de los pequeños productores zonales antes que competir entre sí, se pretende generar agroturismo en la finca con la intención de capitalizar los espacios destinados a las actividades temporales o de depósito como el subsuelo y el interés en la divulgación de los procesos para generar el vino, habiendo escrito un libro sobre el trabajo en la finca y realizando charlas sobre enología.

Análisis de Situación

Se realiza un FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas) sobre la situación presentada del caso en cuestión.

Como fortalezas, se evidencia el reducido tamaño familiar de la empresa y sus características micro emprendedoras que refieren una situación de bajo peligro en cuanto a lo operativo, tanto productiva, económica o financieramente, la situación de no poseer empleados en relación de dependencia, deudas conocidas o pasivos que pudieren comprometer el presente o futuro cercano de la empresa ante eventuales adversidades climáticas u económicas.

Priorizar la calidad por sobre la cantidad de producción, teniendo en cuenta el carácter asociativo de la región que favoreció la adaptación de una finca de fruta regular a una bodega de vinos finos, teniendo en cuenta que, para producir en cantidad además de la gran superficie es necesario grandes montos de inversión, y en una producción agrícola, gran riesgo implícito. Además, sobre las plantaciones de las vides se han instalado mallas protectoras para granizo, lo que atenúa la amenaza que pesa sobre la uva en dicho fenómeno.

Dentro de las oportunidades que la empresa posee, es la posibilidad práctica de aplicar una producción netamente orgánica, pudiendo certificar tanto lo orgánico como la calidad, potenciando la dirección de valor agregado que ya tomo la bodega, además de generar en este proceso de certificación, avances en relación a la gestión y orden de los procesos. Estas posibilidades generarían una doble oportunidad de generar

sustentabilidad, tanto ambiental como económicamente, le sumaría valor agregado al producto, además de brindar un orden de gestión que podría ser transferido de generación en generación dentro de la familia. También para la bodega es el precedente de la unión de productores y cooperativismo de la zona, el cual genera una posibilidad de vinculación para potenciar tanto la variedad de vino, como el proyecto de agro-turismo de la finca. Siendo la variedad Merlot una potencial uva de excepcional desarrollo en la zona, sería una oportunidad trabajar asociado para generar valor en dicha región vinícola con esa variedad o la que mejor se adapte, brindando a su vez esta conexión la posibilidad de un circuito de turismo que incluya varias bodegas, haciendo la oferta más interesante a los turistas.

Como debilidades, la empresa es altamente dependiente de su producción, tanto de uvas, como del vino que se generen con las misas y su ganancia se limita al ingreso proveniente de los vinos vendidos o sobrantes de uva, por ende, con un año de menor cantidad de cosecha de lo habitual, experiencia por la que ya se ha pasado, debilita aún más su realidad económica, entendiéndose que normalmente genera ingresos insuficientes para mantener una familia.

Por las características de micro empresa, se denota las dificultades para profesionalizar la gestión y la producción, más allá de lo técnicamente indispensable, no pudiendo contar con profesionales de modo permanente, como tampoco poder comprar en grandes escalas sus insumos mejorando los precios a pagar, además se observa dependencia de las tradiciones que pudieren anclar en el pasado al emprendimiento, sin permitir su readaptación constante a la realidad corriente.

Como amenazas, se presenta el contexto de crisis socio-económico de carácter cíclico que se perpetúa en la Argentina y en la región sudamericana, sumado a un contexto global actual de pandemia (Niembro, 2020), afecta de manera directa las estrategias y decisiones que la empresa debe tomar para readaptarse a cada cambio en su entorno.

Además, el hecho de que, en una producción biológica, su dependencia con los factores climáticos es total, variando su producción según la cantidad de agua llovida en el año, las tormentas y sus diferentes variantes con vientos y granizadas, el nivel de humedad ambiental, el nivel de temperaturas promedio y su amplitud térmica, además de los niveles de radiación solar.

Análisis de Contexto

En la actualidad, el contexto socio económico se presenta inestable tanto a nivel nacional, regional como mundial, teniendo en cuenta el actual estado de pandemia que profundiza los habituales problemas de la realidad local, (Niembro, 2020), Si bien Córdoba como provincia posee industrias fuertes como el rubro agrícola-ganadero, que no fue afectado por la pandemia, todo rubro relacionado al turismo, gastronómico y el comercio en general, del que depende en gran medida gran parte de la economía de la provincia se vio detenido por completo durante la mayor parte de 2020. En dicha realidad una empresa productora de vinos de calidad como “Finca la Emilia”, que comercializa su producción en el circuito turístico-gastronómico de la zona, naturalmente se ve afectada en sus ingresos, atenuando el problema a una situación financiera, ya que, al ser una producción de larga conservación, podrá comercializarse en el momento en que se recupere la actividad turística-gastronómica.

Marco Teórico

En adelante desarrollaremos conceptos de diferentes autores relacionados a los temas abordados en este trabajo, buscando ampliar el horizonte de conocimientos para fundamentar futuras acciones posibles con el objetivo de agregar valor a la producción procurando cumplir con una necesidad de la sociedad de mejorar la manera de producir, consumir y desechar actual, la cual excede a la capacidad de la naturaleza de autorregularse.

Se establece el concepto de “Marketing Ecológico” como refiere (Chamorro, 2001), quien desarrolla el concepto de “Consumidor Verde”, refiriéndose a aquellos consumidores que se ocupan de que sus compras sean lo más amigable con el ambiente, teniendo en cuenta el tipo de huella generada al consumirlo. Con el objetivo de satisfacer esta conducta de los consumidores verdes en aumento en el mundo, como en el caso de los vinos orgánicos, en donde hay una notoria tendencia positiva a la producción y consumo según nos explica el (Observatorio Vitivinícola Argentino, 2018).

Para contemplar el proceso de planificación e implantación de políticas sustentables en una empresa, intentando cubrir un mercado creciente, que es estimulado por diversos sectores de la sociedad mundial con enfoque ambiental, debe orientarse a cubrir las necesidades de los clientes, consiguiendo a su vez los objetivos de la organización y que

este proceso genere el mínimo impacto negativo en el ecosistema, como también explica (Chamorro, 2001), nos dice que los consumidores verdes, también están dispuestos a abonar precios superiores por productos orgánicos y ecológicos a los demás productos, comprendiendo que llevan un costo mayor en su producción, en cambio si los precios son inferiores a otros productos no ecológicos, suponen que no posee la calidad apreciada. Por otro lado, la producción ecológica debe sumar necesariamente una conducta ética coherente con el ambiente en todas sus etapas.

La agricultura orgánica es una forma integral de agricultura, generando bienes de alta calidad, preservando los recursos naturales como suelo fértil, agua limpia y biodiversidad, un productor orgánico debe ser un agricultor formado en los conceptos que lo ayuden con los problemas endémicos en su producción, pudiendo adelantarse a ellos con acciones preventivas, haciendo el mejor uso de los principios y procesos ecológicos (Cespedes, 2007). En cuanto a la certificación de producción orgánica para viñedos y bodegas, se impone la Ley Argentina (Nro. 25127) y sus decretos reglamentarios, en equivalencia con el Reglamento de la Unión Europea y los estándares (IFOAM, 2021).

En relación al enoturismo, existe en la provincia de Córdoba la Ley provincial (N° 7232), la cual fomenta el desarrollo turístico en la provincia, otorgando beneficios a quien se oriente en dicha dirección. Según expone (Montoto, 2009) el nivel socioeconómico de los turistas atraídos por el enoturismo, es Medio y Medio-Alto, se compone de parejas, grupos familiares o amigos provenientes de varias provincias Argentinas, de provincias productoras de vinos, como también de turismo internacional, interesándose en conocer diferentes bodegas, cata de vinos, conocer sobre las formas de producción del vino y su historia, además de frecuentar variada oferta hotelera en prestaciones y precios.

De acuerdo a los conocimientos aquí expuestos, se observa una línea trazable de sustentabilidad tanto económica como ecológica para proyectar en la bodega en cuestión, comprendiendo que las experiencias previas sirven de apoyo para reforzar las posibilidades de adaptación a los movimientos bruscos de la economía en donde está inserta.

Síntesis

La principal amenaza que enfrenta esta finca, es tener una producción agrícola a campo, ya que en su carácter biológico se hace inevitable la exposición al clima e intemperie, más allá de una malla protectora contra granizo, se le imponen peligros severos, teniendo

en cuenta que dentro de las principales debilidades de la empresa en cuestión depende totalmente de su producción de uvas para su posterior elaboración de vinos, y su único ingreso económico es producto de la venta de ese vino o de uvas. Se suman otras debilidades marcadas por su tamaño de microempresa en relación a posibilidades de profesionalizar la gestión, además de no poder hacer compras de insumos a gran escala, todo lo cual afecta a la estabilidad económica de la bodega que de por sí genera un ingreso mínimo para una familia. A lo anterior se le suma la amenaza que significa el contexto socio-económico en el que está inserta producto de una pandemia, además de una inexistente estabilidad económica de largo plazo.

Para enfrentar estas circunstancias, se pone énfasis en la oportunidad de transformar la bodega con producción orgánica certificada como primera medida, ya que se evidencia como paso previo a otras posibles acciones según las referencias citadas, la factibilidad técnica y práctica de realizarlo en la escala producida, teniendo como principal fin generar estabilidad en la productividad de las vides, más allá del clima anual, además de agregar calidad, valor a los productos, mejorando con esto el margen de utilidades finales, por ende la estabilidad ecológica y económica de la empresa. Por otro lado, la posibilidad de concretar un proyecto de enoturismo se presenta como un paso diferente, por la necesidad de contratar personal exclusivo a tal fin, probablemente mayor inversión también, además de ser un rubro que se diferencia de la actividad primaria, sin dudas es una oportunidad para aprovechar en un futuro, dada la circulación de turismo en la provincia interesado en vinos, lo cual aportaría también estabilidad económica generando un ingreso secundario al negocio principal.

- Discusión

Las dificultades que se evidencian en la historia de la bodega, necesitan ser atendidas de una manera integral, generando valor en diversas formas para mitigar la inestabilidad en la que se encuentra inmersa. Con ese fin, se visualiza la producción orgánica certificada y la posibilidad futura del enoturismo, que además de las mejoras ecológicas y económicas, promueven que el productor mejore también sus métodos y se profesionalice tanto en la producción de uva y elaboración del vino, como en la recepción de turismo, saliendo del confort de lo tradicional y generando una actitud de búsqueda de soluciones validadas formalmente ante los problemas a enfrentar.

Plan de Implementación

- Objetivo General

- Certificar en el establecimiento “Finca La Emilia” la producción orgánica de vinos con el fin de mejorar la sustentabilidad de la empresa en el periodo 2021-2023.

- Objetivos Específicos

- Presupuestar las acciones necesarias para aplicar la propuesta, contemplando los costos de la certificación en contraste con la actual forma de producción.

- Analizar los factores económicos de la empresa con el proyecto, para comprender la viabilidad económico-financiera del mismo.

- Implementar y medir las modificaciones necesarias en las tareas realizadas en la finca con el objetivo de certificar la producción orgánica.

Alcance

La propuesta se basa en certificar orgánicamente la producción de uvas y vinos de la bodega, para lo cual es preciso como primera medida, auditar la finca por una certificadora de productos orgánicos autorizada en Argentina. Consultar sobre los pasos a seguir para dimensionar las necesidades propias de la empresa en esta situación, solicitando asesoramientos a los profesionales idóneos, como ingenieros agrónomos especialistas en vitivinicultura orgánica, enólogos, contador público, también a un abogado sobre lo necesario en materia legal y sus limitaciones.

Poder presupuestar las acciones a implementar como en el trabajo de (Abraham, L et Al. 2012), compararlos con los actuales costos de producción, mediante herramientas como VAN (Valor Actual Neto) y TIR (Tasa Interna de Retorno), para deducir la viabilidad del proyecto.

En el siguiente cuadro (Tabla 1) se describen las acciones a realizar para las labores agroecológicas en un viñedo orgánico, con su respectivo costo anual por Ha. Actualizado en dólares americanos (US\$) según la fecha de confección de los datos, complementando

la información del mismo, se le agrega la suma para el total de superficie de “Finca La Emilia” (1/5 Ha.).

Tabla 1

Labores de un Viñedo Agroecológico

Tareas	Descripción	Costo en US\$ por Ha (US\$/ha)	Costo en US\$ Total (US\$/1,5 ha)
Uso de maquinaria	Combustibles utilizados en las labores de rastreadas, desorillado, aplicación de fitosanitarios, aplicación de fertilizantes foliares, fertilizantes de suelo con pala guanera. Preparado, siembra, tapado y corte del verdeo. Cosecha.	\$ 370,20	\$ 555,30
Aplicación de Insumos	Aplicación de azufre y cobre, semilla del abono verde, fertilizantes orgánicos	\$ 827,56	\$ 1.241,34
Recurso humano	Costo por hora del trabajo humano en labores del cultivo. Poda, atadura, desbrote y cosecha.	\$ 901,00	\$ 1.351,50
Cosecha	Cosecha en cajas de 15 kg.	\$ 963,72	\$ 1.445,58
Certificación*	Costo de certificación para UE. y EEUU.	\$ 1.511,00	\$ 1.511,00
Actividades de Apoyo	Salario de Ing. Agrónomo, Adm. Contable, Asesores varios, tareas de mantenimiento, tasas e impuestos.	\$ 382,46	\$ 573,69
Uso del Capital	Depreciación del capital fundiario (mejoras) y de explotación.	\$ 520,15	\$ 780,23
Total		\$ 5.476,09	\$ 7.458,64

Fuente: Elaboración propia a base de Abraham, L et Al. (2012)

* La certificación tiene un costo mínimo equivalente a 20 has. (Abraham, L et Al. 2012).

- Dólar de referencia BNA (2021), precio de venta de Julio 2013 pesos \$ 5,36.

Se presentan a continuación, cuadros que se desprenden de un estudio hecho en Mendoza por (Cuyonomics, 2018) sobre el presupuesto para la propuesta de producción de uva orgánica con su costo anual por Ha. Y costo total para Finca “La Emilia” (Tabla

2), además de un estado de resultados económicos estimados tanto por Ha. como para la 1.5 Has. Total, (Tabla 3); Actualizado en dólares americanos (US\$) según la fecha de confección de los datos.

Tabla 2

Presupuesto de la Propuesta

	Costo en US\$ por Ha (US\$ /ha)	Costo en US\$ Total (US\$ /1,5 ha)
Actividades Básicas (1)	\$ 1.562,11	\$ 2.343,17
Actividades de apoyo (2)	\$ 588,54	\$ 882,81
Costo operativo (3) = (1+2)	\$ 2.150,65	\$ 3.225,98
Amortización (4)	\$ 353,68	\$ 530,52
Costo Total (5) = (3+4)	\$ 2.504,33	\$ 3.756,50

Fuente: Elaboración propia a base de Cuyonomics (2018)

Tabla 3

Estado de Resultados de la Propuesta

	Indicadores (US\$ /ha)	Total (US\$ /1,5 ha)
Precio (u\$s/q) (6)	\$ 41,66	\$ 62,49
Rendimiento (q/ha) (7)	80,00	120,00
Ingreso (u\$s/q) (8) = (6 x7)	\$ 3.332,80	\$ 4.999,20
Margen bruto (9) = (8-1)	\$ 1.770,69	\$ 2.656,04
Margen Neto (10) = (8-3)	\$ 1.182,15	\$ 1.773,23
Resultado (9) = (8-5)	\$ 828,47	\$ 1.242,71

Fuente: Elaboración propia a base de Cuyonomics (2018)

- Dólar de referencia BNA (2021), precio de venta de Julio 2018 pesos \$ 28,80.

Para el caso de los costos de la elaboración del vino, se interpretan a partir de un informe de CAME (2021), el cual refiere que, durante la segunda semana de febrero 2021, el precio promedio de una botella de vino tinto gama media-baja de 750 CC. en Capital Federal divide su costo en:

- El productor el 5.8%.

- La industria bodeguera el 22% (14.7% elaboración y 7.3% fraccionamiento).
- El mercado mayorista el 17.6%.
- El mercado minorista el 11.3%.
- Impuestos el 43.3%.

Según dicho informe, después de impuestos, los ingresos se dividen:

- Ganancias netas en 19.1%.
- Costos de producción, entre elaboración y distribución, un 37.5%.

Para el estimar el precio probable del vino producido en la bodega, teniendo en cuenta la variedad Merlot, se toma como referencia de (Espacio Vino, 2021), donde se presenta un promedio de \$ 300 por botella de 750 CC. entre el varietal Merlot y otros varietales de bodega “La Caroyense” de la misma región. En otra referencia, encontramos en Vino El Salvador (2021), la oferta en su lista de precios a vinos de la bodega “Terra Camiare”, otra bodega de la zona con variedades como Malbec y Cabernet Franc, con precios promedios de \$ 1500 por botella de 750 CC. Como referencia en el promedio de estos precios se estima un monto de \$ 900 por botellas de 750 CC. de vino fino de “Finca La Emilia” para elaborar una proyección de sus ingresos (Tabla 4), basado en las cantidades de uva y vinos producidos en 2019, coincidentes con el límite impuesto por la categoría de monotributo de AFIP para dichos rubros.

Tabla 4

Ingresos Brutos Estimados

Kg de Uva Producidas/Año	Litros de Vino/Año	Botellas/Año	Precio por unid.	Ingresos en \$ AR	US\$
6129	4086	5448	\$ 900,00	\$ 3.677.400,00	\$ 36.500,25

Fuente: Elaboración propia.

- Dólar de referencia BNA (2021), precio venta de Julio 2021 pesos \$ 100,75.

De acuerdo a estos datos de referencia, se construye un estado de resultados económicos estimados para el año 2021 (Tabla 5).

Tabla 5*Resultados Estimados*

Resultados Estimados 2021			
	Porcentajes Estimados	\$ AR	US\$
Ingresos	100%	\$ 3.677.400,19	\$ 36.500,25
Egresos	37,5%	\$ 1.379.024,69	\$ 13.687,59
Impuestos	43,3%	\$ 1.592.314,46	\$ 15.804,61
Utilidad Neta	19,2%	\$ 706.061,04	\$ 7.008,05

Fuente: Elaboración propia.

- Dólar de referencia BNA (2021), precio venta de Julio 2021 pesos \$ 100,75.

Con referencia a los resultados estimados de 2021, se infiere según el flujo de fondos netos estimados para los próximos cinco años (Tabla 6), los indicadores VAN, TIR y PRI (Tabla 7) que indican resultados alentadores por sus signos para la implementación del proyecto.

Tabla 6*Flujo Neto de Fondos Netos Estimados*

Flujo Neto de Fondos en US\$						
Periodo en Años	0	1	2	3	4	5
Inversión Inicial	\$ 7.458,64					
Ingresos	\$ 36.500,25	\$ 36.500,25	\$ 36.500,25	\$ 36.500,25	\$ 36.500,25	\$ 36.500,25
Egresos	\$ 13.687,59	\$ 13.687,59	\$ 13.687,59	\$ 13.687,59	\$ 13.687,59	\$ 13.687,59
Utilidad antes de Impuestos	\$ 22.812,66	\$ 22.812,66	\$ 22.812,66	\$ 22.812,66	\$ 22.812,66	\$ 22.812,66
Amortizaciones	-\$ 7.458,64	-\$ 450,59				
Base imponible	\$ 15.354,02	\$ 22.362,07	\$ 22.812,66	\$ 22.812,66	\$ 22.812,66	\$ 22.812,66
Impuestos	\$ 15.804,61	\$ 15.804,61	\$ 15.804,61	\$ 15.804,61	\$ 15.804,61	\$ 15.804,61
Utilidad Neta	-\$ 450,59	\$ 6.557,46	\$ 7.008,05	\$ 7.008,05	\$ 7.008,05	\$ 7.008,05
Amortizaciones	\$ 7.458,64	\$ 450,59	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
FNF	\$ 7.008,05	\$ 7.008,05	\$ 7.008,05	\$ 7.008,05	\$ 7.008,05	\$ 7.008,05

Fuente: Elaboración propia.

- Dólar de referencia BNA (2021), precio de venta de Julio 2018 pesos \$ 28,80.

Tabla 7*VAN, TIR, PRI Estimados*

Tasa de corte	2,5%
VAN	\$ 17.028,74
TIR	90%
PRI	1,06

Fuente: Elaboración propia.

- La tasa de referencia utilizada es la tasa de la FED (2021) para dólares americanos (US\$) de julio 2021. Representado siempre con el símbolo (\$) en este trabajo.

Después de aplicar las modificaciones necesarias en las labores como describe el siguiente trabajo de (Cuyonomics, 2018), pasando por un proceso que conlleva un mínimo de dos años de producción agroecológica, finalmente se puede lograr la certificación orgánica, una vez superada la auditoría externa de validación de los procesos necesarios para tal fin.

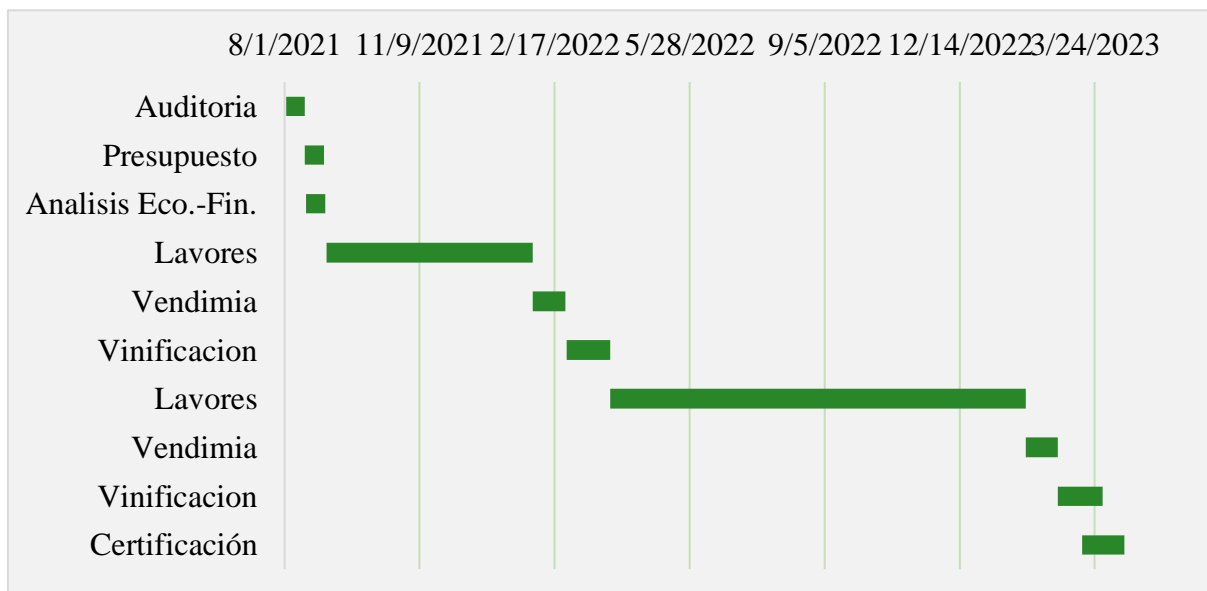
Teniendo en consideración las características circunstanciales de la empresa, el proceso de certificación se presenta como el primero de los pasos a seguir, continuando en la dirección de calidad que la bodega eligió hace 17 años, aportando valor a sus productos, sumando sustentabilidad ecológica y económica, siendo prioridad para establecer una dirección hacia la solidez de la empresa en el mediano y largo plazo, aprovechando al mismo tiempo para la gestión, al conjunto de normas, procedimientos generales y operativos que la certificación implica. Mediante esta acción la bodega sienta las bases para utilizar a su favor el marketing ecológico en un futuro para otros proyectos también rentables, aunque con menor prioridad, potenciando en el presente, el capital y la energía necesaria para transformar la bodega en orgánica.

A continuación, se presenta el Diagrama de Gantt de las actividades descriptas a desarrollar en el plazo de dos años (Tabla 8).

Marco de Tiempo

Tabla 8

Diagrama de Gantt – Certificación Orgánica Finca “La Emilia”



Fuente: Elaboración propia.

Recursos

Dentro de lo necesario para cumplir con la implementación de las prácticas que llevarán a la empresa a la certificación orgánica se encuentran:

- Recursos económicos disponibles para el asesoramiento necesario, tanto de una certificadora de productos orgánicos, demás profesionales a consultar, como también para los gastos adicionales de labores a realizar.
- Capacitación de los recursos humanos que trabajen en la bodega en cualquiera de las tareas, desde el seguimiento administrativo de la trazabilidad hasta las labores específicas de cuidado, de cosecha y de elaboración del vino.
- Insumos específicos de la producción orgánica, como fertilizantes orgánicos, azufre, cobre, semillas para cobertura verde, fitosanitarios específicos.
- Prestadores tercerizados de servicios con máquinas agrícolas para las labores necesarias.

Acciones Específicas

Dentro de las características del manejo en los cultivos orgánicos se realiza según la normativa de producción orgánica de Ley Argentina (N° 25.127). Donde refiere que existen insumos permitidos como compuestos de cobre y azufre, pero en general no se aplican productos de síntesis química, pesticidas, ni fertilizantes.

Deben realizarse labores varias que implican maquinarias que la empresa actualmente no refiere poseer, en tal caso se sugiere la contratación de contratistas que resuelvan las mismas. Entre estas tareas se cuentan, las superficiales de suelo para el control mecánico de malezas y las operaciones de riego. Se aplican abonos verdes como mejoradores de suelo para incrementar la biodiversidad del cultivo, dentro de las tareas habituales en este tipo de producciones encontramos para la prevención de oídio, la aplicación de azufre micronizado y oxiclورو de cobre en el mes de noviembre, aplicación de caldo bordelés en el mes de diciembre.

Como fertilización, se realizan dos aplicaciones de fertilizante orgánico hecho en base a guano, una en agosto y otra en noviembre y una aplicación de fertilizante foliar hecho en base a humus de lombriz en el mes de octubre. La siembra de abono verdes, se siembra moha en el mes de setiembre, hilera por medio. Se realiza un corte de este verdeo en el mes de enero y se incorpora al suelo en el mes de febrero. Luego de la cosecha en el mes de marzo se siembra vicia hilera por medio la cual se incorpora en el mes de agosto con un rastreo. Otras labores como riego, cosecha, poda atadura y desbrote, similares a un cultivo convencional (Abraham, L et Al. 2012).

Propuesta de Evaluación

Los siguientes métodos, son herramientas para medir la evolución del proyecto, con índices de evaluación del proceso de certificación orgánica, haciendo visibles los desvíos desde lo programado, para poder realizar las correcciones necesarias al respecto del desvío, interpretando cual fue el motivo de dicho desfasaje, para evitar que se repita el problema.

- En la auditoria previa al inicio del proyecto se medirá con un asesor en certificación orgánica de vinos, el grado de dificultad practica que posee la empresa en relación a la certificación, midiendo el porcentaje de adaptación en cada etapa en particular. Siendo necesaria su opinión favorable para avanzar con el proyecto.
- El presupuesto para la adaptación del plan de implementación será consultado con un Contador Público, quien guiara las posibles necesidades puntuales de financiación, sea con fondos propios o de terceros, se establecerán como mecanismos de medición, el costo de oportunidad para los dueños del capital, la posibilidad económica real de llevar adelante el proyecto, el grado de desvío de los presupuestos, el aumento o disminución en la rentabilidad de la empresa. Considerando como centrales en la ejecución de la propuesta, que los mismos sean y se mantengan dentro de lo aceptado y/o esperado.
- En la estimación del presupuesto, resultados, flujo de fondo, se utilizaron indicadores económicos como VAN, TIR, PRI. Los cuales necesitan ser utilizados durante todo el desarrollo del proyecto, para medir el impacto económico y financiero del mismo, durante su evolución.
- Para las labores adaptadas a la producción orgánica, todos los actores incluidos en los procesos productivos y administrativos, deberán ser capacitados en lo que respecta al seguimiento de las normativas específicas, midiendo el grado de avance con evaluaciones puntuadas entre 0 a 10, posterior a cada capacitación, superando las mismas con el 70% de respuestas correctas.
- Con respecto a los valores productivos de las vides, es necesario consultar con un Ingeniero Agrónomo especialista en vides orgánicas, para establecer los parámetros de evolución en el rendimiento y calidad de las uvas obtenidas. Como también evaluar los cambios en el ambiente de la plantación de vides. La opinión del mismo hará de punto de inflexión en las decisiones en cuanto a producción de uvas.
- En la elaboración de los vinos, se basará la medición de los avances en relación a la mejora en la calidad de los vinos logrados, consultado con un enólogo abocado al vino orgánico. Siendo parámetro, el sabor y el aspecto final del vino obtenido. Las decisiones en esta etapa, tendrán total relación con la fase comercial del vino.

- El momento de certificar las normativas implementadas, es crucial para medir si el proyecto está siendo implementado correctamente o con desvíos, aprovechando la métrica de los desvíos establecidos por la normativa para determinar las correcciones a realizar. En caso de que la auditoria resulte sin observaciones y se recomiende otorgar el certificado de producción orgánica, se validan las acciones realizadas para tal fin. Sí existieran en cambio no conformidades, se evidenciarán desvíos a corregir en los procesos implementados, los cuales son referencia de falencias internas que pueden repercutir negativamente en el producto final, por ende, en el ambiente productivo tanto como en la venta de vinos, afectando la estabilidad de la empresa que se persigue como meta principal.
- En cuanto al factor comercial, el porcentaje de aumento o disminución en la velocidad de ventas de los vinos producidos a partir de los cambios implementados, sirve de parámetro para medir la evolución del proyecto. La siguiente formula cuantifica el porcentaje a valorar, siendo un aumento en la velocidad de venta signo suficiente para considerar positivo el proyecto. En el caso de disminuir, podría ser necesario reconsiderarse la acción propuesta.

$$\text{Velocidad de Venta} = \frac{\text{Cant. de Lts. de vino vendidos}}{\text{Cant. de meses}}$$

- Otro punto de comparación a nivel comercial, es el porcentaje sobre el total de la producción que es comprado con fines de exportación, por ser un mercado con mayores exigencias en cuanto a calidad que el mercado local, la variación de ventas en dicha cuota representa un parámetro valioso de análisis del proyecto de inversión. De esta fórmula se mide el porcentaje a valorar, siendo un aumento en la cuota vendida para exportación, síntoma valido para considerar positivo el proyecto. Sí en cambio disminuye, podría considerarse negativo el mismo.

$$\text{Cuota parte de Exportación} = \frac{\text{Cant. de Lts. de vino vendidos para exportar}}{\text{Cant. de Lts. de vino total}}$$

Conclusiones

“Finca La Emilia” es un micro emprendimiento familiar con las características propias de inestabilidad económica sumadas a las propias del país, tal como se refirió en los párrafos 4, 5 de la página 8 de este trabajo, se suman las dificultades de una producción biológica con las acciones climáticas del entorno, los límites de producción relacionados con las disposiciones impositivas indicado en el párrafo 4 de la página 6. Todo lo anterior, genera la necesidad de estabilidad de manera prioritaria tanto en lo productivo, como en lo económico.

Mediante el análisis de la empresa, junto a la investigación de antecedentes, se relaciona certificar orgánicamente a la bodega con la primera acción para cubrir las necesidades más urgentes que se presentan, basados en Idesia (2010), donde refiere el aumento creciente de vinos orgánicos en la región, también en Chamorro (2001) desarrolla el concepto de consumidor verde y marketing ecológico. Se comprende que el mercado de lo orgánico es creciente, creando con este proyecto estabilidad ambiental junto con una mejora en la calidad del producto final, por ende, apuntar hacia un mercado objetivo más selectivo que el actual, pretendiendo obtener un aumento del rédito económico por unidades vendidas, sumando también elementos para validar el mercado objetivo e incluso ampliar las fronteras de la comercialización del producto en cuestión, con la posibilidad de la exportación.

Con diferentes herramientas de cálculo sobre las proyecciones económicas-financieras de la bodega, utilizando entre otros datos, los aportados por el trabajo de (Cuyonomics, 2018), se obtuvieron una VAN y TIR positivas y un periodo de recupero de la inversión levemente superior a un año que puede observarse en (tabla 7) dentro de la página 17. Por estas estimaciones se presenta la propuesta de producción orgánica para certificar la misma en el plazo de dos años, se muestra en (Abraham, L et Al., 2012) las acciones necesarias junto a los insumos y procedimientos, finalmente se considera para medir el avance del proyecto, los indicadores presentados.

Recomendaciones

Para que la propuesta logre la efectividad que se pretende, necesita de un compromiso absoluto de todo el recurso humano involucrado, sin el mismo, se hace inviable el desarrollo del proyecto.

Es indispensable comprender que este tipo de acciones como una certificación orgánica, demanda de total conocimiento, ética y responsabilidad de cada persona involucrada en cada acción a realizar, desde una labor hasta un registro, siendo estas acciones el verdadero valor agregado del producto, dependiendo totalmente de acciones que no evidencian errores de un modo inmediato, sin la responsabilidad de quien la realiza, cualquier desvío del proceso sin su debida detección y corrección a tiempo, sería un problema a la hora de certificar el proceso, lo cual haría vano cualquier esfuerzo e inversión, incluso encarecería el proyecto.

Aunque excede al estudio realizado en este trabajo, un Cuadro de Mando Integral (Kaplan, Norton, 2014) sería una herramienta sumamente útil para este fin, ya que sirve para aclarar, traducir o transformar la visión, comunicar y vincular los objetivos e indicadores estratégicos, planificar, establecer objetivos y alinear las iniciativas estratégicas, aumentar el feedback y formación estratégica,

Como recomendación, una vez aplicada esta acción, se sugiere ahondar en la investigación para un siguiente proyecto sobre enoturismo, el cual también excede el desarrollo de este trabajo, por inclinarse a potenciar el paso de certificación orgánica, para poder luego aprovechar la imagen generada con la certificación como estrategia de marketing e intentar captar un segmento de turismo con preferencia a lo agroecológico, como base en el logro de lo aquí propuesto. -

Referencias:

- 1 - **Abraham, L; Alturria, L; Lillo, I.** (2012). Costos De Producción Vitícola: Análisis de un caso de manejo orgánico; *Mendoza, Argentina, 2012.*- Recuperado de <https://www.observatorioiva.com> › 2014/02 ›
- 2 - **BNA** (2021), Banco de la Nación Argentina. – Recuperado de <https://www.bna.com.ar/Personas>
- 3 - **Cespedes, L.** (2007). Agricultura Orgánica, Producción orgánica de uvas para la elaboración de vino, *Boletín INIA – N° 168.* Pág. 13.- Recuperado de <https://biblioteca.inia.cl/handle/123456789/7197>
- 4 - **Chamorro, A.** (2001): "El Marketing Ecológico", 5campus.org, Medio Ambiente, - Recuperado de <https://ciberconta.unizar.es/leccion/ecomarketing/ecomarketing.pdf>
- 5 - **CAME** (2021): Confederación Argentina de la Mediana Empresa, ¿Quién se ha tomado todo el vino?: Los impuestos explican alrededor del 43% del tetra y la botella de 750 CC.- Recuperado de <https://www.redcame.org.ar/novedades/10635/quien-se-ha-tomado-todo-el-vino-los-impuestos-explican-alrededor-del-43-del-tetra-y-la-botella-de-750-cc>
- 6 - **Cuyonomics** (2018), Investigaciones en Economía Regional Año 1, Número 2. Primer semestre 2018.- Recuperado de <https://revistas.uncu.edu.ar>
- 7 - **Espacio Vino** (2021), Lista de precios de Bodega La Caroyense. - Recuperado <https://www.espaciovino.com.ar/bodegas/La-Caroyense>
- 8 - **FED** (2021), Federal Reserve System de los EE.UU. - Recuperado de <https://www.federalreserve.gov/>
- 9 - **Google maps**, (2020). - Recuperado de <https://www.google.com.ar/maps>
- 10 - **IDESIA**, (2010). - Segmentación de mercado de acuerdo a estilos de vida de consumidores de vino orgánico de la región metropolitana de Chile. Mora González, M.; Magner Pulgar, N; Marchant Silva, R. – Recuperado de <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-34292010000300004>
- 11 - **IFOAM** (2021). Organics International. – Recuperado de <https://www.ifoam.bio/>

12 - Kaplan, R. Norton, D. (2014) El Cuadro de Mando Integral– Recuperado de <https://www.bidi.la/libro/235669>

13 - Ley Nacional Argentina N° 25127 (1999). - Recuperado de <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/ley-25127-59885/normas-modifican#:~:text=APRUEBASE%20EL%20SISTEMA%20DE%20SEGURIDAD,DE%20SANIDAD%20Y%20CALIDAD%20AGROALIMENTARIA.>

14 - Ley provincial de Córdoba N° 7232 (2000). Régimen de Promoción y Desarrollo Turístico el Senado y la Cámara de Diputados de la Provincia de Córdoba. – Recuperado de <https://www.cordobaturismo.gov.ar/wp-content/uploads/2018/08/5Ley7232.pdf>

15 - Montoto Galiano, F., (2009). Formulación y evaluación de un proyecto de inversión de un alojamiento turístico temático, como complemento a un establecimiento vitivinícola en Carbonear, provincia de Córdoba. – Recuperado de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/handle/ues21/12598>

16 - Niembro, A; Calá, C., (2020). Impacto económico regional de la pandemia de COVID-19 en Argentina (abril-junio 2020): una propuesta de medición a partir de la estructura productiva y la movilidad laboral. - Recuperado de <https://ideas.repec.org/p/nmp/nuland/3389.html>

17 - Observatorio Vitivinícola Argentino, (2018). Radiografía de la producción y el consumo global de vinos orgánicos. - Recuperado de <https://observatoriova.com/2018/08/radiografia-de-la-produccion-y-el-consumo-global-de-vinos-organicos/>

18 - Viajes y Noticias, (2015). Colonia Caroya celebró la 46ª Fiesta Provincial de la Vendimia 2015. - Recuperado de <http://viajesynoticias.com.ar/info.php?nid=2536>

19 - Vino El Salvador (2021). Precios de vinos. - Recuperado de https://vinoelsalvador.com/?s=socavones&post_type=product&dgwt_wcas=1

