



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



La influencia del estado en la industria vitivinícola argentina. Estudio de un caso representativo

Alippe, Alberto

1989

Cita APA:

Alippe, A. (1989). La influencia del estado en la industria vitivinícola argentina, Estudio de un caso representativo.

Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas
Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios".
Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.
Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
Facultad de Ciencias Económicas

TESIS DOCTORAL

TITULO: LA INFLUENCIA DEL ESTADO EN LA
INDUSTRIA VITIVINICOLA ARGENTINA
- ESTUDIO DE UN CASO REPRESENTATIVO

Autor: Alberto Arturo Alippe
Registro n° 56.720

Domicilio Particular: Hidalgo 765, 1° piso Dto. "A" Capital Federal
Teléfono Particular : 981-9762

Domicilio Profesional: Humberto I° 945, P.B. "C" Capital Federal
Teléfono Profesional: 26-6926

Consejero de Tesis: Dr. Isidoro L. Felcman

Buenos Aires, Mayo de 1989

INDICE

	Página nº
INDICE	02
ESQUEMA DE INTERRELACION	21
CAPITULO I. INTRODUCCION	
1.1. Comentarios previos	22
1.2. Objetivos del trabajo	25
1.3. Alcance	25
a) Característica principal de la Empresa	25
b) Otras características	26
1.4. Diagnóstico del Contexto	28
1.5. Metodología utilizada	30
1.5.1. Unidades de Análisis	30
1.5.2. Variables	30
1.5.2.1. Variables Independientes	31
1.5.2.2. Variables Intervinientes	31
1.5.2.3. Variables Dependientes	31
1.5.3. Valores	31
1.5.4. Operaciones	32
1.5.5. Diseño de la Investigación	32
1.5.6. Recolección de Datos - Principios	33

1.5.7. Correlación o Covariación	34
1.5.8. Medición	35
1.5.9. Esclarecimiento conceptual	35
1.5.10. Clasificaciones	35
1.5.11. Otras herramientas metodológicas aplicadas	36

CAPÍTULO 2. ELEMENTOS EN JUEGO

2.1. Comentarios previos	37
2.2. Industria Vitivinícola Argentina	37
2.2.1. Origen	38
2.2.2. Desarrollo	39
2.2.3. Su actualidad (Participación en la Vitivinicultura Mundial)	41
2.3. La Empresa	43
2.3.1. Origen	44
2.3.2. Desarrollo	45
2.3.3. Su actualidad (Participación en el Mercado Interno)	47
2.4. La Intervención Estatal	49
2.4.1. Leyes n° 22.229 y n° 22.334, Sus respectivas implantaciones	50
2.4.2. Objetivos	55
2.4.3. Organismos de aplicación	57
2.4.3.1. Ministerio de Economía	58
I. Sus Objetivos	58

II. Medios disponibles	60
a) Gestión empresarial	60
b) Asignación de recursos	61
c) Disponibilidad de bienes	62
d) Dotación	64
e) El factor tiempo	65
2.4.3.2. Poder Judicial	67
I. Sus Objetivos	70
II. Medios disponibles	72
a) Gestión empresarial	73
b) Asignación de recursos	74
c) Disponibilidad de bienes	75
d) Dotación	76
e) El factor tiempo	78
2.5. Resumen	79
Cuadro 2.1. Balance Oferta-Demanda (recursos-empleos) de vinos y productos vinícolas. Por países. 1977	81
Cuadro 2.2. Importancia de la Producción y del Consumo del vino en el mundo	84
Cuadro 2.3. Vino: Consumo efectivo por habitante	85
Cuadro 2.4. Viticultura Mundial. Superficie total de Viñedos	86
Cuadro 2.5. Stock Mundial de Vinos	87
Cuadro 2.6. Producción y exportación de los principales países vitivinícolas	88

Cuadro 2.7. Vitivinicultura Mundial, Indices	89
Cuadro 2.8. Mendoza, Estadística de Cultivos (año agrícola 1923-24)	90
Cuadro 2.9. Estadística vitivinícola - Mendoza - Años 1895-1960	91
Cuadro 2.10. Superficie implantada con vid en el país (en hectáreas) 1936-1986	92
Cuadro 2.11. Evolución porcentual de la superficie y producción vinícola en la Provincia de Mendoza	93
Cuadro 2.12. Infraestructura Productiva	94
Cuadro 2.13. Infraestructura Productiva	95
Cuadro 2.14. Capacidad de vasija (elaboración anual)	96
Cuadro 2.15. Capacidad de vasija (relación consumo/ elaboración)	97
Cuadro 2.16. Elaboración y consumo de vino	98
Cuadro 2.17. Relación histórica entre precio de la uva y precios del vino	99
Cuadro 2.18. Precio al Consumidor y consumo per cápita	100
Cuadro 2.19. Evolución de la Vitivinicultura - Período 1940- 1980 - Promedios anuales	101
Cuadro 2.20. Evolución de la Vitivinicultura en la República Argentina- Período 1940-1980 - Indices bases 1940-49 = 100	102
Cuadro 2.21. Algunas relaciones significativas de la evolución Vitivinícola Argentina	103
Cuadro 2.22. Evolución de los precios de la uva, vino de traslado, y vino al consumidor	104

Cuadro 2.23. Superficie implantada con vid en Mendoza (en hectáreas) 1936-1986	106
Cuadro 2.24. Cantidad de viñedos y superficie implantada con vid en el país. Distribución por provincias 1977	107
Cuadro 2.25. Superficie implantada con vid en el país según sistemas de conducción 1956-1977 (en porcentaje)...	108
Cuadro 2.26. Distribución porcentual por Provincia de los sistemas de conducción, 1977	109
Cuadro 2.27. Producción de uva en el país. Años 1930 a 1980. (en quintales)	110
Cuadro 2.28. Producción de uva en el país. Años 1930-1986. (en porcentaje)	111
Cuadro 2.29. Superficie de viñedos por variedades. (en ha.)	112
Cuadro 2.30. Rendimiento por hectárea promedio de cada década	113
Cuadro 2.31. Uva vinificada en el país, años 1937 a 1980. (en quintales)	114
Cuadro 2.32. Destino de la producción - Mendoza - en porcentaje	115
Destino de la producción - San Juan - en porcentaje	115
Cuadro 2.33. Uva vinificada - Origen jurídico - en quintales	116
Cuadro 2.34. Producción de uva en Mendoza. Según destino. Años 1943 a 1980, en quintales	117
Cuadro 2.35. Uva vinificada en Mendoza. Origen jurídico. en porcentaje	118
Cuadro 2.36. Capacidad de vasija vinaria en el país. Años 1941 a 1980, en hectolitros	119

Cuadro 2.37. Elaboración de vinos y otros productos en el país. Años 1941 a 1980, en hectolitros	120
Cuadro 2.38. Elaboración de vinos por tipo en el país, en hectolitros	121
Cuadro 2.39. Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país. Distribución por provincias. Año 1978, en hectolitros	122
Cuadro 2.40. Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país. Distribución por picias, año 1979, en hl.	123
Cuadro 2.41. Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país. Distribución por picias, año 1980, en hl.	124
Cuadro 2.42. Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país. Distribución por picias, año 1981, en hl.	125
Cuadro 2.43. Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país. Distribución por picias, año 1982, en hl.	126
Cuadro 2.44. Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país. Distribución por picias, año 1983, en hl.	127
Cuadro 2.45. Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país. Distribución por picias, año 1984, en hl.	128

CAPITULO 3. MARCO CONCEPTUAL

3.1. Comentarios previos	129
3.2. Descripción	129
Variables consideradas	132
A. Variables Independientes	132
B. Variables Dependientes	132
C. Variable Interviniente	133
3.3. Resumen	133

CAPITULO 4. ESTUDIO DE UN CASO REPRESENTATIVO

4.1. Comentarios Previos	134
4.2. Comportamiento individual de las Variables consideradas	136
4.2.1. Variables Independientes: Variables Contextuales	136
4.2.1.1. Infraestructura Productiva	136
4.2.1.2. Demanda	138
4.2.1.3. Precios	140
4.2.2. Variables Dependientes: Variables de Rendimiento	141
4.2.2.1. Ventas en millones de litros Total Mercado	143
4.2.2.2. Ventas en millones de litros Total Empresa	143
4.2.2.3. Participación en el Total Mercado en litros vendidos	144
4.2.2.4. Ventas de la Empresa en valores constantes	145
4.2.2.5. Inmovilización	146
4.2.2.6. Margen de cobertura	147
4.2.2.7. Firmeza del Negocio o Solidez	148
4.2.2.8. Margen de Utilidad Bruta	149
4.2.2.9. Relación de Gastos -Administración, Comercialización y Financieros- con Ventas	150
4.2.2.10. Efecto Palanca o Leverage	152
4.3. Comportamiento global de las Variables consideradas	155
4.4. Resumen	158

Cuadro 4.46. Superficie implantada con vid en el país (en hectáreas) Años 1960-86	160
Cuadro 4.47. Producción de uva en el país. En quintales métricos	161
Cuadro 4.48. Uva vinificada en el país. En quintales métricos	162
Cuadro 4.49. Elaboración de vino y otros productos en el país al 01.08 de cada año, en hl.	163
Cuadro 4.50. Elaboración de vinos en el país al 01.06 de cada año, en hl.	164
Cuadro 4.51. Elaboración de otros productos vitivinícolas en el país al 01.06 de cada año, en hl.	165
Cuadro 4.52. Elaboración de vinos por tipos en el país al 01.06 de cada año, en hl.	166
Cuadro 4.53. Elaboración de otros productos vitivinícolas en el país al 01.06 de cada año, en hl.	167
Cuadro 4.54. Capacidad de vasija vinaria en Bodegas, Plantas de Fraccionamiento y Fábricas en el país (en uso exclusivamente), en hl.	168
Cuadro 4.55. Consumo aparente de vino en el país, 1930-1986	169
Cuadro 4.56. Volumen de exportaciones de los principales productos vitivinícolas	170
Cuadro 4.57. Valor F.O.B. de exportaciones de los principales productos vitivinícolas	171
Cuadro 4.58. Vinos de mesa, vinos finos y mostos concentrados . Volúmenes exportados años 1973 a 1980	172
Cuadro 4.59. Precio promedio trimestral actualizado del litro de vino de mesa según niveles de comercialización e índice de variación sobre promedios	173
Cuadro 4.60. Participación porcentual de cada sector de comercialización en el precio final del vino de mesa. Años 1966 a 1981	175

Cuadro 4.61. Variación de los precios de vino de mesa a diversos niveles de comercialización. Promedios generales de todos los tipos. Años 1978-79	176
Cuadro 4.62. Variación de los precios de vino de mesa a diversos niveles de comercialización. Promedios generales de todos los tipos. Años 1980-81	177
Cuadro 4.63. Variación de los precios de vino de mesa a diversos niveles de comercialización. Promedios generales de todos los tipos. Años 1982-83	178
Cuadro 4.64. Variación de los precios de vino de mesa a diversos niveles de comercialización. Promedios generales de todos los tipos. Año 1984	179
Cuadro 4.65. Empresa Privada Intervenida. Variables de Rendimiento. Gráficos 1, 2, 3 y 4	180
Cuadro 4.66. Empresa Privada Intervenida. Variables de Rendimiento. Gráficos 5, 6 y 7	181
Cuadro 4.67. Empresa Privada Intervenida. Variables de Rendimiento. Gráficos 8, 9 y 10	182
Cuadro 4.68. Empresa Privada Intervenida. Relaciones y Ratios	183

CAPITULO 5. ESTUDIO DE UNA EMPRESA PRIVADA NO INTERVENIDA

5.1. Comentarios Previos	184
5.2. Comportamiento individual de las Variables consideradas	186
5.2.1. Variables Independientes: Variables Contextuales	186
5.2.1.1. Infraestructura Productiva	186
5.2.1.2. Demanda	186
5.2.1.3. Precios	186

5.2.2. Variables Dependientes: Variables de Rendimiento	187
5.2.2.1. Ventas en millones de litros Total Mercado	187
5.2.2.2. Ventas en millones de litros Total Empresa	188
5.2.2.3. Participación en el Total Mercado en litros vendidos	189
5.2.2.4. Ventas de la Empresa en valores constantes	189
5.2.2.5. Inmovilización	190
5.2.2.6. Margen de Cobertura	191
5.2.2.7. Firmeza del Negocio o Solidez	192
5.2.2.8. Margen de Utilidad Bruta	193
5.2.2.9. Relación de Gastos -Administrativos, Comercialización y Financieros- con Ventas	194
5.2.2.10. Efecto Palanca o Leverage	195
5.3. Comportamiento global de las Variables consideradas	197
5.4. Resumen	200
Cuadro 5.69. Empresa Privada No Intervenido. Variables de Rendimiento. Gráficos 1, 2, 3 y 4	201
Cuadro 5.70. Empresa Privada No Intervenido. Variables de Rendimiento. Gráficos 5, 6 y 7	202
Cuadro 5.71. Empresa Privada No Intervenido. Variables de Rendimiento. Gráficos 8, 9 y 10	203
Cuadro 5.72. Empresa Privada No Intervenido. Relaciones y Ratios	204

CAPITULO 6. COMPARACION DE RESULTADOS ENTRE AMBAS EMPRESAS.

6.1. Comentarios Previos	205
6.2. Análisis Comparativo	205
6.3. Resumen	209
Cuadro 6.73. Cuadro Comparativo de Resultados. Variables de Rendimiento, Gráficos 1, 2, 3 y 4	212
Cuadro 6.74. Cuadro Comparativo de Resultados. Variables de Rendimiento, Gráficos 5, 6 y 7	213
Cuadro 6.75. Cuadro Comparativo de Resultados. Variables de Rendimiento, Gráficos 8, 9 y 10	214
Cuadro 6.76. Cuadro Comparativo. Variables de Rendimiento Relaciones y Ratios	215

CAPITULO 7. VARIABLES DE GESTION.

7.1. Comentarios Previos	216
7.2. Conceptualización de las Variables de Gestión seleccionadas	217
7.2.1. Autoridad	217
7.2.2. Proceso de Dirección	219
7.2.3. Participación Activa	222
7.2.4. Igualdad Subjetiva	224

7.2.5. Racionalidad	225
7.2.8. Seguridad	226
7.2.7. Progreso	228
7.3. Hipótesis acerca de las Variables de Gestión	229
7.3.1. Autoridad	230
7.3.2. Proceso de Dirección	232
7.3.3. Participación Activa	233
7.3.4. Igualdad Subjetiva	234
7.3.5. Racionalidad	235
7.3.6. Seguridad	236
7.3.7. Progreso	237
Cuadro 7.77. Diagnóstico de la Empresa Privada Intervenida	240
Cuadro 7.78. Autoridad vs. Anarquía	254
Cuadro 7.79. Autoridad y Poder: requerimientos de ambos	255
Cuadro 7.80. Autoridad y Poder: cualidades que los sustentan	256
Cuadro 7.81. Autoridad y Poder: utilización del Régimen Disciplinario Taxativo	257
Cuadro 7.82. Retroalimentación de la Autoridad	258
Cuadro 7.83. Autoridad y métodos acordes con la realidad	259
Cuadro 7.84. Proceso de Dirección: consecuencia por su inexistencia	260
Cuadro 7.85. Proceso de Dirección: condición para su eficiencia	261
Cuadro 7.86. Proceso de Dirección y Autoridad: requisito común	262
Cuadro 7.87. Participación Activa y motivación	263
Cuadro 7.88. Relación entre Participación Activa e Igualdad Subjetiva	264
Cuadro 7.89. Ausencia de Participación Activa e Igualdad Subjetiva: su consecuencia	265
Cuadro 7.90. Coexistencia de Participación Activa e Igualdad Subjetiva: su consecuencia	266

Cuadro 7.91. Racionalidad ausente: su consecuencia	267
Cuadro 7.92. Autoridad, Proceso de Dirección, Participación Activa, Igualdad Subjetiva y Racionalidad: cadena de relaciones	268
Cuadro 7.93. Seguridad: requisito previo	269
Cuadro 7.94. Seguridad y expectativas válidas	270
Cuadro 7.95. Ausencia de Seguridad e incertidumbre	271
Cuadro 7.96. Seguridad: causales de su afianzamiento	272
Cuadro 7.97. Correspondencia entre Progreso y Seguridad	273
Cuadro 7.98. Progreso: requisito previo	274
Cuadro 7.99. Progreso y desarrollo de oportunidades legítimas	275
Cuadro 7.100. Ausencia de Progreso y reglas de juego claras	276
Cuadro 7.101. Ausencia de Progreso y su consecuencia sobre la heurística y la capacidad de innovación	277
Cuadro 7.102. Ausencia de Progreso y pujanza de la Organización	278
Cuadro 7.103. Hipótesis: visión global de sus relaciones y consecuencias	280
7.4. Resumen	281
CAPITULO 8. CONCLUSION	
8.1. Comentarios Previos	283
8.2. Conclusiones	283
8.3. Observación Final	286
POST SCRIPTUM	
1. Comentarios Previos	288
2. Proyección y Propuestas	289
3. Exposición de las Propuestas	290
Cuadro P.S.104 Propuestas	294

APENDICE

ANALISIS ESTADISTICO

Instituto Nacional de Vitivinicultura	
Reseña histórica	297
Los comienzos de la producción vitivinícola	297
Fecundo progreso de la vitivinicultura argentina	298
Destacada ubicación alcanzada	299
Zonas vitivinícolas	300
Localización	300
Clima y Suelo	300
Investigación, Promoción y Control	302
Industrialización	304
La Industria Vitivinícola - Tipos de vinos	304
Productos de diversificación	304
Cuadro 105, Fraccionamiento de vinos en Plantas	306
Cuadro 106, Fraccionamiento de vinos en Bodegas	307
Cuadro 107, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, por lugar de procedencia, año 1978	308
Cuadro 108, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, por lugar de procedencia, año 1979	309
Cuadro 109, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, por lugar de procedencia, año 1980	310
Cuadro 110, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, por lugar de procedencia, año 1981	311
Cuadro 111, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, por lugar de procedencia, año 1982	312
Cuadro 112, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, por lugar de procedencia, año 1983	313
Cuadro 113, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, por lugar de procedencia, año 1984	314
Cuadro 114, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, por comercialización, año 1978	315
Cuadro 115, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, por comercialización, año 1979	316
Cuadro 116, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, por comercialización, año 1980	317

Cuadro 117, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, por comercialización, año 1981	318
Cuadro 118, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, por comercialización, año 1982	319
Cuadro 119, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, por comercialización, año 1983	320
Cuadro 120, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, por comercialización, año 1984	321
Cuadro 121, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, distribución por provincias, año 1978	322
Cuadro 122, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, distribución por provincias, año 1979	323
Cuadro 123, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, distribución por provincias, año 1980	324
Cuadro 124, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, distribución por provincias, año 1981	325
Cuadro 125, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, distribución por provincias, año 1982	326
Cuadro 126, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, distribución por provincias, año 1983	327
Cuadro 127, Actividad en Plantas de Fraccionamiento en el país, distribución por provincias, año 1984	328
Cuadro 128, Unidad Monetaria Argentina - Sus cambios	329
 Instituto Nacional de Vitivinicultura	
Cultivos - Producción	330
Sistemas de conducción - Principales cepajes	330
Uvas de mesa - Pasas	330
Cuadro 129, Existencias totales de vinos al 01,06	332
Cuadro 130, Existencias de vinos a la liberación (stock), Total del país, en hectolitros, al día 01 de mayo	333
 Instituto Nacional de Vitivinicultura	
Mercado	334
Consumo Interno	334
Exportaciones	334

Cuadro 131. Salidas de vino al consumo en el País, en hl.	336
Cuadro 132. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1978, blanco	337
Cuadro 133. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1978, tinto	338
Cuadro 134. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1978, rosado	339
Cuadro 135. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1979, blanco	340
Cuadro 136. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1979, tinto	341
Cuadro 137. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1979, rosado	342
Cuadro 138. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1980, blanco	343
Cuadro 139. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1980, tinto	344
Cuadro 140. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1980, rosado	345
Cuadro 141. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1981, blanco	346
Cuadro 142. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1981, tinto	347
Cuadro 143. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1981, rosado	348
Cuadro 144. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1982, blanco	349
Cuadro 145. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1982, tinto	350
Cuadro 146. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1982, rosado	351
Cuadro 147. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1983, blanco	352
Cuadro 148. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1983, tinto	353
Cuadro 149. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1983, rosado	354
Cuadro 150. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1984, blanco	355
Cuadro 151. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1984, tinto	356

Cuadro 152. Variación de los precios de vino de mesa por color a diversos niveles de comercialización, 1984, rosado	357
Cuadro 153. Exportación de productos vitivinícolas, según volumen	358
Cuadro 154. Valor F.O.B., en miles de dólares de las exportaciones de productos vitivinícolas	359
Cuadro 155. Variación de las exportaciones de productos vitivinícolas	360
Cuadro 156. Variación de las exportaciones de vinos, años 1985-1986	361
Cuadro 157. Exportaciones de vinos	362
Cuadro 158. Exportaciones de vinos de mesa, año 1986, según modalidad de envío	363
Cuadro 159. Exportaciones de vinos de mesa, año 1986, según modalidad de envío y mercados	364
Cuadro 160. Exportaciones de vinos de mesa, según Pcia. de origen, modalidad de envío y color, año 1986	365
Cuadro 161. Exportaciones de vinos de mesa, según mercados, (incluye vinos a granel y envasados)	366
Cuadro 162. Exportaciones de vinos de mesa, Importancia según color y modalidad de envío	367
Cuadro 163. Exportaciones de vino fino, año 1986, según modalidad de envío, tipo de envase y precios FOB	368
Cuadro 164. Exportaciones de vino fino, año 1986, según mercados (incluye vinos a granel y envasados)	369
Cuadro 165. Exportaciones de vino fino, año 1986, según país de destino, modalidad de envío y color	370
Cuadro 166. Exportaciones de vino fino, año 1986, según modalidad de envío y color	371
Cuadro 167. Exportaciones de vino fino, año 1986, según Pcia. de origen, modalidad de envío y color	372
Cuadro 168. Exportaciones de vino reserva, año 1986, según modal. de envío, tipo de envase y precios FOB	373
Cuadro 169. Exportaciones de vino reserva, año 1986, según país de destino, modalidad de envío y color	374
Cuadro 170. Exportaciones de vino reserva, según modalidad de envío y color, año 1986	375
Cuadro 171. Exportaciones de vino reserva, según mercados, año '86 (incluye vinos a granel y envasados)	376
Cuadro 172. Exportaciones de vino reserva, año 1986, según Pcia. de origen, modalidad de envío y color	377

Cuadro 173, Exportaciones de vinos espumosos año 1986, según volumen y precios FOB	378
Cuadro 174, Exportaciones de vinos espumosos, año 1986, según mercados y precios FOB	379
Cuadro 175, Exportaciones de vinos espumosos, año 1986, según Pcia. de origen , volumen y precios FOB	380
Cuadro 176, Exportaciones de mosto concentrado, año 1986, según tipo de envase y precios FOB	381
Cuadro 177, Exportaciones de mosto concentrado, año 1986, según tipo de envase, color y precios FOB	382
Cuadro 178, Exportaciones de mosto concentrado, año 1986, según color y modalidad de envío	383
Cuadro 179, Exportaciones de mosto concentrado, año 1986, según Pcia. de origen, modo de envío y precios FOB	384
Cuadro 180, Exportaciones de mosto concentrado, año 1986, según mercados, color y precios FOB	385
Cuadro 181, Exportaciones de mosto concentrado, año 1986, según envase, color y mercados	386
Cuadro 182, Exportaciones de mosto concentrado, año 1986, según mercados	387
Cuadro 183, Exportaciones de uva en estado fresco, año 1986, según mercados, volumen y valor FOB	388
Cuadro 184, Exportaciones de uva en estado fresco, año 1986, según mercados	389
Cuadro 185, Exportaciones de pasa, año 1986, según mercados, volumen y precios FOB	390
Cuadro 186, Exportaciones de pasa de uva según mercados, año 1986	391
Cuadro 187, Exportaciones de Acido Tartárico, año 1986, según país de destino, volumen y precios FOB	392
Cuadro 188, Exportaciones de Acido Tartárico, según mercados, año 1986	393

Cuadro 189, Exportaciones de alcohol vínico, año 1986, según país de destino, volúmenes y precios FOB	394
---	-----

Cuadro 190, Exportaciones de alcohol vínico, año 1986, según mercados	395
---	-----

MARCO JURIDICO

Proyecto de la Ley 22.229	397
---------------------------------	-----

Ley 22.229	399
------------------	-----

Proyecto de la Ley 22.334	404
---------------------------------	-----

Ley 22.334	409
------------------	-----

Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Capital Federal, Declaraciones Sociedades del "Grupo Greco", Resol. C.77/81; Acta n° 565 del 28.04.1981	415
--	-----

Poder Judicial de la Nación. Autos del II de abril de 1983	418
--	-----

Decreto N° 1.444 - Poder Ejecutivo Nacional	424
---	-----

DATOS ILUSTRATIVOS

El Mensaje y la Comunicación. -Lucila Goto-	430
---	-----

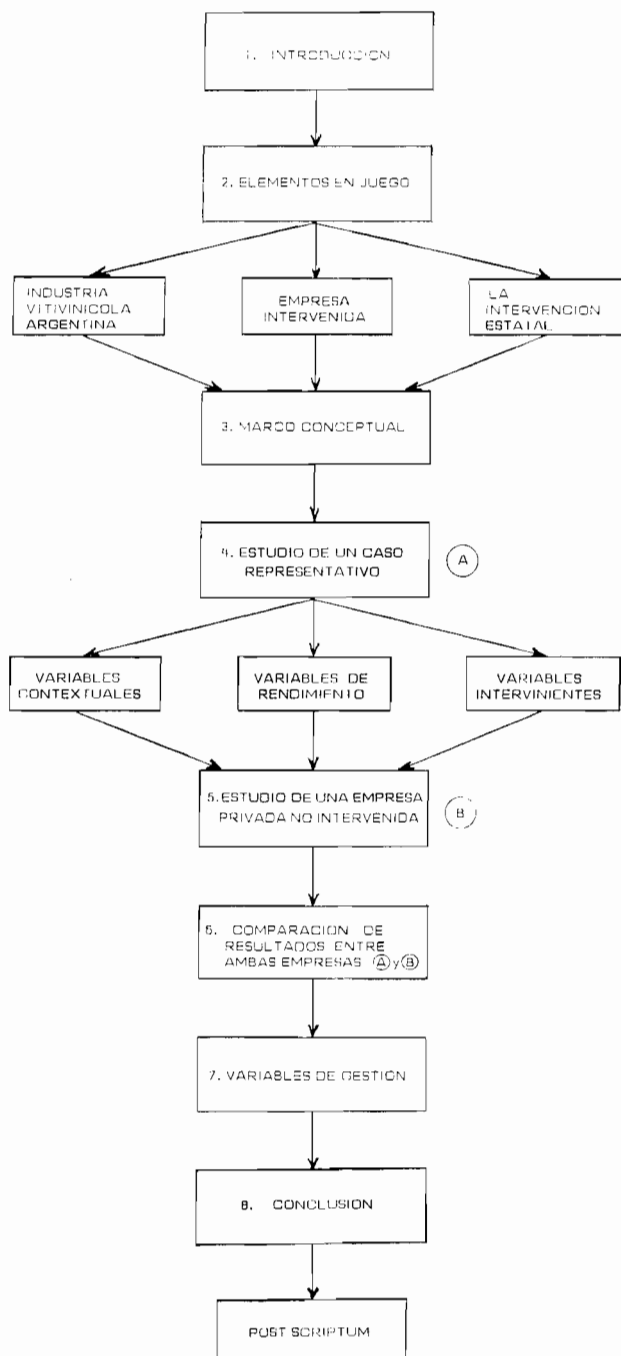
I. El vino en el esquema de la salud	430
--	-----

II. Una imagen honesta y comunicable	433
--	-----

III. Las estrategias adecuadas	435
--------------------------------------	-----

BIBLIOGRAFIA	441
--------------------	-----

ESQUEMA DE INTERRELACION



CAPITULO 1. INTRODUCCION

1.1. Comentarios previos

La idea central del presente trabajo de investigación consiste en estudiar un hecho de suma trascendencia social ocurrido en una de las industrias autóctonas de nuestro país.

Más específicamente, se trata de la Intervención por parte del Estado de una empresa líder dentro de la Industria Vitivinícola Argentina.

Escapa a los objetivos de este estudio evaluar los motivos que dieron origen a dicha decisión gubernamental. En cambio, interesan a los fines del mismo, desarrollar un exhaustivo análisis de la relación dada entre los elementos convergentes -Estado; Empresa, e Industria Vitivinícola-, así como también medir las consecuencias emanadas de tal vínculo.

Para alcanzar dichos propósitos fue necesario efectuar una estructuración de los diversos temas en la forma como seguidamente se explicita.

Este primer Capítulo, dedicado a trazar un panorama del objeto de la tesis, también deja sentado en los puntos que siguen aquellos datos requeribles para una comprensión integral del problema en cuestión.

De ahí que, tanto los Objetivos del trabajo como su Alcance y la Metodología utilizada sean a continuación descriptas con un alto grado de minuciosidad.

El segundo Capítulo está consagrado a reseñar cada uno de los Elementos en Juego, o sea los participantes, a través de un pormenorizado detalle de aquellos rasgos distintivos con que se caracterizan desde sus orígenes.

En el tercero se describe un Marco Conceptual compuesto por todas las herramientas metodológicas que se emplean en la investigación.

El Capítulo cuarto admite ser la parte principal de la obra ya que en él se desarrolla el "Estudio del Caso Representativo", significando ello el exámen de la Empresa intervenida esta talmente (en adelante E.P.I. -Empresa Privada Intervenida).

El quinto Capítulo hace lo propio con otra empresa vitivinícola privada de iguales características que la anterior, pero ésta en cambio no intervenida por el Estado (en adelante E.P.N.I. -Empresa Privada No Intervenida).

Es en el sexto Capítulo donde se efectúa un cotejo de los Resultados entre ambas empresas. En este caso es medular la confrontación apuntada, porque ella será la que permita arribar a conclusiones certeras producto de la comparación.

El séptimo Capítulo está dirigido a la conceptualización y análisis de las así denominadas "Variables de Gestión". Con ello se intenta de lineal, tanto en la E.P.I. como en la E.P.N.I. la utilización de dichas variables para la elaboración de hipótesis.

En el Capítulo octavo se consume el trabajo mediante la preparación de la sinopsis respectiva. Es allí donde corresponde que se viertan las Conclusiones obtenidas a través de una

síntesis de lo desarrollado a lo largo de la investigación.

Por último y al margen de la labor desplegada, se introduce un Postscriptum conteniendo una serie de proposiciones que constituyen el modelo propuesto, cuya finalidad radica en aportar alguna mejora al vínculo Empresa Intervenida-Estado Interventor.

Una vez descriptos los contenidos de cada Capítulo, cabe una última reflexión sobre el tema, resultando interesante transcribir dos párrafos de Lewis Coser⁽¹⁾ que dicen:

* "...Esto me recuerda la deliciosa enunciación que de la ley del instrumento hiciera Abraham Kaplan: dad a un niño un martillo y encontrará que todo necesita ser golpeado."

* "... el lenguaje esotérico levanta barreras contra los pertenecientes al exogrupo y confirma a los del endogrupo, que en rigor tienen dominio sobre alguna verdad especial. Pero hay algo más; tal jerga es un lenguaje más técnico que las ideas que trata de expresar.... De modo tal, que puede camuflar con éxito ideas triviales..."

Los párrafos fueron enunciados por dicho autor en las deliberaciones de la reunión anual de la Sociedad Sociológica Americana, San Francisco, agosto de 1975.

Ambos representan el pensamiento que rige a esta tesis, es decir: atenuar lo más posible la utilización indiscriminada de técnicas como así también, rehuir del uso excesivo de lenguajes sofisticados y densos.

(1) COSER, Lewis "Discurso presidencial: Dos métodos para la búsqueda de lo sustancial" (En Sorokin, P.A. y otros: "La investigación Social", Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 1992, págs. 127 y 134).

1.2. Objetivos del trabajo

Los móviles que impulsan el presente trabajo son los que a continuación se mencionan:

- a) destacar la importancia socio-económica que reviste la Vitivinicultura como actividad industrial propiamente dicha, basada en la producción primaria de origen nacional y con una potencial participación exportadora;
- b) analizar en forma rigurosa la relación dada entre una Empresa Vitivinícola intervenida y el Estado durante el período que abarcó la gestión de éste;
- c) evaluar las consecuencias que tal relación produjo en la estructura organizacional de la empresa bajo análisis; y por último,
- d) elaborar una propuesta tendiente a mejorar el vínculo "Empresa Intervenida-Estado Interventor" con el objeto de evitar costos sociales improductivos.

1.3. Alcance

El tema sometido a estudio se encuadra dentro de los siguientes límites:

- a) **Característica principal de la Empresa:**

Se trata de una Industria Vitivinícola Integrada. Precisamente, el carácter de "industria" le permite a la Empresa desarrollar todas las Operaciones Básicas inherentes al giro del negocio (Compras, Pagos,

Producción, Ventas, Cobranzas), mientras que el concepto de "Vitivinícola Integrada" implica las etapas del proceso productivo desde su inicio con la materia prima hasta el posterior fraccionamiento del producto terminado.

b) Otras características:

La Empresa adopta una tipificación jurídica de "Sociedad Anónima" cuyo origen, como se verá, es de neto corte "familiar" y "regional".

Su Objeto Social⁽²⁾ se apoya sobre cuatro pilares, a saber:

- producción de uvas;
- elaboración;
- fraccionamiento; y
- venta de vinos.

La facturación mensual promedio oscila en los cuarenta y cinco millones de australes, representando una venta de quince millones de litros aproximadamente, valores estos que corresponden al primer trimestre de 1988, y a la actividad de la Empresa desarrollada en todo el país.

La Dotación a su vez, se integra con dos mil / trescientas personas ubicadas en las Plantas, Depósitos y Fincas que la componen.

La Empresa se encuentra geográficamente distribuida en siete Plantas, cuatro Depósitos y cuatro Fincas, radicados en distintos puntos ...

(2) - RESERO S.A.I.A.C. y F.: "Estatutos Sociales", Buenos Aires, 1952, art.32.

- RESERO S.A.I.A.C. y F.: Memorias y Balances de la E.P.I. correspondientes a los Ejercicios Económicos Nros. 19 al 31 inclusive, que abarcan el período 31.1.75 al 31.1.86.

del país, según el siguiente detalle:

- * Cuatro Plantas en la Provincia de San Juan:
 - Albardón,
 - Bodega Central,
 - Cusnir (Chimbas), y
 - Media Agua

- * Una Planta en la Provincia de Mendoza:
 - Salto de las Rosas, San Rafael.

- * Una Planta en la Provincia de Corrientes:
 - Capital de dicha Provincia.

- * Una Planta en Capital Federal.

- * Depósitos en:
 - Uno en la Provincia de Santa Fe, Ciudad de Rosario;
 - Uno en la Provincia de Córdoba, Ciudad de Río Cuarto;
 - Dos en la Provincia de Buenos Aires, Ciudades de Mar del Plata y Bahía Blanca.

- * Una Finca en la Provincia de San Juan, aledaña a la Capital de dicha Provincia.

- * Tres Fincas en la Provincia de Mendoza, aledañas a la Ciudad de San Rafael.

Las características precedentemente mencionadas denotan la magnitud e importancia de la Empresa dentro de un mercado elevadamente atomizado como lo es el vitivinícola.

De dichos guarismos, entonces, se infiere una participación en el Total Mercado que demuestra la representatividad de la Empresa aquí considerada.

c) Lugar:

La investigación se circunscribe tanto al lugar de origen de la Empresa en la zona de Cuyo, específicamente las provincias de Mendoza y San Juan, como al análisis de lo acontecido en la Planta de Capital Federal y en las restantes localidades que la constituyen.

d) Período en cuestión:

El trabajo abarca el período 1974 a 1986 inclusive.

Del mismo se desagregan los primeros seis años -que corresponden a la etapa "privada" de la Empresa bajo estudio- de los últimos siete años donde aparece la figura de su "intervención" ejercida por el Estado.

1.4. Diagnóstico del contexto.

La Industria Vitivinícola Argentina -y en especial la cuyana- muestra un permanente sometimiento a las oscilaciones bruscas. Tal estado vacilante se debe, fundamentalmente, a que la producción

ción se orientó en forma casi exclusiva hacia el consumo, sin considerarse el uso diversificado y variado de la uva.

Dicha razón hace que los volúmenes de elaboración vínica fluctúen entre excedentes y faltantes, los cuales han sido permanentemente regulados por un intervencionismo estatal, manifiesto tanto en el precio como en el prorrato y/o bloqueo de los vinos.

Sin embargo, tales regulaciones estatales no pasan de ser meros paliativos en vez de soluciones estructurales de acuerdo con lo demandado por la actividad vitivinícola.

A lo antedicho se suma el problema inflacionario que adolece el país, lo cual torna aún más decepcionante al universo en el que se desenvuelve la Empresa tomada por caso.

Por consiguiente, se está en presencia de un contexto contradictorio donde se confrontan por un lado, la depresión económica actual, y por otro, un auténtico potencial orientado hacia la exportación.

En consecuencia, el Contexto⁽³⁾ padece una situación de anomia,⁽⁴⁾ donde en lo individual se experimenta un estado de desconcierto mientras que, en lo global, se nota una ausencia de regulación socio-económica eficiente y acorde con la realidad de parte de las Instituciones comprometidas con la Vitivinicultura.

Existe una acentuada disociación entre la palabra, el pensamiento y la acción, producto del

(3) GALTUNG, Johan "Teoría y Método de la Investigación Social", Buenos Aires, EUDEBA 6ª edición, 1978, Cap. II, en especial pág. 36.

BARTON, Allen H. "El concepto de espacio de propiedades en la investigación social", en KORN, F. y otros "Conceptos y variables en la investigación social", Nueva Visión, 1984

(4) SOROKIN, P. A. y otros "La investigación social", Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 1982, págs 25 y 37

desaliento general de la Industria.

De ahí que todos los proyectos tendientes a salvar la crisis sean elusivos, alusivos o no pertinentes, pero ninguno de ellos cuente hasta el momento con una visión completa y objetiva del problema.

1.5. Metodología utilizada

Planteados los "Objetivos del trabajo", corresponde describir el método de investigación utilizado, el cual se sustenta en la aplicación de un esquema tripartito, compuesto por las tres herramientas sociológicas que seguidamente se explican:

1.5.1. Unidades de Análisis⁽⁵⁾:

Consisten en el objeto de estudio que aquí se desarrolla. Quedan representadas en dos empresas, la intervenida estatalmente y la privada no intervenida.

Sin embargo, tal como se verá posteriormente, será la primera de ellas la Unidad de Análisis principal por ser de sumo interés analizarla a través de un mayor número de variables.

1.5.2. Variables⁽⁶⁾:

Se tratan de aquellos elementos que caracterizan conceptualmente a las Unidades de Análisis elegidas.

(5) SOROKIN, P.A. y otros, "La Investigación Social", Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 1982, pág. 15.

GALTUNG, Johan, "Teoría y Método de la Investigación Social", Buenos Aires, EUDEBA, 5a. Edición, Tomo I., 1978, Cap. II.

(6) SOROKIN, P.A. y otros, "La Investigación Social", Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 1982, pág.15.

KOERN, Francis y otros, "Conceptos y Variables en la Investigación Social", Buenos Aires, Nueva Visión, 1984. Su artículo: "El significado del término "variable" en Sociología", pág. 7. Véase también LAZARFELD, Paul: "El nacimiento y desarrollo de las variables" (En: *ibid* pág.21).

ZETTERBERG, Hans, "Teoría y verificación en Sociología", Bs.As. Nueva Visión, 1981, pág. 60.

GALTUNG, J., "Teoría y Método de la Investigación Social", Bs.As. EUDEBA, 5a. Edición, 1978, Cap.III.

Resulta oportuno señalar que las Variables, a su vez, se clasifican de la siguiente manera:

1.5.2.1. Variables Independientes⁽⁷⁾:

Son las consideradas anteriores, causal o temporalmente, a otras.

1.5.2.2. Variables Intervinientes⁽⁸⁾:

Existen por sí mismas. No dan origen a otras Variables ni tampoco otras son causales de sus valores.

1.5.2.3. Variables Dependientes⁽⁹⁾:

Se trata de aquellas Variables posteriores, ya sea causal o temporalmente, de otras.

1.5.3. Valores⁽¹⁰⁾:

Se trata de magnitudes nominales u ordinales que asumen las Variables para señalar determinadas características de las Unidades de Análisis seleccionadas.

O sea que para el presente trabajo, los Valores son las dimensiones que sirven de base para efectuar las evaluaciones respectivas.

Además, existen otros conceptos o instrumentos metodológicos aplicados en la investigación que merecen los siguientes comentarios:

(7) SOROKIN, P.A. y otros, "La Investigación Social", Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 1982, pág. 20.

(8) *Ibid.*, pág. 20.

(9) *Ibid.*, pág. 20.

(10) *Ibid.*, pág. 15.

GALTUNG, J., "Teoría y Método de la Investigación Social", Buenos Aires, EUDEBA, 5a. Edición, Tomo I, 1978, Cap. IV.

1.5.4. Operaciones:

La metodología propuesta permite, en favor de la investigación, realizar las siguientes operaciones⁽¹¹⁾ :

- mediante el empleo de las Variables, los conceptos abstractos son convertidos en observables;
- luego se efectúa una rigurosa medición de éstos;
- posteriormente se determinan los indicadores, como herramientas práctico-concretas que sirven para expresar rasgos comunes de aquellos conceptos observables; y por último
- del conjunto de indicadores seleccionados se establecen los índices de medición respectivos.

1.5.5. Diseño de la Investigación:

El Diseño de la Investigación⁽¹²⁾ en este caso es del tipo Explicativo⁽¹³⁾ porque está orientado a la búsqueda de una explicación del fenómeno de la Intervención Estatal como proceso regulador propiamente dicho.

(11) SOROKIN, P.A. y otros, "La Investigación Social", Bs.As., Centro Editor de América Latina, 1982, pág. 35.
LAZARSFELD, Paul, "La representación imaginada del concepto", (ibid, pág. 90).

(12) SOROKIN, P.A. y otros, "La Investigación Social", Bs.As. Centro Editor de América Latina, 1982, pág. 16.
HYMAN, Herbert, "Variaciones en el contexto técnico y orientación apropiada para el analista", (ibid, pág. 51).

(13) HYMAN, Herbert, "Investigaciones explicativas", en SOROKIN P.A. y otros "La investigación social", Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 1982, pág. 76

1.5.6. Recolección de Datos - Principios:

Como consecuencia de lo precedentemente expresado, la Recolección de Datos⁽¹⁴⁾ se ve dificultada al igual que la defensa de los Principios que la sustentan.

Tales Principios⁽¹⁵⁾ son:

- Principio de Comparabilidad: se ocupa de que tanto las Unidades de Análisis como las Variables y sus Valores se ajusten entre sí a efectos de evitar discrepancias imposibles de medir;
- Principio de Clasificación: tiende a asegurar que haya un único Valor para cada combinación de Unidad de Análisis y Variable // respectiva;
- Principio de Integridad: busca no dejar vacía alguna combinación entre Unidades de Análisis y Variables. O sea que, para cada combinación aludida siempre tiene que existir un Valor;
- Principios de Intersubjetividad y de Confianza: ambos Principios se relacionan entre sí y constituyen un par de requisitos medulares en la Observación.

(14) GALTUNG, Johan, "Teoría y Método de la Investigación Social", Buenos Aires, EUDEBA, Tomo I, 5a. Edición, 1978, pág. 21 y Cap. V.

ZETTERBERG, Hans, "Teoría y verificación en Sociología", Buenos Aires, Nueva Visión, 1981, Caps. 5 y 6, y pág. 121

SOROKIN, P.A. y otros, "La Investigación Social", Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 1982, pág. 28

(15) GALTUNG, Johan, "Teoría y Método de la Investigación Social", Buenos Aires, EUDEBA, Tomo I, 5a. Edición, 1978, pág. 4.

Efectivamente, si repetidas observaciones de varios observadores se derivan en datos constantes, entonces se infiere que la Observación realizada es confiable. En el caso bajo estudio se daría por ejemplo, si la aplicación de la misma Variable de Rendimiento hecha por distintos observadores, arrojase iguales resultados. Ello garantizaría la confiabilidad de la prueba;

- Principio de Validez: persigue el fin de que los datos obtenidos en la Recolección sean lo suficientemente fidedignos como para que permitan inferencias legítimas.

Por lo tanto, conforme a lo visto al inicio, tanto la Recolección de Datos como sus Principios, se ven afectados negativamente por el Contexto. De ahí, que la utilización de otros instrumentos como los que seguidamente se describen, propendan a paliar tal situación.

1.5.7. Correlación o Covariación:

Para lograr la preservación de los Principios arriba aludidos, las Variables se seleccionaron en función de Hipótesis, es decir, que se tuvo especial atención en las relaciones dadas entre aquellas. Por tal motivo se emplearon medidas de Correlación o Covariación⁽¹⁶⁾, las cuales consisten en detectar conexiones causales al producirse regularidades empíricas entre dos o más Variables.

(16) SOROKIN, P.A. y otros, "La Investigación Social", Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 1982, págs. 21 y 34.

1.5.8. Medición:

La idea de Medición⁽¹⁷⁾ para este trabajo se circunscribe a evaluar significados culturales cotidianos que sean de alguna manera observables mediante la aplicación de Variables minuciosamente escogidas.

La elección de las Variables juega un papel preponderante pues, del grado de representatividad que tengan, dependerán sus capacidades evaluadoras o de medición.

1.5.9. Esclarecimiento Conceptual⁽¹⁸⁾:

Consiste en reunir todos los datos requeribles para la Medición de una Variable. Por ejemplo: hubo necesidad de realizar un proceso selectivo previo sobre los datos circundantes para definir a las Variables de Rendimiento que aquí se utilizan.

1.5.10. Clasificaciones:

Se las utiliza para determinar las relaciones que caracterizan a un conjunto de Variables, v.gr.: las Variables Contextuales y las Variables de Gestión.

(17) SOROKIN, P.A. y otros, "La Investigación Social", Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 1982, pág. 31

GALTUNG, Johan, "Teoría y Método de La Investigación Social", Buenos Aires, EUDEBA, Tomo I, 5a. Edición, 1978, Pág. 79.

KORN, F. y otros, "Conceptos y Variables en La Investigación Social", Buenos Aires, Nueva Visión, 1984, Pág. 15

TORGENSEN, W.S. "La naturaleza de la Medición", Pág. 83 (En MORA y ARAUJO, M. y otros "Medición y construcción de Índices", Bs.As. Edit. Nueva Visión, 1971)

(18) SOROKIN, P.A. y otros, "La Investigación Social", Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 1982, pág. 33

Precisamente, el concepto de Taxonomía⁽¹⁹⁾ surge a colación, pues éste consiste en un esquema ordenado para la clasificación y descripción de cualquier acontecimiento social.

1.5.11. Otras herramientas metodológicas aplicadas:

En el presente trabajo se aplican un número de Variables a dos Unidades de Análisis elegidas. Ello coincide con las razones que existen para evitar la unicidad de las herramientas citadas. Al ser casos únicos tanto la Unidad de Análisis como la Variable, tal circunstancia podría originar errores de interpretación no deseados (20).

El siguiente cuadro es suficientemente esclarecedor al respecto:

RAZONES PARA EVITAR UNIDADES DE ANÁLISIS O VARIABLES UNICAS	MAS DE UNA UNIDAD DE ANÁLISIS	MAS DE UNA VARIABLE
* Razón Negativa	No existe el caso puro	No existe la Variable pura
* Uso de la dispersión	La existencia de más de una permite ver diferencias.	La existencia de más de una permite ver patrones de conducta expresados en Valores.
* Uso de la correlación	Al consistir en un instrumento encargado de detectar conexiones causales, este sólo puede utilizarse con cierto número de Unidades de Análisis y por lo menos con dos Variables elegidas.	

(19) ZETTERBERG, H. "Teoría y verificación en Sociología", Buenos Aires, Nueva Visión, 1981, Pág. 30.

(20) GALTUNG, J. "Teoría y Método de la Investigación Social" Buenos Aires, EUDEBA, Tomo I. 5a. Edición, 1978, pág. 11.

CAPITULO 2. ELEMENTOS EN JUEGO

2.1. Comentarios previos

Para el desarrollo del trabajo surge la necesidad de plantear cuáles serán los "elementos en juego". Es decir, preguntas tales como: quiénes participan, cuáles son sus orígenes, cómo evolucionaron dichos participantes, y qué significa el presente para ellos, resultan ser incógnitas que es menester dilucidar.

También es preciso describir a los Organismos Estatales, cuyas intervenciones, según los períodos en que actuaron, incidieron / profundamente en la estructura administrativa de la Empresa elegida.

Asimismo, se hace requerible una descripción de la legislación pertinente, como así también acerca de la correspondencia de objetivos entre dichas leyes y los órganos de aplicación respectivos.

Todo ello, una vez expuesto, se estima será de suma utilidad para identificar y medir las relaciones dadas entre tales elementos dentro del contexto socio-económico en el cual inter actuaron.

2.2. Industria Vitivinícola Argentina

A efectos de obtener una visión cabal de la Vitivinicultura Argentina, se torna necesario enfocar el tema desde tres puntos de vista:

su origen en nuestro país, el crecimiento que acusa la Industria a través del tiempo, y por último su actualidad, puntualizándose aquí acerca de su participación en el concierto mundial con el objeto de medir la real potencialidad exportadora.

2.2.1. Origen

La introducción del cultivo de la vid se atribuye a las corrientes colonizadoras llevadas desde España a fines del Siglo XVI. las cuales se asentaron en distintas regiones de nuestro país.⁽¹⁾

Así se observa que las primeras estacas de vid fueron plantadas en la provincia de Santiago del Estero, y desde allí trasladadas a San Juan y Mendoza. Precisamente es en la zona de Cuyo donde alcanzaron un mayor desarrollo debido al clima y a la tierra, ambos tan propicios para este tipo de cultivo.

Esta incipiente industria denota desde su inicio un marcado acento familiar, pues / primordialmente, las tres generaciones - abuelos, padres e hijos- son las que participan activamente a lo largo del proceso productivo. A ello se suma la intensa influencia extranjera que se manifiesta en una propensión al trabajo de tipo manual y cuantitativo tan típico de los colonos españoles en una primera etapa, e italianos que se agregan con posterioridad.

(1) ARGENTINA, Instituto Nacional de Vitivinicultura: "Argentina Vitivinícola", Mendoza, Servicio de Impresiones del I.N.V., 1977, véase el punto "Los comienzos de la producción vitivinícola".

ARGENTINA, Universidad Nacional de Cuyo, Facultad de Ciencias Agrarias Instituto de Economía Agraria: "Análisis Estadístico, Evolución y Perspectivas de la Vitivinicultura Argentina", Mendoza, diciembre 1981, pág. 21.

Estos hechos -influencias tanto familiar como extranjera- se constituyen en estigmas propios de la Vitivinicultura Argentina que la caracterizan desde su origen hasta nuestros días.

2.2.2. Desarrollo

La Vitivinicultura en las provincias citadas se mantuvo hasta mediados del Siglo XIX con similares características a las allí descritas y sin sobresalir dentro de la diversificada agricultura imperante en esas zonas.

Justamente en la segunda mitad del siglo pasado es cuando convergen una serie de factores que alteran sustancialmente la estructura vitivinícola de la época⁽²⁾.

Los cambios acaecidos dieron inicio a un nuevo modelo de Agricultura Cuyana influenciada por las necesidades del mercado de Buenos Aires, el cual ya se constituía en el centro de mayor hegemonía del país, tanto en el aspecto económico-social como en el político.

Por lo tanto, los factores de mayor relevancia para el desarrollo de la Vitivinicultura que caben destacarse serían los siguientes:

(2) ARGENTINA, Instituto Nacional de Vitivinicultura: *op.cit.* en llamada (1) de pág. 38; véase el punto titulado "Fecundo progreso de la Vitivinicultura Argentina".

ARGENTINA, Universidad Nacional de Cuyo, Facultad de Ciencias Agrarias, Instituto de Economía Agraria: *op.cit.* en llamada (1) de pág. 38; pág. 21.

* la introducción en el año 1855 de cepas francesas cuyas variedades reunían reconocidas aptitudes enológicas, las cuales mejoraron la calidad y sustituyeron a las vides criollas de entonces, más rendidoras que aquellas pero cualitativamente inferiores;

* otro hecho trascendente es el arribo del Ferrocarril ocurrido entre los años 1878 a 1885 en las provincias de Mendoza primero y San Juan después;

Esto influyó positivamente en la Industria Vitivinícola, pues le proporcionó la vía de comunicación indispensable para ampliar su mercado; más aún si se tiene en cuenta el rol de proveedoras de vino y demás productos frutihortícolas que en esos años se le asignaba a las provincias cuyanas en función no sólo del mercado interno a nivel nacional sino también de los requerimientos foráneos, especialmente del mercado inglés, mediante la obligada intermediación por terna representada por el ferrocarril;

* finalmente, otro acontecimiento de singular importancia viene dado por la corriente inmigratoria que desde Italia se establece en tierras cuyanas -principalmente mendocinas- entre los años / 1887 y 1895. Con ella se produjo un acentuado incremento de la superficie implantada que, conjugada con la elevada rentabilidad del Sector en ese período. desemboca en un real crecimiento de la Industria sin perder sus características incidentales de tipo familiar y fuerte arraigo extranjero.

Por ende, la convergencia de los tres factores precedentemente descritos explica por sí misma el permanente desarrollo acusado por la Vitivinicultura desde mediados del siglo pasado hasta alrededor del año / 1960. O sea que, sin contar las últimas décadas en que la Industria se encuentra su mida en un ciclo de continuos altibajos, la evolución con tendencia constante se manifiesta principalmente a lo largo de una centuria que abarca ambas mitades sucesivas de los siglos XIX y XX.

Los datos estadísticos que se muestran en los Cuadros Nros. 2.1. al 2.9. inclusive, al final del Capítulo, resultan ser representativos del desarrollo apuntado y de los ciclos alternativos correspondientes a los últimos años.

2.2.3. Su Actualidad (Participación en la Vitivinicultura Mundial).

La producción de vinos en nuestro país, que es procesada en alrededor de dos mil bodegas y seiscientas plantas elaboradoras, alcanza un volumen anual aproximado de dos mil millones de litros.

Precisamente esta magnitud productiva permite ubicar a la Argentina entre los cinco primeros productores mundiales de vinos, conjuntamente con España, Italia, Francia y Rusia⁽³⁾.

(3) ARGENTINA, Instituto Nacional de Vitivinicultura: *op.cit.* en llamada (1) de pág. 38; véase "Destacada ubicación alcanzada" y además "Zonas Vitivinícolas, cultivos-producción, mercado e industrialización".

ARGENTINA, Universidad Nacional de Cuyo, Facultad de Ciencias Agrarias, Instituto de Economía Agraria: *op.cit.* en llamada (1) de pág. 38, Pág. 22.

Para alcanzar tal magnitud la Industria ocupa actualmente una población cercana a las cuarenta y cinco mil personas, amén de una extensa gama de industrias colaterales productoras de insumos complementarios tales como botellas, corchos, etiquetas, esqueletos, productos enológicos y/o químicos etc., en cantidades prominentes.

Por otra parte, las excelentes condiciones climáticas en consonancia con la aplicación de moderna tecnología sobre un terreno propicio para este cultivo, permiten obtener variedades de vinos finos altamente calificados. Estos vinos son comparables en calidad con los más prestigiosos de Europa.

Entonces, tanto cuantitativa como cualitativamente las variedades de uvas susceptibles de cultivo en nuestro país, denotan la existencia de una materia prima básicamente atractiva, y con una elevada potencialidad exportadora dentro del concierto mundial⁽⁴⁾.

Otra característica de esta Industria es que al participar todas las empresas que la componen en pequeñas proporciones, ello hace que el mercado vitivinícola sea altamente competitivo y atomizado. De ahí es que sólo se destaquen aquellas empresas que hayan logrado desarrollarse como Industrias Vitivinícolas Integradas, las cuales cuentan con sus propias fincas, bodegas e inclusive plantas de fraccionamiento.

(4) ARGENTINA, Instituto Nacional de Vitivinicultura: "Los productos vitivinícolas argentinos en los mercados mundiales", Mendoza, Servicio de Impresiones del I.N.V., 1986.

No obstante, cabe advertir que, lamentablemente para nuestro país desde 1979 hasta la fecha, los envíos al exterior declinaron en un 70% aproximadamente, con relación al año inmediato anterior, que fue el más alto en materia de exportaciones.

Sin pretender analizar exhaustivamente los motivos de la caída en los volúmenes exportados, es evidente que el retraso cambiario del dólar estadounidense respecto de la moneda argentina aparece como un factor de / suma incidencia en dicha declinación.

Se concluye entonces, que la Industria Vitivinícola Argentina si bien no muestra una actualidad fecunda, es indudable que su potencial se manifiesta en las bondades de su materia prima, las cuales se vigorizan aún más debido a las condiciones meteorológicas y aptitudes del suelo de las zonas dedicadas a su cultivo.

Al respecto, los Cuadros nº 2.10 al nº 2.38, muestran datos estadísticos sobre el presente de la Industria Vitivinícola, confirmando los comentarios aquí expuestos.

2.3. La Empresa

Respecto de la Empresa seleccionada, es preciso -al igual que con la Industria Vitivinícola- dividir el análisis en tres partes claramente definidas, a saber: su origen, su desarrollo y su actualidad.

Tal enfoque permitirá alcanzar por un lado una justa medida de su evolución, y por otro, una apreciación certera del arraigo familiar que le dio nacimiento y que aún hoy la caracteriza.

2.3.1. Origen

Para arribar al origen de la Empresa seleccionada es menester remontarse a las raíces históricas que nutrieron su formación. (5).

Así es que se observa la confluencia de dos acontecimientos simultáneos ocurridos en puntos diferentes de nuestro país.

En San Juan desde 1920, una familia de viñateros comenzaba a elaborar caseramente el fruto de sus esfuerzos que era el vino sanjuanino de tipo licorista.

Paralelamente en Buenos Aires, daba comienzo una primera distribuidora de mercaderías diversas, la cual incluía el reparto de vinos de distintas marcas. La expansión comercial del negocio le permite en 1936 incorporar un mayor número de socios, a la vez que adoptar para los vinos la marca que por entonces iba imponiéndose sobre otras, y que hoy precisamente, caracteriza a la Empresa tomada por caso.

Con el devenir de los años, ambas historias van aproximándose.

En San Juan, ante el fallecimiento del padre de esa familia, ocurrido en 1937, sus hijos se asocian bajo la forma de Sociedad

(5) Entrevistas celebradas en el año 1983 con el Sr. Leonardo Montilla (ex-director de la E.P.I. y socio fundador hasta el año 1979), y el Sr. Romero Bustos, Carlos durante el año 1985 (ex-Gerente General Delegado).

También es menester remitirse a cada una de las Memorias correspondientes a los diferentes Estados Contables, años 1974 a 1988 inclusive.

de Responsabilidad Limitada, prosiguiendo con la elaboración de vinos licoristas. En 1946 es cuando la Sociedad adquiere la Bodega Albardón de esa Provincia, que funcionaba desde 18 años antes. Es ahí donde se inicia la actividad productiva de vinos moscatos y claretes, los cuales son enviados a Buenos Aires para que aquella Distribuidora los comercializase en el mercado capitalino, ávido de vinos regionales.

En Capital Federal, la distribución crece conjuntamente con la marca, a tal punto, que por el año 1950 el negocio incluye la actividad de fraccionamiento del vino proveniente de San Juan.

Para asegurarse la provisión de los vinos que llevan su marca, cuya salida se ve cada vez más acrecentada, la Fraccionadora de Buenos Aires se asocia con la Sociedad Sanjuanina, dando nacimiento a la Empresa bajo análisis en el año 1952.

Por consiguiente, de la convergencia de ambas historias se deduce que la marca del vino comercializado es anterior a la constitución de la Empresa -años 1936 y 1952, respectivamente- y que ésta tiene un origen familiar y regional típico de la Industria Vitivinícola de la cual forma parte. Precisamente, el hecho de que la marca preceda a la Empresa homónima, cobra absoluta importancia en materia de comercialización de productos de consumo masivo como lo es el vino.

2.3.2. Desarrollo

Como se observa del punto anterior, al momento de su fundación la Empresa ya se encontraba consolidada, a pesar de que aún no había llegado la etapa de su pleno desarrollo.

En 1954 se comenzó a construir su primera bodega propia en la ciudad de San Rafael, Pcia. de Mendoza, más específicamente en la localidad denominada Salto de las Rosas, la cual elaboró por vez primera recién en la cosecha 1956/57.

A partir de 1958 comienza la compra de fincas en San Rafael, procediéndose a la implantación de nuevos viñedos; y en San Juan, por el año 1965, la Empresa adquiere la finca de mayor dimensión respecto de las restantes, ubicada en el Departamento 9 de Julio, constando de 474 hectáreas.

Mientras tanto en Buenos Aires, ante el crecimiento paulatino que va experimentando la Empresa, ésta se traslada en 1959 a los actuales terrenos de Palermo, alquilados a Ferrocarriles Argentinos. También la Sociedad de Responsabilidad Limitada de origen sanjuanino realiza su aporte mediante el alquiler de la bodega de Albardón, en donde se procesará su primera elaboración durante el año 1966.

Así las cosas, hasta mediados de la década del '60 la mayor cantidad de vino a granel provenía de la Bodega de San Rafael, mientras que San Juan aportaba un porcentaje escasamente significativo.

Pero en el año 1965 es cuando se produce la

evolución arrolladora de la Empresa al elaborar un vino color blanco de origen sanjuanino, acentuando el cambio que lentamente se iba produciendo en el gusto del consumidor de entonces.

Del 10% que en ese año representaba el fraccionamiento de vino blanco en las bodegas de todo el país, se pasa al 50% de 1978, e "in crescendo" en los años que siguen.

Al respecto, los cuadros n^o 2.3^o al 2.45 reflejan lo acontecido en materia de inclinación gustativa del mercado en general.

Precisamente la irrupción de la Empresa sobre el gusto del consumidor en el cual originalmente prevalecía el vino tinto en forma casi absoluta, hace que aquella asuma durante las últimas décadas un lugar predominante e ininterrumpido dentro del mercado / vitivinícola interno.

2.3.3. Su Actualidad (Participación en el Mercado Interno).

Para lograr una visión global de la Empresa bajo examen es necesario remitirse a sus características,⁽⁶⁾ que fueran oportunamente descriptas en el "Alcance" del Capítulo inicial.

De dichas características se destaca el aspecto facturación, el cual adopta en general una tendencia decisivamente creciente.

(6) *Ibid*, pág. 44.

Por ello es que de los 100 cajones diarios fraccionados en 1965, se pasa a los 45.000 aproximados de hoy.

También se rescatan como signos verdaderamente íconos de tal evolución: por un lado, la instalación en Planta Buenos Aires de seis líneas de fraccionamiento que se agregan a la inicial, y por otro, en el interior del país donde se conjugan la capacidad potencial de elaboración de San Rafael con la elevada calidad alcanzada en sus viñedos generándose la producción de vinos finos de manera incipiente.

Asimismo, el fraccionamiento en los lugares de origen le permiten hoy cubrir vastas áreas comerciales desde cada una de las Plantas de San Juan, San Rafael, Corrientes y Buenos Aires.

Otro dato contemporáneo y suficientemente ilustrativo es la inauguración de su tercera bodega propia acaecida en diciembre de 1980, en la localidad de Media Agua, Pcia. de San Juan, construída conforme a los últimos adelantos tecnológicos y con una capacidad de vasija de 20 millones de litros, que la constituyen en una de las más importantes de Sud América.

Al respecto, tomando el período 1974-1986 puede apreciarse en materia de ventas los siguientes guarismos:

AÑOS	VENTAS (en millones de litros)		RELACION PORCENTUAL
	TOTAL EMPRESA	TOTAL MERCADO	
1	2	3	4=(2*/.3)x100
1974	87,3	1.919,0	4,5 %
1975	90,1	2.112,4	4,3 %
1976	92,7	2.174,8	4,3 %
1977	93,9	2.315,8	4,1 %
1978	93,3	2.191,1	4,3 %
1979	95,8	2.066,4	4,6 %
1980	114,8	2.107,2	5,4 %
1981	112,0	2.102,3	5,3 %
1982	106,8	2.100,4	5,1 %
1983	118,2	2.055,0	5,8 %
1984	135,9	1.981,2	6,9 %
1985	154,2	1.855,2	8,3 %
1986	201,9	1.855,4	10,9 %

El cuadro muestra su participación actual en el mercado vitivinícola confirmando su importancia como Empresa de las denominadas "grandes" dentro de las primeras ciento cincuenta de mayor facturación en el país.

2.4. La Intervención Estatal

Bajo este título se pretenden incluir aquellos factores ajenos tanto a la Industria Vitivinícola como a la Empresa elegida. Por ende, resulta apropiado el examen de la legislación / pertinente, de sus objetivos y de los organismos ejecutores.

En cuanto a estos últimos, también cabe reflexionar sobre los medios disponibles con que contaron para el desarrollo de sus respectivas gestiones. Entonces, aspectos tales como: gestión empresarial, recursos, disponibilidad de bienes, dotación y factor tiempo, resultan insoslayables para el análisis aquí propuesto.

2.4.1. Leyes n° 22.229 y n° 22.334. Sus respectivas implantaciones.

Dichas leyes fueron sancionadas en mayo y noviembre de 1980 respectivamente, conformando el marco jurídico relativo al tema en cuestión^(?).

La implantación de ambas normas surge como consecuencia de dos motivos fundamentales: por un lado, la particular gravedad del caso concreto el cual era pasible de Intervención Estatal y por otro, la ausencia de leyes susceptibles de regular tal situación. O sea, que un peculiar estado de necesidad es el factor desencadenante del hecho.

Al respecto, ciertos párrafos pertenecientes a los proyectos de las citadas leyes resultan ser suficientemente explicativos.

Así, algunos pasajes del Proyecto de la Ley n° 22.229 dicen:

(?) *Correta in.:* Para la lectura completa de ambas Leyes corresponde remitirse a la Bibliografía General al final del trabajo.

"Buenos Aires, 27 de mayo de 1980

Excelentísimo Señor Presidente de la Nación:

Tenemos el honor de dirigimos al Primer Magistrado a fin de someter a vuestra consideración el Proyecto de Ley adjunto por el cual se dispone la intervención de las sociedades que componen el conjunto económico nucleado a través del Banco de los Andes S.A., sociedades que se encuentran vinculadas con éste y entre sí en razón de la propiedad del capital accionario y de estructuras de dirección comunes."

"La intervención del Banco de los Andes S.A. por el Banco Central de la República Argentina, previas las correspondientes inspecciones y comprobaciones, permitió establecer la existencia de formas irregulares de financiamiento para las sociedades integrantes del conjunto. No obstante, es previsible que privadas de tal financiamiento y atendiendo además al motivo por el cual se interrumpe el mismo, tales empresas no podrán afrontar sus compromisos."

"Esta situación reviste particular gravedad si se considera que el conjunto económico aludido posee una participación de primera magnitud en el mercado de los vinos, en particular de la Región de Cuyo."

"El volumen de sus operaciones autoriza a estimar que la situación que lo afecta repercutiría seriamente sobre otras actividades productivas comerciales, industriales y financieras."

"La preservación del bien común exige entonces prevenir el agravamiento de la situación, siendo este propósito incompatible con el mantenimiento en los órganos societarios de aquellas personas cuya gestión ha conducido a la situación de que se trata."

.....

"La presente medida, de carácter transitoria y excepcional, no tiene por objeto involucrar al Estado

en actividades ajenas a sus fines específicos, lo que sería contrario a la política de subsidiaridad que se sustenta. Sin embargo, las características especiales y atípicas de la situación administrativa, económica y financiera de este grupo de sociedades, como asimismo su inminente y acentuada repercusión en la economía regional, imponen la necesidad, muy particular para este caso concreto, de adoptar una medida excepcional a través de una ley específica, en el convencimiento que no podrían lograrse los fines propuestos, mediante la aplicación de legislación vigente."

A su vez, ciertas partes del Proyecto de la Ley 22.334 mencionan:

.....
"La norma que se propone tiene como antecedentes inmediatos la resolución del Banco Central de la República Argentina 102/80, ratificada por la Ley nº 22.287 por la cual se intervino al Banco de los Andes S.A. y la ley nº 22.229 que dispuso intervención de determinadas sociedades nucleadas a través de la entidad mencionada y de Greco Hnos. S.A.I.C.A."

"Estas medidas tuvieron por objeto poner fin a situaciones irregulares perjudiciales al interés general y aminorar sus repercusiones en la economía regional. También se consideró necesario evaluar la real situación económico-financiera de las sociedades afectadas, proteger su patrimonio, esclarecer sus modalidades operativas, adoptar las medidas apropiadas para su regularización y en su caso, investigar las transgresiones incurridas."

.....
"Realizada la evaluación económica y financiera a cargo del interventor y sus delegados y corroborados sus resultados por las auditorías contables

contratadas a tal fin, se llega a la conclusión de que la mayoría de las sociedades intervenidas se / encuentra en la imposibilidad de afrontar sus compromisos, registrando pasivos muy elevados. A ello deben agregarse pérdidas operativas cuantiosas y un cuadro general de falta de rentabilidad, estructuras inadecuadas, dificultades jurídicas relativas a bienes irregularmente negociados, compromisos / inusuales y otras variadas anomalías."

.....

"Dentro de este cuadro general, la intervención in-
forma que parte de las sociedades intervenidas nun-
ca operaron como tales sino que fueron utilizadas
como meros instrumentos para obtener fondos en be-
neficio de terceros. Otras sociedades, aún cuan-
do poseían una real actividad empresarial, absor-
vieron elevados pasivos también en beneficio de /
terceros. Otras, en fin, llegaron a la imposibili-
dad de atender sus compromisos por distintos moti-
vos originados por su propia operatoria."

"En todas las situaciones el común denominador es
el estado de cesación de pagos que afecta a las so-
ciedades en los términos de la Ley nº 19.551, si /
bien se encuentra aún vigente la suspensión de ac-
ciones judiciales dispuestas por el Art. 10 de la
Ley nº 22.229. No obstante ello, cabe considerar
la posibilidad de distintos tratamientos según se
trate de empresas no viables o bien de sociedades
susceptibles de continuar la explotación si son lí-
beradas de sus pasivos."

.....

"Las distintas y complejas situaciones reseñadas ha-
cen aconsejable prever un tratamiento diferenciado
que, se estima cabe que el Estado Nacional propicie
ante la Justicia, para que sea ésta, en definitiva,
quien resuelva al respecto en mérito al principio
de separación de los poderes y a la garantía del

debido proceso, así como atendiendo al cúmulo de circunstancias de hecho de las que en definitiva depende la exactitud de las categorías descriptas. Con esta limitación pueden actualmente diferenciar se tres grupos de sociedades."

"El primer grupo se compone de sociedades en estado de cesación de pagos y que en cualquier caso se / consideran como no viables. En este supuesto se propone que el Interventor proceda a solicitar su quiebra lisa y llana. La nómina de estas sociedades se formula en el Anexo I. del proyecto."

"En segundo término y considerando que algunas empresas en estado de cesación de pago podrían liberadas de sus pasivos, continuar con sus respectivas explotaciones en los términos de los Artículos 182 a 192 de la Ley nº 19.551, el interventor deberá también solicitar su quiebra, pero pidiendo simultáneamente al Juez que resuelva la continuación de la explotación, siempre que ello sea posible sin el auxilio de recursos estatales. Estas sociedades se incluyen en el Anexo II. del proyecto."

"La tercer situación es la de aquellas sociedades consideradas como viables y a cuyo respecto no / existiría mérito para hacerles extensiva la quiebra que se decreta contra otras sociedades o personas comprendidas en el proyecto. En estos casos, habida cuenta de que gran parte de su capital accionario integra el activo de otras sociedades o personas cuya quiebra se prevé solicitar, se considera apropiado mantener la intervención dispuesta por la Ley nº 22.229 durante un tiempo prudencial en el que se estima que la justicia podrá resolver la realización de las tenencias accionarias aludidas. La autoridad de aplicación quedaría, no obstante, facultada para levantar la intervención en cualquier momento por razones de conveniencia. Estas sociedades son las enumeradas en el Anexo III del proyecto."

Precisamente, en el Anexo III aludido en este último párrafo es donde se ubica la Empresa considerada en este trabajo.

2.4.2. Objetivos

Dentro del marco legal los objetivos propuestos se encuentran en el artículo 1^o de la Ley n^o 22.229, donde consta:

"Art. 12: Decláranse intervenidas las sociedades cu ya denominación social y sede se indican en el Anexo I, de la presente Ley por el término de ciento ochenta (180) días a partir de la fecha de su sanción, a fin de reordenar su administración, evaluar su real condición económico-financiera y determinar la conveniencia de ulteriores medidas. En tanto / se cumplan tales objetivos, se procurará minimizar los perjuicios que como consecuencia de la situación que provocó la intervención del Banco de los Andes S.A. puedan derivar para la economía regional, protegiendo los derechos legítimos de terceros."

Dicho artículo reúne ciertos conceptos que admiten las siguientes reflexiones:

- a) Cuando en su inicio dice "decláranse intervenidas las sociedades..." ya desde un comienzo traza el encuadre jurídico al que se someten las entidades aludidas en el Anexo I. dentro del cual pertenece la empresa bajo estudio. O sea, que la intervención por parte del Estado queda debidamente manifiesta.
- b) asimismo, al fijar un "término de ciento ochenta (180) días..." deja entrever

la transitoriedad que caracterizará al Proceso de Intervención Estatal de dichas sociedades.

c) en el párrafo "a fin de reordenar su administración, evaluar su real condición económico-financiera, y determinar la / conveniencia de ulteriores medidas...", quedan expresados sus tres objetivos, a saber:

- el primero donde da por supuesto un desorden administrativo de las empresas que se intervienen, de ahí la necesidad de "reordenarlas";
- el segundo en cambio, persigue la necesidad de conocer perentoriamente la auténtica situación de tales sociedades;
- mientras que el tercero, apunta hacia la conducta a seguir, la cual se condiciona a los datos que se obtengan / del segundo objetivo fijado.

Es decir, que la asociación de los dos últimos objetivos no necesariamente involucra al primero de ellos, pues el de "reordenar administrativamente" resulta ser mucho más profundo, y a la vez, menos transitorio que aquellos;

d) finalmente, el artículo señala, aunque con cierta vaguedad, lo que sería un / cuarto objetivo a alcanzar cuando dice: "... se procurará minimizar los perjuicios que... puedan derivar para la economía regional...". Esto se supedita al logro de los tres objetivos antes vistos

según lo indica la frase "en tanto se /
cumplan tales objetivos..."

Resumiendo, la Ley n° 22.229 marca claramente la figura de la Intervención Estatal, de nota su transitoriedad al fijarle un plazo relativamente breve, y señala los objetivos a alcanzar, los cuales si bien se corresponden en la intención, no es tan así en el / tiempo que requieren sus respectivos logros.

2.4.3. Organismos de aplicación

Tanto la Ley n° 22.229 en su artículo 4º, como la Ley n° 22.334 en el artículo 10º, mencionan indubitablemente al Ministerio de Economía como autoridad de aplicación.

Al respecto, ambos artículos dicen:

- Artículo 4º de la Ley 22.229:

" El Ministerio de Economía es la autoridad de aplicación de la presente Ley y en el ejercicio de sus funciones tendrá las Facultades necesarias para asegurar el debido cumplimiento de sus normas o de las disposiciones que en el futuro se dicten en su consecuencia..."

- Artículo 10º de la Ley 22.334:

" El Ministerio de Economía de La Nación es la autoridad de aplicación de esta Ley y en el ejercicio de sus funciones tendrá todas las facultades necesarias para asegurar el debido cumplimiento de sus normas..."

Sin embargo, como se verá más adelante, será el Poder Judicial el otro organismo de

aplicación que se agrega al Proceso de Intervención Estatal ejercido en la Empresa aquí considerada.

2.4.3.1. Ministerio de Economía

En este punto resulta conveniente contemplar dos aspectos: sus objetivos por un lado y los medios disponibles por otro.

Tal planteo permitirá obtener ciertas líneas de correspondencia entre los Organismos de Aplicación arriba citados, facilitándose así la comparación y ulterior análisis del tema.

I. Sus Objetivos

Obviamente, los objetivos del Ministerio de Economía tienen su correlación en los del Artículo 1º de la Ley 22.229 mencionados ut supra.

Lo que aquí cabe resaltar es que ambas Leyes le otorgan a ese Ministerio la facultad de designar "interventores" en cada una de las sociedades intervenidas. Y esto constituye el instrumento indispensable para llevar a cabo los objetivos previstos.

Al respecto, la Ley nº 22.229 indica:

Artículo 4º: "... correspondiéndole la designación del interventor quien podrá designar interventores delegados en las sociedades intervenidas..."

Artículo 5º: "E: ejercicio de sus funciones el interventor y sus delegados podrán, además:

a) Requerir la colaboración que fuere necesaria de los organismos nacionales, provinciales y municipales, en especial de las inspecciones de personas jurídicas competentes, de la Comisión Nacional de Valores, del Banco Central de la República Argentina y de la Dirección General Impositiva.

b) Requerir de quienes hubieren desempeñado o de desempeñen a la fecha de sanción de esta ley las funciones de administradores, directores, miembros de Consejos de Vigilancia, síndicos, gerentes, o apoderados de los socios o accionistas, o de quienes hubieren ejercido la representación de estos en reuniones de socios o asambleas, todos los informes y antecedentes necesarios para el mejor cumplimiento de su cometido, así como acerca de las operaciones realizadas y la participación que en las mismas han tenido las personas indicadas.

c) Contratar profesionales o auditorías externas."

Mientras que la Ley n° 22.334 en la segunda parte de su artículo 10º señala:

"... Asumidas por el interventor o por los interventores delegados las funciones previstas en la presente, ellos podrán ser removidos por la autoridad de aplicación sin expresión de causa, debiendo proponer sus reemplazantes al juez interviniente, cuya decisión será irrecurrible."

De lo expuesto se desprende que la obtención de los objetivos fijados en ambas leyes se instrumentan mediante el Ministerio

de Economía quien, a su vez, los ejecuta con los "interventores" que oportunamente designa.

II. Medios disponibles

Para alcanzar los objetivos propuestos el Ministerio de Economía contó con ciertas herramientas enunciadas en la Ley nº 22.220 las cuales se traducen en facultades propias de los interventores designados.

El artículo 4º último párrafo expresa:

"... El interventor y sus delegados tendrán las facultades que confiere la ley y el respectivo estatuto o contrato social a los administradores, directores y demás órganos estatutarios de dirección o fiscalización. También ejercerán en cuanto fuere necesario para el cumplimiento de los fines de esta Ley, las atribuciones y facultades que competen a las asambleas de socios, ad referendum del Poder Ejecutivo Nacional."

Aquí conviene dividir el tema en ciertos aspectos puntuales a efectos de lograr una medida mayormente aproximada de ellos. Así se observa:

a) Gestión empresarial:

El artículo 7º de la ley citada se ocupa expresamente sobre este punto al decir:

"Artículo 7º: El interventor deberá informar periódicamente a la autoridad de aplicación o al organismo que ésta designe acerca del desarrollo de su gestión, así como del resultado de las investigaciones y compulsas previstas en esta ley."

Tanto de éste como del artículo 4º ca-
ben destacarse dos cuestiones:

- Una consiste en que las atribuciones/
inherentes a las asambleas de socios,
según el art. 4º son conferidas a los
interventores "ad referendum del Poder
Ejecutivo Nacional".
- La otra cuestión es que, en virtud del
art. 7º, el interventor "deberá infor-
mar periódicamente... acerca del desa-
rrollo de su gestión."

O sea, que en ambos casos se establecen
mecanismos limitativos de la gestión em
presarial originalmente concedida.

b) Asignación de recursos:

Sobre el particular, la Ley nº 22.229
en su artículo 11º se refiere al flujo
de fondos necesario para el normal de-
sarrollo de la intervención por parte
del Estado.

Su texto es el siguiente:

*"Artículo 11º: La autoridad de aplicación fija-
rá las remuneraciones del interventor y sus de
legados y adelantará las erogaciones que deman
de el cumplimiento de esta ley con cargo a Ren
tas Generales, sin perjuicio de su imputación
al pasivo de las sociedades intervenidas, con
privilegio sobre la generalidad de los bienes,
sean muebles o inmuebles de éstas, con el alcan
ce de lo establecido en el Art. 3879, inciso
2º del Código Civil."*

La Ley n° 22.334 enfatiza aún más sobre el tema en cuestión en su artículo 2º, último párrafo, al decir:

"... Las empresas cuya explotación se continúe no podrán recibir en ningún caso ayuda económica directa o indirecta del Estado Nacional ni de las Provincias."

Además, los artículos 5º y 6º de la / misma Ley tratan sobre los honorarios que deban abonarse por trabajos específicos, fijándoles límites a los montos de dichas retribuciones.

El Artículo 5º dice:

"... Ni el interventor ni los interventores de legado, sea en el carácter expresado o como / síndicos, ni sus letrados patrocinantes o apoderados, contadores públicos, escribanos, peritos u otros profesionales o asesores que intervengan en cumplimiento de esta ley tendrán derecho a percibir ni podrán solicitar regulación de honorarios por trabajos judiciales ni extrajudiciales de ninguna clase, siendo su única retribución la que determine la autoridad de aplicación..."

A su vez, el Artículo 6º enuncia:

"Artículo 6º: Los inventarios, tasaciones, remates o licitaciones que deban efectuarse conforme al régimen de la Ley n° 19.551 serán realizados por la entidad bancaria oficial o mixta que designe el juez a propuesta de la sindicatura. Por estos trabajos deberán reducir sus comisiones o remuneraciones a la cuarta parte de lo que habitualmente perciban."

De la lectura de dichos textos legales puede apreciarse una tendencia a reducir todo lo concerniente en materia de honorarios, como así también en cuanto a los fondos requeridos por el propio proceso de Intervención Estatal.

c) Disponibilidad de bienes:

Respecto de este asunto, ambas leyes se expiden en función de los objetivos trazados.

Así se observa en el artículo 6º de la Ley nº 22.229 lo siguiente:

"A los fines del cumplimiento del objetivo expresado en el artículo 12, el interventor y sus delegados / deberán determinar la real situación de las sociedades sujetas a la presente y del conjunto económico que integran evaluando su situación económica y financiera, las modalidades operativas de las sociedades entre sí y ante terceros, las compras y las ventas realizadas, los créditos otorgados y la composición de sus patrimonios, como así también la legitimidad de las operaciones efectuadas."

"Asimismo, deberán establecer la real titularidad de las acciones, de las partes de interés y de las cuotas de capital, que representen el capital de las / mismas y las sucesivas composiciones de tales capitales."

La Ley nº 22.334 en su artículo 3º a su vez expresa:

"Artículo 32: Las sociedades indicadas en el Anexo III continuarán intervenidas hasta tanto se proceda a la venta de sus paquetes accionarios..."

Aquí cabe recordar, como ya se hiciera al pie del punto 2.4.1., que dentro del Anexo III aludido se encuentra la Empresa sujeta a exámen en el presente trabajo.

Como puede observarse, las leyes citadas so meten la disponibilidad de los bienes de la Empresa bajo dos circunstancias: por un lado, a ciertas determinaciones que deberán realizar los interventores designados, y / por otro, a la venta de sus respectivos paquetes accionarios.

Por consiguiente, la libre disponibilidad de los bienes, en este caso, se encuentra condicionada a situaciones específicas y ajenas al normal desarrollo del giro comercial de la Empresa.

d) Dotación:

Las dos leyes se ocupan de este tema. Así la Ley n° 22.229 menciona lo siguiente:

"Artículo 59: En ejercicio de sus funciones el interventor y sus delegados podrán, además:

.....
c) Contratar profesionales o auditorías externas."

.....
"Artículo 82: Los directores y síndicos, que se desempeñaban como tales en las sociedades intervenidas, a la fecha de sanción de esta Ley, deberán constituir domicilio especial, donde les serán efectuados todos los requerimientos que el interventor, sus delegados o las autoridades competentes estimen oportuno. En caso de incumplimiento de esta exigencia se les tendrá por constituidos en el domicilio legal de las sociedades donde se desempeñaban."

A su vez, la Ley n° 22.334 expresa en su artículo 5° el siguiente párrafo:

" El patrocinio letrado y la representación en / juicio de la intervención o de la sindicatura serán ejercidos por profesionales designados por éstas..."

Este articulado hace hincapié en la facultad de la Intervención Estatal en poder requerir colaboraciones e informes a los diversos funcionarios actuantes en las empresas intervenidas. Pero tal atribución no implica necesariamente una política de ingreso de personal en forma orgánica y planificada.

La excepción estaría dada en el inciso c) del artículo 5° de la Ley n° 22.229 citado ut supra, cuando dice: "contratar profesionales o auditorías externas". Sin embargo, tales contrataciones sólo se refieren a un hecho puntual, como lo son las auditorías externas.

De lo expuesto entonces se infiere que el Proceso de Intervención Estatal no cuenta con una dotación suficiente que le permita encarar proyectos de reordenamiento administrativo de características globales y máxima envergadura.

e) El factor tiempo:

Al respecto la Ley n° 22.229 desde el inicio determina en su artículo 1° el plazo / de duración del Proceso de Intervención Estatal, al decir: "decláranse intervenidas las sociedades cuya denominación social y sede se indican en el Anexo I de la presente Ley por el término de ciento ochenta / / / ' /

(180) días a partir de la fecha de su sanción...".

Inmediatamente en el artículo 2º inciso b) faculta al Poder Ejecutivo a prorrogar el término fijado en el artículo anterior:

" Para el mejor cumplimiento de la presente Ley, facúltase al Poder Ejecutivo a:

.....
b) Prorrogar el término fijado en el artículo 12 / hasta ciento ochenta (180) días más."

La Ley 22.334 por su parte, extiende el plazo de intervención de aquellas sociedades indicadas en su Anexo III, abarcando así a la Empresa tomada por caso. En efecto, su artículo 3º cita:

"Las sociedades indicadas en el Anexo III continuarán intervenidas hasta tanto se proceda a la venta de sus paquetes accionarios que estén incluidos en los activos de las personas físicas o jurídicas cuyas quiebras se decreten conforme al régimen de los artículos precedentes y por un plazo de hasta CIENTO OCHENTA (180) días desde la fecha de sanción de la presente, el que será prorrogable por el Poder Ejecutivo a propuesta de la autoridad de aplicación cuando razones de conveniencia lo aconsejaren. La autoridad de aplicación está también facultada para disponer por sí misma el cese de la intervención. Una vez que la venta haya sido judicialmente aprobada, el interventor procederá a convocar a Asamblea General Ordinaria para designar directorio y órgano de fiscalización. Integrados éstos, cesará automáticamente la intervención de la respectiva sociedad."

En este artículo resulta destacable que, además de la prolongación aludida, la Ley admite una posibilidad de prórroga aún mayor

al señalar "... el que será prorrogable por el Poder Ejecutivo a propuesta de la autoridad de aplicación cuando razones de conveniencia lo aconsejaren...".

De la lectura de ambas normas jurídicas surgen dos aspectos esenciales en relación al factor tiempo, a saber: el primero consistente en que el plazo de duración del Proceso está taxativamente establecido. El segundo aspecto, en cambio, estriba en la perdurabilidad de dicho / plazo "cuando razones de conveniencia lo aconsejaren".

Entonces, se infiere un plazo ilimitado de la Intervención Estatal a pesar de ser sometido a revisión permanente. Ello se corrobora en los sucesivos cambios de interventores acaecidos en la Empresa: ocho reemplazos en un lapso de casi siete años lo cual indudablemente atenta, como se verá más adelante, contra la necesaria continuidad que todo proceso implica.

2.4.3.2. Poder Judicial

El Poder Judicial se constituye en otro órgano de aplicación diferente del Ministerio de Economía.

Tal situación tiene su origen en el autos judicial de abril de 1983, emanado del Juzgado en lo Comercial de la Capital Federal interviniente en este caso (8)

(8) Aquí es procedente la lectura del Autos Judicial relativo al tema en cuestión, el cual consta en el Apéndice "Marco Jurídico" en n.º. 448

el cual estaba destinado a resolver sobre la situación de las sociedades incluídas en el Anexo III de la Ley n^o 22.229 donde, como ya se dijo, afecta a la Empresa aquí seleccionada.

Algunos pasajes de los Considerandos del Autos son lo suficientemente ilustrativos del tema en cuestión:

"Y Vistos: Para resolver acerca de la situación de las sociedades incluídas en el Anexo III de la Ley n^o 22.229;

"Y Considerando:

.....
"Cabe recordar que la mencionada Ley intervino administrativamente a las referidas sociedades. El / plazo de tal intervención tuvo su última prórroga con el dictado del Decreto n^o 399 de fecha 21.2.83, publicado en el Boletín Oficial con fecha 7.5.83.

Ahora bien, teniendo en cuenta que dicha prórroga venció el 30 de marzo del corriente año, sin que el Poder Ejecutivo Nacional hasta la fecha hubiera comunicado o publicado en el Boletín Oficial su renovación, nos encontramos ante una situación anónima la equivalente a un supuesto de vacancia de los órganos de administración y representación legal de las mismas, pues siguen dirigidas de facto por los delegados designados por el Síndico Oficial."

.....
"...y el Poder Ejecutivo no ha prorrogado la vigencia de la intervención administrativa dispuesta por la Ley 22.229..."
.....

"En orden a ello, como se trata en el caso de las sociedades incluidas en el Anexo III de la Ley n° 22.229, de sociedades comerciales con personalidad jurídica distinta de la de los socios (Art. 2º - Ley 19.550), habiendo caducado de pleno derecho el plazo de intervención de la aludida Ley 22.229, / hasta tanto sean resueltos en forma definitiva los respectivos incidentes de reposición de los autos de quiebra, que están en plena tramitación, corresponde que el suscripto arbitre, en ejercicio de / las facultades instructorias que le acuerda el art. 18 y art. 297 de la Ley 19.551 y como director del proceso, las medidas conducentes y necesarias a / fin de preservar el patrimonio de tales sociedades!"

.....

"Por todo ello, hasta tanto se decida en definitiva sobre la procedencia o no de las quiebras decretadas (...) es que corresponde designar administradores judiciales en reemplazo de los interventores delegados, cuya intervención caducó ipso iure al / vencer el plazo de la Ley 22.229."

.....

"En consecuencia, Resuelvo:

1º: No hacer lugar a la pretensión articulada en / el escrito en despacho y en consecuencia, al encontrarse vencida la vigencia de la Ley 22.229, decrete la Intervención Judicial..."

Por consiguiente, al no prorrogarse el plazo de intervención por parte del Poder Ejecutivo, ello hace que aparezca el Poder Judicial en su reemplazo, en carácter de nueva autoridad de aplicación ajena al marco de las Leyes 22.229 y 22.334 arriba citadas.

Igualmente que en el punto 2.4.3.1. relativo al Ministerio de Economía, aquí también cabe considerarse los objetivos y medios disponibles relativos al Poder Judicial en la convicción de alcanzar un mayor grado de comparación entre ambos órganos.

I. Sus objetivos

Del apartado II. tercer párrafo de los Considerandos, surgen los objetivos de la Intervención Judicial.

En dicho párrafo se expresa lo siguiente:

.....

"En orden a ello, como se trata, en el caso de las sociedades incluidas en el Anexo III de la Ley nº 22.229, de sociedades comerciales con personalidad jurídica distinta de la de sus socios (art. 2º Ley 19.550), habiendo caducado de pleno derecho el plazo de intervención de la aludida Ley 22.229, hasta tanto sean resueltos en forma definitiva los respectivos incidentes de reposición de los autos de quiebra, que están en plena tramitación, corresponde que el suscripto arbitre, en ejercicio de las facultades instructorias que le acuerda el art. 18 y art. 297 de la Ley 19.551 y como director del / proceso, las medidas conducentes y necesarias a / fin de preservar el patrimonio de tales sociedades."

Queda claro entonces, que el principal objetivo consiste en la preservación del patrimonio societario de las empresas incluidas en el Anexo III de dicha Ley.

Y para ello, el Poder Judicial adoptará / las "medidas conducentes y necesarias" según versa en la última parte del citado párrafo.

Ahora bien, para llevar a cabo el objetivo enunciado, se designan administradores judiciales, los cuales reemplazan a aquellos interventores originalmente nombrados en el seno del Ministerio de Economía.

Lo dicho se desprende de la lectura del Autos Judicial en cuestión, que en sus partes pertinentes señala:

Undécimo párrafo del apartado III.:

.....
"... es que corresponde designar administradores judiciales en reemplazo de los interventores delegados cuya intervención caducó ipso iure al vencer el plazo de la ley 22.229."

Mientras que en la Resolución respectiva consta:

- * "12: ..., decretase la intervención judicial de las siguientes sociedades: ..."

- * "40: Líbrense mandamiento de posesión en el cargo con expresa habilitación de día y hora inhábil y bajo el régimen de la Ley 22.172 para el caso de sociedades con establecimiento en extraña jurisdicción."

Finalmente, en el punto 6^o de dicha Resolución quedan especificados los pasos a seguir en lo inmediato por los administradores judiciales, al decir:

"62: Dentro de los quince días de la toma de posesión los señores interventores judiciales, procederán previa intervención de los libros de comercio por el Actuario, a acompañar un informe económico financiero de las empresas, previa auditoría

contable y bancaria, debiendo comunicar cualquier supuesto de irregularidad administrativa que observen."

Por consiguiente, resulta indubitable la Resolución Judicial respecto de los objetivos que persigue, los cuales están destinados primordialmente al mantenimiento del capital empresario.

II. Medios disponibles

En función del objetivo planteado el Poder Judicial designa sus administradores judiciales quienes son, en definitiva, los ejecutores de las medidas cautelares correspondientes. Así surge del último párrafo de los Considerandos, donde se indica lo que sigue:

Décimo segundo y último párrafo:

.....

"Va de suyo que estas intervenciones judiciales que aquí se disponen, por constituir medidas cautelares, deberán ser limitada en el tiempo ya que su suerte se halla ligada a lo que en definitiva se resuelva en los incidentes de reposición del auto de quiebra."

De la misma forma que se encaró el tema en cuestión en el ámbito del Ministerio de / Economía -punto 2.4.3.1. ap. II.- aquí se aplica un similar tratamiento con el fin de comparar los medios disponibles de ambos organismos.

Por lo tanto, se tiene:

a) Gestión empresarial:

Los puntos 6º, 7º, 8º y 9º de la Resolución Judicial citada se refieren sobre este aspecto.

No obstante, cada uno tiene un enfoque diferente de los otros tres, no guardando entre ellos relación alguna.

Efectivamente, el punto 6º señala:

"6º: Dentro de los quince días de la toma de posesión los señores interventores judiciales, procederán previa intervención de los libros de comercio por el Actuario, a acompañar un informe económico financiero de las empresas, previa auditoría contable y bancaria, debiendo comunicar cualquier supuesto de irregularidad administrativa que observen."

En este ítem se habla de una tarea específica y por única vez, consistente en un diagnóstico económico financiero de las empresas intervenidas, la cual debe desarrollarse en un plazo perentorio.

El punto 7º en cambio, menciona lo siguiente:

"7º: Posteriormente, en forma mensual, producirán un informe y rendición de cuentas en la misma forma que se exige a la Sindicatura Oficial respecto de las sociedades fallidas."

Aquí se indica claramente la frecuencia mensual de la labor encomendada a los / interventores judiciales.

Además, deja entrever por un lado una cierta continuidad en la misma y por otro

en que la tarea se restringe a una mera / rendición de cuentas más que a una gestión empresarial propiamente dicha.

A su vez, el punto 8º indica:

"8º: Se encomienda a la Sindicatura Oficial el control de las gestiones de los señores administradores judiciales, a través de auditorías trimestrales."

Con ello se procura ejercer un control de los propios administradores judiciales de parte de otro órgano ajeno a la esfera judicial.

Por último, el punto 9º dice:

"9º: Se hace saber a los señores interventores judiciales que todo acto de disposición como extraordinario de administración que exceda el giro normal de cada empresa deberá ser autorizado por el Juzgado previa vista al Síndico Oficial."

Y en este punto es donde con más claridad se advierten los límites impuestos a los interventores judiciales designados.

Entonces, exceptuando el primero que se refiere a un tema puntual y de carácter extraordinario, los restantes puntos acotan de una u otra manera la gestión empresarial otorgada inicialmente.

b) Asignación de recursos:

En relación al tema el Autos citado no se expide en ninguno de sus puntos.

Deja implícito que la remuneración de los administradores judiciales designados queda reglada por la legislación existente en la materia, mientras que guarda absoluto / silencio por la consecución de los fondos necesarios para el normal desarrollo de la gestión encomendada.

Es evidente que el mutismo apuntado denota la existencia de una Intervención Judicial con recursos escasos que limitan su capacidad de acción circunscribiéndola entonces al logro del objetivo trazado, es decir, solamente a preservar el patrimonio de las "empresas intervenidas" conforme a lo observado en el punto 2.4.3.2. ap. I. anterior.

c) Disponibilidad de bienes:

Sobre esta cuestión el Autos aludido condiciona el tema a ciertos actos jurídicos futuros.

Precisamente, en el tercer párrafo del apartado II de sus Considerandos, citado oportunamente en el punto 2.4.3.2. ap.I., se destacan las siguientes partes:

.....
"..., en el caso de las sociedades incluídas en el Anexo III(...)hasta tanto sean resueltos en forma definitiva los respectivos incidentes de reposición de los autos de quiebra, que están en plena tramitación,..." "

Más adelante, en el cuarto párrafo del apartado III., se menciona lo siguiente:

.....

*"Respecto a las sociedades del primer grupo, no ca
be duda que hasta tanto se resuelva en definitiva
sobre la situación de la quiebra decretada, deben
permanecer bajo control jurisdiccional."*

También la primera parte del párrafo undé
cimo de dicho apartado señala al respecto:

.....
*"Por todo ello, hasta tanto se decida en definitiva
sobre la procedencia o no de las quiebras decreta-
das, de conformidad con lo normado por los arts.18
y 267 de la Ley 19.551 (...) que se aplican a fal-
ta de una norma especial con el fin de mantener /
tangible los activos,...".*

Por último, el párrafo siguiente deja cla
ramente establecido el límite temporal que
lleva imbuído el proceso de intervención
bajo análisis.

Extractando ciertas partes del mismo, se
tiene:

.....
*"... estas intervenciones judiciales que aquí se
disponen, (...) deberán ser limitada en el tiem-
po..."*

Por consiguiente, la disponibilidad de /
bienes como elemento de gestión resulta
prácticamente nula al quedar supeditada ex
clusivamente a actos jurídicos complejos y
de realización futura.

d) Dotación:

En materia de dotación, el Autos citado si
gue la línea expuesta en los items a), b),

y c) precedentes.

En efecto, la faz resolutive menciona en sus puntos 4º y 5º lo siguiente:

"4º: Librese mandamiento de posesión en el cargo con expresa habilitación de día y hora inhábil y bajo el régimen de la Ley 22.172 para el caso de sociedades con esblecimiento en extraña jurisdicción."

"5º: Designanse inventariadores de los bienes integrantes de los respectivos activos a los Bancos de la Nación Argentina, Nacional de Desarrollo e Hipotecario Nacional, según sean las distintas explotaciones comerciales, a cuyo fin notifíquese."

O sea, el primero de ellos está referido exclusivamente a los interventores judiciales designados. El segundo punto, en cambio, incluye personal perteneciente a tres Bancos oficiales, pero sólo para desarrollar una tarea específica como lo es la toma de inventario de bienes.

Por último, en una ampliación del Autos / aludido, se incluyen al Proceso de Intervención Judicial a aquellos ex-interventores delegados según la Ley nº 22.229. No obstante, dichas incorporaciones están condicionadas a la finalización de tareas puntuales y de carácter extraordinario. Así, el Autos ampliatorio señala en su primera parte:

"Buenos Aires, abril 21 de 1983.

Ampliando el auto que antecede se hace saber a los ex-interventores delegados (Ley 22.229) que deberán mantenerse en funciones colaborando con los interventores judiciales hasta tanto se practiquen los inventarios ordenados en dicha resolución..."

Los párrafos considerados permiten aseverarar que la dotación se restringe solamente a los interventores judiciales designados, mientras que las incorporaciones requeridas se ciñen a una transitoriedad dada por ciertas labores específicas.

e) El factor tiempo:

Sobre este asunto, conviene reiterar el último párrafo de los Considerandos, donde dice:

.....

"Va de suyo que estas intervenciones judiciales que aquí se disponen, por constituir medidas cautelares, deberán ser limitada en el tiempo ya que su suerte se halla ligada a lo que en definitiva se resuelva en los incidentes de reposición del auto de quiebra."

Entonces, el carácter de medida cautelar genera de por sí una suerte de incertidumbre acerca de la duración de la Intervención Judicial.

Ello indudablemente actúa en desmedro del Proceso toda vez que en el mismo se decidiere se iniciar v.gr., proyectos ambiciosos de largo plazo que impliquen desarrollarse / paulatinamente y por etapas.

2.5. Resumen

Recapitulando lo hasta aquí expuesto, puede / apreciarse un primer elemento, la Industria Vitivinícola Argentina, con raíces de tipo familiar y origen foráneo. Que además demuestra preponderancia en el mercado productor mundial y guarda una auténtica potencialidad, la cual se manifiesta tanto en la cantidad como en la calidad de su materia prima.

También se advierte como segundo elemento en / juego, a una empresa cuyo origen acusa, en la misma forma, un fuerte arraigo familiar.(9) Asimismo, apunta hacia una evolución notable a través de su marca pionera en el mercado vitivinícola.

Finalmente, aparece el tercer elemento que es el Estado Interventor con orígenes diametralmente opuestos a los dos primeros.

Este se expresa a través de sus organismos de aplicación y cuenta con una legislación que le otorga el Poder necesario para su desenvolvimiento.

Ahora bien, una vez planteados los elementos en juego y analizadas sus características individuales, sólo cabe reflexionar sobre las relaciones dadas entre ellos y sus consecuencias.

Los dos primeros elementos: Empresa e Industria Vitivinícola, se relacionan en forma binaria, dando nacimiento a cierta influencia mutua en especial cuando la Empresa adopta una posición

(9) MARTINEZ NOGUEIRA, R.: "Empresas Familiares-Análisis Organizacional y Social", Buenos Aires, Macchi, 1984, pág. 9.

líder dentro del mercado.

La Intervención Estatal, en cambio, recae con mayor incidencia en la Empresa elegida que en la Industria, no obstante demostrar una fuerte influencia ejercida también en ésta.

Por consiguiente, se hace necesario separar tres relaciones que por otro lado son bastante diferentes entre sí: una, consistente en el vínculo Industria y Empresa con características de retroalimentación entre sus componentes; otra relación se integra con la Intervención Estatal y la Empresa donde la ascendencia va desde aquélla hacia ésta unidireccionalmente; y una tercera relación que incluye a la Industria y a la Intervención Estatal donde la primera se ve afectada, principalmente, por el método regulatorio empleado por el Estado.

Concluyendo, puede aseverarse que la empresa recibe influjos de los otros dos elementos en juego, aunque no contribuye de igual manera con ambos, es decir, se relaciona más directamente con la Industria Vitivinícola que integra que con el Estado que la interviene.

Por otra parte, la Intervención Estatal resulta ser el elemento influyente por excelencia de los otros dos y ello viene dado a través de las normas legislativas que le otorgan un Poder verdaderamente "adscripto". Sin embargo, debido a cierta incompatibilidad entre los objetivos propuestos en las leyes y los medios disponibles, la Intervención Estatal no denota una auténtica integración con los restantes elementos en juego.

Cuadro 2.1

BALANCE OFERTA-DEMANDA (recursos-emplos) DE VINOS Y PRODUCTOS VINICOLAS POR PAISES

1.977

Unid.: miles hl.

PAISES Y GRUPOS DE PAISES	R E C U R S O S				E M P L E O S				S A L D O de COMERC. EXTER.	
	Dismin. de stock	Producción	Importac.	Total	Consumo	Transfor.	Exportac.	Aumento de stock	Exportac. netas	Importac. netas
Alemania Federal		10.388	8.194	18.582	14.390	602	1.165	2.425		7.029
Bélgica	11	4	1.805	1.820	1.647	15	158			1.647
Dinamarca			613	613	597		16			597
Francia	7.606	52.345	6.400	66.351	53.572	4.497	8.282		1.882	
Irlanda			95	95	84	11				95
Italia	2.200	64.072	238	66.510	52.538	2.004	11.968		11.730	
Luxemburgo	3	155	82	240	158	10	72			10
Países Bajos	13	10	1.579	1.602	1.512	74	16			1.563
Reino Unido			3.642	3.642	3.438		146	58		3.496
TOTAL C.E.E.	9.833	126.974	22.648	159.455	127.936	7.213	21.823	2.483		825
Alemania (R.D.A.)		16	1.334	1.350	1.350					1.334
Bulgaria	1.035	2.864	324	4.223	1.750		2.473		2.149	
Hungría	1.409	5.770		7.179	3.719	1.360	2.100		2.100	
Polonia			1.400	1.400	1.400					1.400
Rumania		8.750	1	8.751	6.400	1.092	759	500	758	
Checoslovaquia		1.528	388	1.916	1.874		17	25		371
U.R.S.S.		31.865	6.120	38.860	34.141	3.719	120			6.000
TOTAL PAISES	2.444	50.788	9.567	63.679	50.634	6.179	5.469	525		4.098
España	8.000	22.590	23	30.613	23.149	1.923	5.541		5.518	
Portugal	4.300	6.908	14	11.222	8.500	1.038	1.684		1.670	
TOTAL PENINSULA IBERICA	12.300	29.498	37	41.835	31.649	2.961	7.225		7.188	

BALANCE OFERTA-DEMANDA (Recursos - Empleos) de VINOS Y PRODUCTOS VINICOLAS - 1.977

Unid.: Miles de Hl.

PAISES Y GRUPOS DE PAISES	RECURSOS				EMPLEOS				SALDO COMERC. EXT.	
	Disminuc. de stock	Producción	Importación	Total	Consumo	Transform.	Exportac.	Aumento de stock	Exportac. netas	Importac. netas
Albania		200		200	66		134		134	
Chipre		770		770	48	63	359	300	359	
Grecia		5.183	3	5.186	3.563	265	1.110	248	1.107	
Irán		5		5	5					
Israel		360		360	146	166	48		48	
Jordania		15		15	5	10				
Malta		30	22	52		21	31		9	
Líbano		40		40	40					
Turquía		350		350	165	154	31		31	
Yugoslavia	901	6.279	44	7.242	6.240	200	802		758	
TOTAL PAISES MEDIO ORIENTE	901	13.250	69	14.220	10.278	879	2.515	548	2.446	
Austria		2.594	297	2.891	2.714	5	172		125	
Finlandia	85		125	210	210				125	
Noruega			138	138	135	1		2		138
Suecia	58		806	864	793	71			806	
Suiza		1.301	1.885	3.186	2.793	223	7	163		1.878
TOTAL DE PAISES EUROPEOS Y ESCANDINAVOS	143	3.895	3.251	7.289	6.645	300	179	165		3.072
Argentina	3.541	23.220		26.761	23.158	3.111	492		492	
Bolivia		2		2	2					
Brasil	468	2.641	52	3.161	3.009	152				52
Chile		6.126	42	6.168	5.230	814	95	29	53	
México	321	120	29	470	120	300	50		21	
Perú	70	90		160	160					
TOTAL AM. LATINA	4.725	32.649	123	37.497	32.454	4.377	637	29	514	

BALANCE OFERTA-DEMANDA (Recursos - Empleos) de VINOS Y PRODUCTOS VINICOLAS POR PAISES - 1.977

Unid.: Miles de Hl.

PAISES Y GRUPOS DE PAISES	RECURSOS				EMPLEOS				SALDO COMERC. EXT.	
	Disminución de stock	Producción	Importación	Total	Consumo	Transform.	Exportación	Aumento de stock	Exportac. netas	Importac. netas
Africa del Sur		4.822	6	4.828	2.407	2.053	50	318	44	
Australia	76	3.830	81	3.987	1.910	2.027	50			31
Canadá		490	1.105	1.595	1.196	399				1.105
Nueva Zelanda		350		350	302	48				
U.S.A.		16.824	2.601	19.425	15.200	1.000	73	3.152		2.528
TOTAL PAISES	76	26.316	3.793	30.185	21.015	5.527	173	3.470		3.620
Argelia	1.400	2.300		3.700	84	116	3.500		3.500	
Marruecos	150	922		1.072	495	190	387		387	
Túnez	166	900		1.066	208	656	202		202	
TOTAL PAISES AFRICA NOS DEL NORTE	1.716	4.122		5.838	787	962	4.089		4.089	
OTROS PAISES	1.018	1.596	2.811		5.227		193			2.618
TOTAL MUNDIAL	33.151	289.088	42.299	364.538	286.625	28.390	42.303		7.220	

FUENTE: F.A.O. (Food and Agriculture Organization of the United Nations)

IMPORTANCIA DE LA PRODUCCION Y DEL CONSUMO DE VINO EN EL MUNDO

Unidades: millones de hl.

GRUPO DE PAISES	PRODUCCION			CONSUMO		
	Media 1.964-66	Media 1.972-74	Media 1.975-77	Media 1.964-66	Media 1.972-74	Media 1.975-77
C.E.E	135,2	143,0	139,0	128,1	127,4	130,7
Otros países de Europa Occidental (con Yugoslavia)	54,5	54,3	52,1	45,7	45,1	47,7
Países de COMECON	27,4	44,3	47,7	25,7	46,9	49,8
América del Norte	13,7	14,3	15,4	13,1	15,7	16,1
Oceanía y Africa del Sur	6,3	8,4	9,4	5,4	4,2	4,7
América Latina	27,0	32,9	34,5	25,5	28,5	30,7
Africa del Norte	17,1	9,2	7,5	2,7	0,6	0,7
Otros países	0,9	1,4	1,6	3,3	2,6	3,8
MUNDO	28,11	307,4	307,2	249,5	271,0	284,2

FUENTE: Office International de la Vigne et du Vin (O.I.V.), París
Food and Agriculture Organization of the United Nations (F.A.O.)

Cuadro 2.3

VINO: CONSUMO EFECTIVO POR HABITANTE

Unidades: Litros por año

	MEDIA 1.962-64	MEDIA 1.972-74	AÑO 1.976
MUNDO	7,2	7,1	6,0
PAISES EN DESARROLLO	1,3	1,2	1,2
América Latina	10,8	9,3	9,5
Argentina	87,3	78,7	84,6
Brasil	1,4	2,4	3,1
Chile	53,6	51,3	47,2
Uruguay	26,0	28,9	29,9
Africa	1,2	0,7	0,6
Argelia	2,0	0,6	0,5
Marruecos	2,7	1,5	1,8
Túnez	4,3	3,2	2,7
PAISES DESARROLLADOS	19,8	21,8	21,6
América del Norte	3,8	6,7	7,0
Canadá	1,8	4,2	5,1
Estados Unidos	4,0	7,0	7,2
Europa Occidental	48,8	47,8	47,6
C.E.E.	51,6	49,7	50,0
Bélgica-Luxemburgo	8,4	14,8	16,4
Francia	122,4	105,9	102,3
República Federal de Alemania	12,7	20,5	23,8
Italia	108,3	98,8	97,2
Países Bajos	2,3	7,7	10,4
Reino Unido	2,1	4,3	4,3
Otros países de Europa Occidental	42,1	43,2	41,9
Austria	25,5	37,1	33,2
Grecia	33,0	37,8	33,9
Portugal	109,2	90,2	80,0
España	62,2	63,5	63,0
Suecia	3,9	7,2	8,7
Suiza	38,4	44,8	48,0
Yugoslavia	22,4	26,0	25,5
Europa Oriental	7,3	13,1	13,1
U.R.S.S.	5,5	12,8	13,0
Bulgaria	23,1	23,5	17,5
Checoslovaquia	5,4	9,8	10,2
República Democrática de Alemania	3,9	7,0	8,7
Hungría	30,8	37,2	34,0
Rumania	25,8	27,9	28,5
Otros países desarrolla- dos	1,1	2,3	2,5
Japón	0,1	0,3	0,3
Africa del Sur	6,4	11,3	12,0
Australia	4,5	10,1	13,0

FUENTE: Food and Agriculture Organization of the United Nations (F.A.O.)

Cuadro 2.4

VITICULTURA MUNDIAL
SUPERFICIE TOTAL DE VIÑEDOS
En miles de hectáreas

AÑOS	EUROPA	MUNDO
1.959	7.387	9.551
1.960	7.566	9.752
1.961	7.579	9.899
1.962	7.614	9.950
1.963	7.625	10.060
1.964	7.587	10.007
1.965	7.559	10.004
1.966	7.520	10.004
1.967	7.480	9.948
1.968	7.487	9.904
1.969	7.372	9.793
1.970	7.265	9.701
1.971	7.157	9.670
1.972	7.178	9.740
1.973	7.209	9.964
1.974	7.293	10.170
1.975	7.335	10.236
1.976	7.478	10.343
1.977	7.309	10.224
1.978	7.295	10.200
1.979	7.264	10.171

TOTAL DE VINO

Producción en miles de hectolitros

AÑOS	EUROPA	MUNDO
1.959	184.614	243.651
1.960	185.614	240.843
1.961	194.000	258.710
1.962	219.459	275.420
1.963	788.828	248.975
1.964	222.003	278.272
1.965	225.816	283.760
1.966	215.551	272.061
1.967	223.179	281.798
1.968	221.353	278.878
1.969	218.592	272.092
1.970	246.974	300.824
1.971	223.900	287.034
1.972	224.082	279.137
1.973	290.406	354.848
1.974	269.642	341.884
1.975	248.743	316.608
1.976	252.487	323.015
1.977	222.839	289.088
1.978	229.198	292.831
1.979	298.575	368.530

FUENTE: Boletines mensuales de la Office International de la Vigne et du Vin (O.I.V.), París.

Cuadro 2.5

STOCK MUNDIAL DE VINOS

En miles de hectolitros

AÑOS	HECTOLITROS
1.961	77.284
1.962	87.342
1.963	115.026
1.964	110.839
1.965	117.998
1.966	123.838
1.967	128.445
1.968	136.518
1.969	138.348
1.970	129.643
1.971	152.670
1.972	151.563
1.973	122.470
1.974	134.052
1.975	136.082
1.976	162.611
1.977	157.189
1.978	164.282
1.979	-.-
1.980	-.-
1.981	-.-

FUENTE: Boletines mensuales de la Office International de la Vigne et du Vin (O.I.V.), París.

Cuadro 2.6

PRODUCCION Y EXPORTACION DE LOS PRINCIPALES
PAISES VITIVINICOLAS

Año 1.979 - En miles de Hls.

PAIS	PRODUCCION	EXPORTACION	PRODUCCION EXPORTACION x 100
Italia	84.337	19.979	23,68
Francia	83.543	8.541	10,22
España	50.582	6.098	12,05
Rusia	27.000	140 *	0.50
Argentina	26.950	460	1,70
EE.UU	16.800	195	1,20
Portugal	11.498	1.474	12,82
Alemania Federal	8.141	1.642	20,07
Yugoeslavia	6,742	1.100	16,32
Sud Africa	6.063 *	50	0,82
Chile	5.506	107	1,94
Grecia	5.300	1.120 *	21.13
Hungría	5.186	2.260	43,58
Australia	3.454	53	1,53
Brasil	2.850	--	--
Austria	2.773	443	15,98
Argelia	2.688	3.600	100,00
Checoslovaquia	1.442	49	3,39
Suiza	1.108	7	0.63
Marruecos	1.069	362	33,86
TOTAL MUNDIAL	368.530	52.523.	—

(*) Cifras estimadas

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

VITIVINICULTURA MUNDIAL

Indices

AÑO	Superficie total viñedos miles de Has.	INDICE	Producción total vino miles de Hls.	INDICE	STOCK MUNDIAL miles de Hls.	INDICE
1.961	9.899	99	258.710	88,9	77.284	59,6
1.962	9.950	99,6	275.420	94,6	87.342	67
1.963	10.060	100,7	248.975	85,6	115.026	88
1.964	10.007	100,1	278.272	95,6	110.839	85
1.965	10.004	100,1	283.760	97,5	117.998	90,5
1.966	10.004	100,1	272.061	93,5	123.838	95
1.967	9.948	99,6	281.798	96,8	128.445	98,5
1.968	9.904	99,1	278.878	95,8	136.518	104,7
1.969	9.793	98	272.092	93,5	138.348	106,1
1.970	9.704	97	300.824	103,4	129.643	99,4
1.971	9.670	96,8	287.034	98,6	152.670	117,1
1.972	9.710	97,5	279.137	95,9	151.563	116,2
1.973	9.964	99,7	354.848	122	122.470	93,9
1.974	10.170	101,8	341.884	117,5	134.052	102,8
1.975	10.236	102,4	316.608	108,8	136.062	104,4
1.976	10.343	103,5	323.015	111	162.611	124,7
1.977	10.224	102,3	289.088	99,3	157.189	120,5
1.978	10.200	102,1	292.831	100,6	164.282	126
	Prom. 61-78		Prom. 61-78		Prom. 61-78	
	9.990	100	290.846	100	130.344	100

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 2.8

MENDOZA - ESTADISTICA DE CULTIVOS

(Año Agrícola 1.923-24)

(Según la Dirección de Estadística de la Provincia)

FRUTALES	HECTAREAS CULTIVADAS	OTROS CULTIVOS	HECTAREAS CULTIVADAS
Viñedos	75.906	Alfalfa	117.589
Durazneros	4.003	Maíz	28.098
Perales	480	Trigo	5.066
Nogales	384	Lino	588
Manzanos	366	Avena	3.503
Cerezos	310	Cebada	5.250
Ciruelos	680	Papas	10.203
Higuera	169	Porotos	1.166
Olivos	713	Cebollas	440
Otros frutales	658	Varios	3.529

TOTAL MENDOZA: 259.101 hectáreas

SAN JUAN - ESTADISTICA DE CULTIVOS

(Según censo de la Defensa Agrícola 1.924)

FRUTALES	HECTAREAS CULTIVADAS
Viñedos	28.197
Frutales	2.000
Alfalfa	30.000
Trigo	4.200
Maíz	6.500
Cebada y Avena	4.150
Papas	1.000
Cebollas	600
Otros	3.000

TOTAL SAN JUAN: 79.647 hectáreas

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 2.9

ESTADÍSTICA VITIVINICOLA - MENDOZA

Años 1.895 - 1.960

AÑOS	VINEDOS (has.)	AÑOS	VINEDOS (has.)
1.895	13.500	1.928	82.100
1.896	14.200	1.929	83.700
1.897	15.000	1.930	85.400
1.898	15.800	1.931	87.100
1.899	16.600	1.932	88.900
1.900	17.500	1.933	90.600
1.901	18.400	1.934	92.500
1.902	19.400	1.935	94.300
1.903	20.400	1.936	96.200
1.904	21.500	1.937	98.100
1.905	22.700	1.938	100.100
1.906	23.900	1.939	103.600
1.907	25.200	1.940	107.200
1.908	30.200	1.941	110.900
1.909	36.200	1.942	114.800
1.910	43.400	1.943	118.800
1.911	52.100	1.944	123.000
1.912	53.100	1.945	127.300
1.913	54.100	1.946	131.800
1.914	55.200	1.947	136.400
1.915	56.913	1.948	141.200
1.916	59.605	1.949	146.100
1.917	68.554	1.950	151.200
1.918	69.360	1.951	156.500
1.919	70.584	1.952	162.000
1.920	71.649	1.953	167.700
1.921	72.546	1.954	173.500
1.922	73.085	1.955	179.600
1.923	73.098	1.956	185.900
1.924	75.906	1.957	192.400
1.925	77.400	1.958	199.100
1.926	78.900	1.959	206.100
1.927	80.500	1.960	213.300

Nota: Por el período 1.915-1.924 - FUENTE: Dirección de Estadística de la Provincia de Mendoza.

Por los períodos 1.895-1.914 y 1.925-1.960 - FUENTE: Elaboración propia sobre la base de los datos aportados en el trabajo titulado "Análisis Estadístico, Evolución y Perspectivas de la Vitivinicultura Argentina" (Instituto de Economía Agraria - Facultad de Ciencias Agrarias - Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, diciembre de 1.981), según el siguiente detalle:

Años 1.895-1.907 inclusive: Crecimiento Anual Promedio: 5,6%

Años 1.908-1.911 inclusive: Crecimiento Anual Promedio: 20,0%

Años 1.925-1.938 inclusive: Crecimiento Anual Promedio: 2,0%

Años 1.939-1.960 inclusive: Crecimiento Anual Promedio: 3,5%

Cuadro 2.10

SUPERFICIE IMPLANTADA CON VID EN EL PAIS (en Has.)

1.936 - 1.986

AÑO	SUP. HAS.
1.936	149.815
1.937	150.605
1.938	151.395
1.939	152.185
1.940	152.976
1.941	153.766
1.942	154.556
1.943	155.347
1.944	156.137
1.945	156.927
1.946	160.543
1.947	164.159
1.948	167.775
1.949	171.394
1.950	175.013
1.951	180.018
1.952	187.687
1.953	193.701
1.954	201.048
1.955	210.258
1.956	216.367
1.957	222.228
1.958	228.231
1.959	234.778
1.960	242.524
1.961	253.782
1.962	259.783
1.963	265.357
1.964	271.009
1.965	276.052
1.966	281.372
1.967	287.766
1.968 *	294.165
1.969	295.995
1.970	297.830
1.971	299.664
1.972	309.729
1.973	319.793
1.974	329.858
1.975	345.727
1.976	347.896
1.977	350.680
1.978	333.518
1.979 **	316.355
1.980	319.631
1.981	321.904
1.982	324.407
1.983	321.975
1.984	305.981
1.985	294.821
1.986	283.673

* III Censo

** IV Censo

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 2.11

EVOLUCION PORCENTUAL DE LA SUPERFICIE Y PRODUCCION VINICOLA EN LA PROVINCIA DE MENDOZA

SUPERFICIE	1912	1924	1936	1947	1952	1958	1961	1971	1974	1975	1976	1977	1978
Centro Norte	42,6	33,4	29,5	29,6	25,1	21,8	10,0	18,1	17,6	17,3	17,3	17,2	17,3
Sur (G.A.-S.R.)	12,6	16,5	19,1	17,2	21,8	24,8	26,7	26,3	26,3	25,9	25,7	25,6	25,6
Este (J.-R.-SM)	21,0	27,8	28,3	28,6	29,9	30,0	30,0	31,8	31,8	32,5	32,4	32,6	32,6
PRODUCCION													
CN (Luján-Maipú)	49,5	35,8	21,7	23,1	23,9	23,8	22,1	20,3	21,3	21,6	20,0	21,0	24,53
Sur (G.A.-S.R.)	5,0	8,7	6,7	19,06	19,7	15,6	20,2	25,5	18,1	13,9	19,3	18,2	13,02
Este (J.-R.-SM)	17,6	22,3	12,1	27,37	33,4	32,8	34,4	34,1	37,9	36,4	37,0	37,5	38,67

Nota: Centro Norte: Luján - Maipú
 Sur : General Alvear - San Rafael
 Este : Junín - Rivadavia - San Martín

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 2.12

INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA

El aparato productivo -representado sintéticamente por la superficie plantada con vid, la producción de uva y la capacidad de vasija- tuvo un crecimiento sostenido.

Período	Superficie plantada con vid		Producción de uva		Capacidad de vasija	
	Crecimien- to respecto decenio in- mediato an- terior %	Crecimien- to medio acumulati- vo anual %	Crecimien- to respecto decenio in- mediato an- terior %	Crecimien- to medio acumulati- vo anual %	Crecimien- to respec- to dece- nio inme- diato an- terior %	Crecimien- to medio acumulati- vo anual %
1.950-60	28	2,1	42	3,0	48	3,34
1.960-70	33	2,4	44	3,1	47	3,26
1.970-80	16	1,25	17	1,35	45	3,15

Los tres indicadores de la capacidad productiva han crecido a ritmo bastante más alto que el de la población del país -principal destinatario de la elaboración vinícola-.

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 2.13

INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA

Tomando como base el decenio 1.940-49 = 100, la situación en 1.975-79 es la siguiente:

	Indice	% Incremento
Superficie plantada con vid	204	104
Producción de uva	253	153
Capacidad de vasija	353	253
Población del país	173	73

Quiere decir que mientras la población creció solo un 73% la superficie con vid se duplicó, la producción de uva aumentó 1,5 veces y la capacidad de vasija 2,5 veces.

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 2.14

CAPACIDAD DE VASIJA

Si se supone que la situación de la década 1.940-49 fue de equilibrio en la relación capacidad de vasija-elaboración anual, y se llama a esa situación Índice 100, esto es lo que ocurre en los quinquenios siguientes:

Período	Capacidad de vasija Elaboración anual
1.950-54	105
1.955-59	103
1.960-64	97
1.965-69	105
1.970-74	117
1.975-79	124
1.980	141

O sea, que en 1.980 existe un 41% más de capacidad de vasija que la disponible en 1.940-49, ambas medidas en relación con la capacidad efectivamente utilizada por la elaboración anual.

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 2.15

CAPACIDAD DE VASIJA

Esto se corresponde con otro indicador: el que relaciona el consumo anual de vinos con la elaboración anual. Mientras más alto sea el índice de consumo/elaboración, menor será el requerimiento de capacidad de vasija, porque los stocks serán más bajos. Y a la inversa: mientras menos vinos se consuma de una elaboración anual, mayores serán los requerimientos de vasija para el siguiente año.

Confrontando ambos cocientes, se prueba: el de capacidad de vasija/elaboración anual y consumo/elaboración anual.

En el período 1.940-80 ocurrió lo siguiente:

Período	Capacidad/elaboración		Consumo/elaboración	
	Cociente	Índice	Cociente	Índice
1.940-49	<u>1,97</u>	<u>100</u>	<u>0,967</u>	<u>100</u>
50-54	2,06	105	0,905	94
55-59	2,03	103	0,887	92
60-64	1,92	97	0,940	97
65-69	2,06	105	0,957	98
70-74	2,30	117	0,899	93
75-79	2,45	124	0,919	95
80	2,77	141	0,901	93

La relación para el período base es de 1,97 Hl de vasija disponible por cada Hl elaborado. En 1.970-74 llega a 2,30 Hl, en 1.975-79 a 2,45 Hl. y en 1.980 a 2,77 Hl.

Y en esto tiene que ver la relación de consumo/elaboración. En el período base se consumió el 96,7% de la elaboración anual, mientras que en 1.970-74, sólo se consumió el 89,9%, en 1.975-79, el 91,9% y en 1.980, el 90,1%. Estos excedentes anuales sumados a las cosechas, son los que obligan a la construcción acelerada de vasija en los últimos 15 años.

Cuadro 2.16

ELABORACION Y CONSUMO DE VINO

En el cuadro se muestra la evolución de la elaboración y el consumo de vino a lo largo del período 1.940-1.980.

Los datos son estos:

Período	Indices							
	Elaboración		Consumo		Población		Consumo per cápita	
1.940-49	Tasa 100 incremento anual		Tasa 100 incremen. anual		Tasa 100 incremen. anual		Tasa 100 incremen. anual	
50-54	129	4	121	2,2	113	1,8	107	0,4
55-59	158	4	145	4	124	1,9	117	1,8
60-64	203	5	198	6,5	136	1,9	146	4,6
65-69	230	2,5	226	2,5	147	1,6	154	1,1
70-74	241	1	224	-0,2	159	1,6	141	-1,6
75-79	262	2	249	2	173	1,7	144	-0,4
80	259	-1	241	-3	182	1,7	133	-1,6

Respecto al período base 1.940-49, en el último quinquenio analizado (1.975-79) ocurría lo siguiente:

% de incremento	
Elaboración de vino	162
Consumo de vino	149
Población	73
Consumo per cápita	44

Cuadro 2.17

RELACION HISTORICA ENTRE PRECIO DE LA UVA
Y PRECIOS DEL VINO

Siendo 100 la relación precio vino traslado/precio uva y precio vino consumidor/precio uva, para el período base, esto es lo que ha pasado en los quinquenios siguientes:

Período	<u>Precio vino traslado</u> precio de la uva		<u>Precio vino consumidor</u> precio de la uva	
	Cociente	Indice	Cociente	Indice
1.940-49	<u>1,74</u>	<u>100</u>	<u>4,00</u>	<u>100</u>
50-54	1,63	94	4,21	105
55-59	1,39	80	2,25	56
60-64	1,55	89	2,85	71
65-69	1,51	87	3,21	80
70-74	1,43	82	2,33	58
75-79	1,55	89	3,46	87
80	1,68	97	4,34	108
81	1,51	87	7,35	184

Para el período base, el precio del Hl. de vino de traslado significó 1,74 veces el precio de un quintal de uva. Esa relación nunca más se logró en los 32 años siguientes. La relación precio vino traslado/precio de la uva, se mantuvo sin embargo en porcentajes no muy distantes del 100 de la década 1.940-49. En promedio, significa un 88% de ese valor.

En cambio, el precio del vino al consumidor que representó 4 veces el precio de la uva en la década del 40, ha tenido bruscos cambios. La relación entre ambos, bajó hasta un 56% de aquel valor en 1.955-59 o 58% en 1.970-74; pero fue un 8% más alto en 1.980.

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 2.18

PRECIO AL CONSUMIDOR Y CONSUMO PER CAPITA

Período	Precio al consumidor		Consumo per cápita	
	Índice	Variac. resp. período ant.	Índice	Variac. resp. período ant.
1.940-49	<u>100</u>	-	<u>100</u>	-
50-54	101	+1	107	+7
55-59	98	-3	117	+9
60-64	65	-34	146	+25
65-69	66	+1,5	154	+5
70-74	88	+33	141	-8
75-79	62	-30	144	+2
80	68	+10	133	-8

En general, a un aumento de consumo per cápita, correspondió una disminución en el precio al consumidor y viceversa.

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

EVOLUCION DE LA VITIVINICULTURA - PERIODO 1.940 - 1.980 - PROMEDIOS ANUALES

PERIODOS	Superficie plantada (miles Ha.)	Producción uva (mill. qq)	Elaboración vino (mill nes de Hl.)	Consumo de vino (mill nes de Hl.)	Capacidad de vasija (mill nes de Hl.)	Precio de uva (1) (miles \$qq)	Precio del vino (1)		Población (Mill. de Hab.)
							traslado	consumidor	
							Miles \$/Hl.		
Base: 1.940-49	154,4	12,65	9,0	8,7	17,75	72,05	125,7	288,05	15,2
1.940-44	154,6	12,0	8,5	7,9	16,7	51,7	95,7	274,2	14,6
45-49	164,2	13,3	9,5	9,5	18,8	92,4	155,7	301,9	15,8
50-54	187,6	16,4	11,6	10,5	23,9	69,2	112,6	291,6	17,2
55-59	222,2	19,3	14,2	12,6	28,8	126,0	175,0	283,7	18,8
60-64	258,6	24,1	18,3	17,2	35,2	65,2	100,8	185,8	20,6
65-69	287,0	27,5	20,7	19,7	42,6	59,3	89,8	190,5	22,4
70-74	309,5	28,4	21,7	19,5	49,9	108,8	155,5	253,8	24,2
75-79	324,9	32,0	23,6	21,7	57,8	52,0	80,8	180,0	26,3
80	316,4	30,9	23,3	21,0	64,5	44,8	75,4	194,5	27,6
Marzo / 1.981						25,3	38,2	186,0	

(1) Expresados en \$ de 1.980

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Estadística Vitivinícola; Consejo Federal de Inversiones (C.F.I.) "La demanda final por vino"; INDEC, estimación de población.

Cuadro 2.20

EVOLUCION DE LA VITIVINICULTURA EN LA REPUBLICA ARGENTINA - PERIODO 1.940-1.980

INDICES - BASE 1.940-49 = 100

PERIODOS	Superficie plantada	Producción de uva	Elaboración de vino	Consumo de vino	Capacidad de vasija	Precio de la uva	Precio del vino		Población
							Traslado	Consumo	
BASE: 1.940-49	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1.940-44	97	95	94	91	94	72	76	95	96
45-49	103	105	106	109	106	128	124	105	104
50-54	118	130	129	121	135	96	90	101	113
55-59	139	153	158	145	162	175	139	98	124
60-64	162	191	203	198	198	90	80	65	136
65-69	180	217	230	226	240	82	71	66	147
70-74	194	225	241	224	281	151	124	88	159
75-79	204	253	262	249	353	72	64	62	173
80	198	244	259	241	363	62	60	68	182
marzo 81						35	30	65	

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura
 INDEC; Estimación de población
 Consejo Federal de Inversiones (C.F.I.) "La demanda final por vino"

ALGUNAS RELACIONES SIGNIFICATIVAS DE LA EVOLUCION VITIVINICOLA ARGENTINA

Períodos	UVA		Indice Ing. Brutos viñate- ro (1)	RELACIONES				Precio traslado		Precio consumo		Consumo per cápita		Precio consumo	
	Prod. Ha. q/q	Indice		Consumo elaboración		Capacidad vasi- ja elaboración		Precio de uva		Precio traslado		Consumo per cápita		Precio de uva	
			Cociente	Indice	Cociente	Indice	Cociente	Indice	Cociente	Indice	Cociente	Indice	1/año	Indice	Cociente
Base: 1.940-49	79,4	100	100	0,967	100	1,97	100	1,74	100	2,37	100	57,1	100	4,00	100
40-44	77,6	98	71	0,929	96	1,96	99	1,87	107	2,87	126	54,1	95	5,30	132
45-49	81,0	102	131	1,00	103	1,98	101	1,69	97	1,94	85	60,1	105	3,27	82
50-54	87,4	110	106	0,905	94	2,06	105	1,63	94	2,59	114	61,0	107	4,21	105
55-59	86,9	109	191	0,887	92	2,03	103	1,39	80	1,62	71	67,0	117	2,25	56
60-64	93,2	117	105	0,940	97	1,92	97	1,55	89	1,84	81	83,5	146	2,85	71
65-69	95,8	121	99	0,952	98	2,06	105	1,51	87	2,12	93	87,9	154	3,21	80
70-74	91,8	116	175	0,899	93	2,30	117	1,43	82	1,63	72	80,6	141	2,33	58
75-79	98,5	124	89	0,919	95	2,45	124	1,55	89	2,23	98	82,5	144	3,46	87
80	97,7	123	76	0,901	93	2,77	141	1,68	97	2,58	114	76,1	133	4,34	108
81								1,51	87	4,87	215			7,35	184

(1) Índice Producción por Ha. (productividad) por índice de precio de la uva.

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE LA UVA, VINO DE TRASLADO Y VINO AL CONSUMIDOR

AÑOS	Precio uva vinificar (\$ el q.)	Precio vino traslado (\$ el Hl.) (en \$ m/n)	Precio vino consumidor (\$ el Hl.)	Indice para inflatar	Precios medios inflactados		
					uva	vino traslado	vino consumidor
					(en \$ de 1.980)		
<u>1.940-44</u>					<u>51.737</u>	<u>95.744</u>	<u>274.181</u>
1.940	6,05	12,13	39	684.496	41.412	83.029	266.953
41	6,68	13,47	39	659.144	44.031	88.787	257.066
42	11,81	18.34	43	613.686	72.476	112.550	263.885
43	8,72	14,50	47	613.686	53.515	88.984	288.432
44	7,70	17,17	48	613.686	47.254	105.370	294.569
<u>1.945-49</u>					<u>92.409</u>	<u>155.660</u>	<u>301.901</u>
1.945	15,82	33.01	65	508.482	80.442	168.359	330.514
46	26,83	42,19	79	434.070	116.461	183.134	342.916
47	29,69	45,14	80	386.889	114.867	174.642	309.511
48	24,91	41,13	80	342.248	85.254	140.767	273.798
49	25,21	43,19	98	257.926	65.023	111.398	252.767
<u>1.950-54</u>					<u>69.202</u>	<u>112.590</u>	<u>291.572</u>
1.950	27,94	49,76	114	206.940	57.819	102.974	235.912
51	44,83	68,10	235	150.821	67.613	102.790	354.429
52	56,14	86,67	291	109.183	61.296	94.629	317.724
53	75,68	119,92	271	105.307	79.696	126.284	285.382
54	78,26	134,08	260	101.696	79.588	136.355	264.411
<u>1.955-59</u>					<u>126.008</u>	<u>175.032</u>	<u>283.730</u>
1.955	75,63	126,73	275	89.883	67.979	113.909	247.179
56	84,32	149,51	302	79.450	66.993	118.786	239.940
57	300,00	342,66	523	63.788	191.364	218.576	333.612
58	423,77	634,77	778	48.361	204.940	288.716	376.249
59	436,20	597,00	979	22.642	99.760	135.175	221.669
<u>1.960-64</u>					<u>65.214</u>	<u>100.793</u>	<u>185.779</u>
1.960	368,23	586,97	1.013	17.797	65.533	104.462	180.282
61	544,32	856,79	1.399	15.680	85.350	134.345	219.364
62	634,15	972,13	1.688	12.215	77.460	118.743	206.185
63	465,00	747,19	1.691	9.849	45.797	73.743	166.544
64	644,00	903,13	1.941	8.064	51.931	72.827	156.519

EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE LA UVA, VINO DE TRASLADO Y VINO AL CONSUMIDOR

(Cont.)

AÑOS	Precio uva vinificar (\$ el q.)	Precio vino traslado (\$ el Hl.) (en \$ m/n)	Precio vino consumidor (\$ el Hl.)	Indice para inflactar	Precios medios inflactados		
					uva	vino traslado	vino consumidor
<u>1.965-69</u>					<u>59.332</u>	<u>89.778</u>	<u>190.456</u>
65	1.091,00	1.736,13	3.150	6.271	68.416	108.871	197.534
66	1.896,00	2.783,10	4.718	4.692	88.963	130.587	221.376
67	1.747,00	2.230,53	5.207	3.679	64.278	82.068	191.562
68	926,00	1.960,57	5.400	3.059	28.237	59.980	165.202
69	1.589,00	2.289,50	6.000	2.943	46.766	67.382	176.586
<u>1.970-74</u>	(en \$ Ley)				<u>108.759</u>	<u>155.542</u>	<u>253.839</u>
70	17,63	32,75	71	2.590,90	45.678	84.852	183.954
71	43,56	89,98	117	1.923,30	83,779	173.059	225.026
72	96,05	143,89	228	1.213,75	116,581	174.646	276.735
73	225,44	266,92	418	757,15	170.692	202.098	316.489
74	208,44	234,68	438	609,57	127.059	143.054	266.992
<u>1.975-79</u>					<u>52.021</u>	<u>80.818</u>	<u>180.031</u>
75	279,58	340,88	851	215,56	60.266	73.480	183.442
76	995,00	1.471,75	3.781	39,64	39.442	58.340	149.879
77	2.310,51	3.565,26	9.872	13,80	31.885	49.200	136.234
78	5.938,00	17.144,66	36.700	5,21	30.937	89.324	191.207
79	48.544,00	66.541,43	119.100	2,01	97.573	133.747	239.391
1.980	44.780,00	75.401,75	194.500	1,00	<u>44.780</u>	<u>75.402</u>	<u>194.500</u>
1.981	37.803,00*	57.125,00	277.850	0,66945	25.307	38.242	186.008

(1) Compilación provisoria de operaciones de compra venta de uvas comunes de vinificar, efectuada por la Dirección de Estadística y Censos de Mendoza.

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura y Dirección de Estadística y Censos (D.E.C.), Mendoza.

Cuadro 2.23

SUPERFICIE IMPLANTADA CON VID EN MENDOZA (en Has.)

1.936 - 1.986

ANO	SUP. HAS.
1.936	100.619
1.937	90.868
1.938	83.606
1.939	86.355
1.940	89.104
1.941	91.853
1.942	94.602
1.943	97.351
1.944	100.100
1.945	106.787
1.946	105.598
1.947	108.347
1.948	113.998
1.949	117.973
1.950	121.051
1.951	125.329
1.952	131.747
1.953	136.387
1.954	141.048
1.955	148.515
1.956	153.443
1.957	157.772
1.958	162.911
1.959	167.404
1.960	172.863
1.961	180.151
1.962	184.664
1.963	188.734
1.964	192.098
1.965	194.764
1.966	199.592
1.967	204.553
1.968 *	209.515
1.969	212.323
1.970	215.131
1.971	217.939
1.972	224.825
1.973	231.711
1.974	240.305
1.975	250.154
1.976	252.150
1.977	252.748
1.978	241.836
1.979 **	230.925
1.980	232.349
1.981	233.690
1.982	234.808
1.983	232.096
1.984	217.936
1.985	208.075
1.986	199.134

* III Censo

** IV Censo

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 2.24

CANTIDAD DE VIÑEDOS Y SUPERFICIE IMPLANTADA CON VID EN EL PAIS

Distribución por provincias

1.977

PROVINCIAS	VIÑEDOS		SUPERFICIE	
	Cantidad	% s/Total	Hectáreas	% s/Total
Mendoza	32.625	53,86	252.784,3238	72,07
San Juan	13.929	22,99	63.223,2761	18,03
Río Negro	3.521	5,81	17.134,9229	4,89
La Rioja	5.450	9,00	7.679,7524	2,19
Buenos Aires	169	0,28	810,9454	0,23
Catamarca	2.923	4,83	3.479,0334	0,99
Córdoba	1.083	1,79	2.294,8833	0,66
Corrientes	1	---	1,0000	---
Chubut	2	---	5,5000	---
Entre Ríos	86	0,14	49,7157	0,01
Jujuy	30	0,05	165,5328	0,05
La Pampa	62	0,10	205,9648	0,06
Misiones	36	0,06	81,1400	0,02
Neuquén	240	0,40	593,9917	0,17
Salta	288	0,48	1.778,2268	0,51
San Luis	51	0,08	240,7523	0,07
Santa Fe	24	0,04	78,0500	0,02
Santiago del Estero	17	0,03	51,4835	0,01
Tucumán	39	0,06	57,8309	0,02
TOTAL	60.576	100,00	350.680,3258	100,00

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 2.25

SUPERFICIE IMPLANTADA CON VID EN EL PAIS
SEGUN SISTEMAS DE CONDUCCION
1.956 - 1.977(en porcentaje)

AÑOS	ESPALDERA BAJA	ESPALDERA ALTA	PARRAL	OTROS SISTEMAS
1.956	74,84	3,96	19,11	2,09
1.957	74,11	3,99	19,83	2,07
1.958	73,15	3,76	21,28	1,81
1.959	72,35	3,73	22,15	1,77
1.960	71,20	3,88	23,28	1,64
1.961	69,44	4,09	24,94	1,53
1.962	68,93	4,16	25,45	1,46
1.963	68,22	3,98	26,30	1,50
1.964	67,32	4,15	27,08	1,45
1.965	66,73	4,21	27,62	1,44
1.966	65,89	4,13	28,55	1,43
1.967	(1)	(1)	(1)	(1)
1.968	57,30	6,70	35,30	0,70
1.974	47,58	10,73	37,35	4,34
1.975	45,22	10,33	40,77	3,68
1.976	44,19	10,18	42,39	3,24
1.977	43,74	10,00	43,21	3,05

(1) No se consignan las cifras correspondientes al año 1.967 por haber sido actualizadas en el mes de febrero de 1.968, según datos reales arrojados por el "III Censo Vitícola"; igualmente no se consignan datos para los años 1.969, 1.970, 1.971, 1.972 y 1.973 por cuanto los mismos se actualizan al 30 de abril de 1.974.

Cuadro 2.26

DISTRIBUCION PORCENTUAL POR PROVINCIA DE LOS
SISTEMAS DE CONDUCCION

1.977

PROVINCIA	E.B.	E.A.	Pr.	Otr.
Mendoza	53,3	12,1	33,0	1,5
San Juan	6,1	0,9	85,5	8,2
Río Negro	66,3	17,6	12,0	4,0
País	43,7	10,0	43,2	3,0

E.B.: Espaldera Baja

E.A.: Espaldera Alta

Pr.: Parral

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

PRODUCCION DE UVA EN EL PAIS

Años 1.930 a 1.980

En quintales

AÑOS	MENDOZA	SAN JUAN	TOTAL
1.930	7.002.860	1.924.195	9.445.279
1.931	7.280.410	2.895.258	10.712.171
1.932	511.740	2.474.370	3.585.145
1.933	7.775.380	1.994.756	10.637.933
1.934	10.245.150	2.262.486	13.274.071
1.935	7.305.182	2.510.656	10.460.901
1.936	10.028.469	2.738.183	13.509.353
1.937	9.631.901	2.954.563	13.438.314
1.938	10.411.701	2.962.624	13.872.488
1.939	6.922.887	2.381.135	9.963.906
1.940	7.337.582	2.565.730	10.529.286
1.941	7.778.818	2.940.386	11.422.926
1.942	6.675.478	2.841.864	10.324.206
1.943	10.829.433	3.243.770	15.107.658
1.944	8.818.553	2.661.462	12.519.461
1.945	6.647.504	2.378.980	9.868.672
1.946	8.491.638	2.911.123	12.466.545
1.947	9.272.171	3.345.318	13.503.887
1.948	11.459.896	3.509.444	16.039.738
1.949	9.668.588	3.842.777	14.483.991
1.950	12.357.086	3.788.531	17.440.694
1.951	10.939.921	3.488.254	15.896.166
1.952	10.159.253	3.906.330	15.347.017
1.953	12.540.471	4.536.319	18.416.343
1.954	9.373.634	4.468.432	15.116.121
1.955	16.993.470	5.700.860	24.405.152
1.956	12.994.808	4.129.454	18.461.010
1.957	5.536.652	4.657.540	12.036.058
1.958	10.993.185	6.067.721	18.758.945
1.959	15.274.480	6.513.084	22.889.059
1.960	13.438.156	5.948.075	20.941.340
1.961	13.501.594	6.000.500	21.742.094
1.962	15.960.033	6.366.761	24.599.397
1.963	18.095.479	6.396.303	26.784.642
1.964	15.556.075	8.092.177	35.438.497
1.965	14.283.832	7.533.672	23.418.722
1.966	17.027.438	8.476.038	27.773.316
1.967	23.803.679	10.375.460	36.823.316
1.968	16.987.763	7.046.228	25.903.903
1.969	16.524.675	5.248.345	23.539.977
1.970	17.002.962	5.851.657	24.491.124
1.971	19.325.340	7.191.306	28.857.714
1.972	17.047.926	6.346.342	25.401.765
1.973	17.787.368	8.735.191	28.585.898
1.974	22.037.893	10.004.313	34.355.700
1.975	19.661.402	7.588.519	29.280.710
1.976	25.566.491	9.089.210	36.753.032
1.977	22.060.745	7.975.911	32.160.441
1.978	17.804.335	7.754.648	27.371.230
1.979	23.030.344	9.240.578	34.525.050
1.980	20.817.581	8.488.327	30.867.717

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 2.28

PRODUCCION DE UVA EN EL PAIS - AÑOS 1.930-1.986
(En porcentaje)

AÑOS	MENDOZA	SAN JUAN	OTRAS PROVINCIAS	TOTAL %
1.930	74,14	20,37	5,49	100
1.931	67,96	27,02	5,02	100
1.932 *	14,27	69,01	16,72	100
1.933	73,09	18,28	8,63	100
1.934	77,18	17,04	5,78	100
1.935	69,83	24,00	6,17	100
1.936	74,23	20,26	5,51	100
1.937	71,67	21,98	6,35	100
1.938	75,05	21,35	3,60	100
1.939	69,47	23,89	6,64	100
1.940	69,68	24,36	5,96	100
1.941	68,09	25,74	6,17	100
1.942	64,65	27,52	7,83	100
1.943	71,68	21,47	6,85	100
1.944	70,43	21,25	8,32	100
1.945	67,35	24,10	8,55	100
1.946	68,11	23,35	8,54	100
1.947	68,66	24,77	6,57	100
1.948	71,44	21,87	6,69	100
1.949	66,75	26,53	6,72	100
1.950	70,85	21,72	7,43	100
1.951	68,82	21,94	9,24	100
1.952	66,19	25,45	8,36	100
1.953	68,09	24,63	7,28	100
1.954	62,01	29,56	8,43	100
1.955	69,63	23,35	7,02	100
1.956	70,39	22,36	7,25	100
1.957	46,00	38,69	15,31	100
1.958	58,60	32,34	9,06	100
1.959	66,73	28,45	4,82	100
1.960	64,17	28,40	7,43	100
1.961	62,09	27,59	10,32	100
1.962	64,90	25,88	9,22	100
1.963	67,55	23,88	8,57	100
1.964	61,15	31,81	7,04	100
1.965	60,99	32,16	6,85	100
1.966	61,30	30,51	8,19	100
1.967	64,64	28,17	7,19	100
1.968	65,57	27,20	7,23	100
1.969	70,19	22,29	7,52	100
1.970	69,42	23,89	6,69	100
1.971	66,96	24,91	8,13	100
1.972	69,11	24,98	5,91	100
1.973	62,22	29,29	8,49	100
1.974	64,15	29,12	6,73	100
1.975	67,15	25,92	6,93	100
1.976	69,56	24,73	5,71	100
1.977	68,60	24,80	6,60	100
1.978	65,05	28,33	6,62	100
1.979	66,71	26,76	6,53	100
1.980	67,44	27,50	5,06	100
1.981	62,49	32,72	4,79	100
1.982	65,98	27,90	6,12	100
1.983	66,28	27,04	6,68	100
1.984	65,37	28,07	6,56	100
1.985	56,26	36,47	7,27	100
1.986	63,02	31,09	5,89	100

* Merma provocada por helada el 8.11.31

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 2.23

SUPERFICIE DE VINEDOS POR VARIEDADES

En hectáreas

VARIETADES	1.962	1.963	1.964	1.965	1.966	1.968	1.974
TINTOS DE VINIFICAR							
Malbeck	67.810,5	67.898,63	67.463	66.080	66.482	54.146	50.172
Barbera	14.340,05	13.926,17	12.965	13.345	13.180	9.616	8.573
Lambrusco	2.814,15	3.002,9	3.096	3.147	3.316	4.367	4.710
Bonarda	1.648,46	1.756,1	2.005	2.151	2.401	9.703	13.699
Cabernet	1.310,20	1.472,32	1.506	1.415	1.330	1.477	1.483
Balsamina	1.612,93	1.587,73	1.647	1.701	1.697	2.251	2.301
TOTAL Has.	87.923,71	89.643,85	88.682	87.839	88.406	81.560	80.938
BLANCOS DE VINIFICAR							
P. Giménez	16.865,84	17.050,54	17.093	17.256	17.443	18.627	20.840
Pinot Blanco	5.039,4	5.071,38	5.101	5.161	5.240	5.611	5.459
Torrontés Riojano	6.849,93	6.964,62	7.069	7.069	7.250	6.833	5.836
Semillón	6.430,30	6.541,98	6.592	6.652	6.422	5.486	5.332
Malvasía	4.045,57	4.216,63	5.187	6.340	5.563	5.948	5.900
Moscatel Alejandría	11.127,72	11.501,30	12.134	12.502	12.951	11.565	7.812
TOTAL Has.	50.349,76	51.346,45	53.276	54.980	54.869	54.070	51.179
ROSADOS DE VINIFICAR							
Criolla Grande	27.316,77	28.392	28.557	29.781	31.126	62.384	74.250
Criolla Chica	41.442,03	42.342,54	44.548	45.540	46.423	11.128	7.725
TOTAL Has.	68.758,8	70.734,54	73.105	75.321	77.549	73.512	81.975
DE MESA DE VINIFICAR							
Cereza	19.809,99	20.849	22.231	23.159	24.128	34.402	40.350
Moscatel Rosado	5.834,51	5.865	5.806	5.889	5.981	8.395	15.919
TOTAL Has.	25.644,5	26.714	28.037	29.048	30.109	42.797	56.269

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 2.30

RENDIMIENTO POR HECTAREA PROMEDIO DE CADA DECADA

DECADA	RENDIMIENTO qq/Ha
1.910/19	88,83
1.920/29	75,46
1.930/39	83,46
1.940/49	85,62
1.950/59	79,26
1.960/69	86,27
1.970/79	85,02
Promedio General	83,41

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 2.31

UVA VINIFICADA EN EL PAIS

Años 1.937 a 1.980

En quintales

AÑOS	MENDOZA	SAN JUAN	TOTAL
1.937	7.752.654	2.097.007	10.691.479
1.938	9.974.697	2.524.808	12.997.668
1.939	6.616.093	1.881.007	9.156.984
1.940	7.100.472	1.671.073	9.397.539
1.941	7.612.168	2.319.848	10.635.738
1.942	6.535.178	2.136.924	9.478.966
1.943	10.624.116	2.662.907	14.321.478
1.944	8.618.576	1.994.353	11.652.375
1.945	6.520.803	1.951.346	9.313.781
1.946	8.394.412	2.511.123	11.969.319
1.947	9.119.811	2.913.814	12.859.592
1.948	11.315.225	2.783.633	15.071.105
1.949	9.655.036	3.035.646	13.594.816
1.950	12.169.412	2.963.152	16.360.270
1.951	10.766.122	2.645.814	14.795.382
1.952	9.935.238	3.002.321	14.159.373
1.953	12.190.512	3.494.688	16.918.648
1.954	9.124.386	3.384.671	13.692.971
1.955	16.695.955	4.552.432	22.854.899
1.956	12.770.626	3.064.641	17.064.988
1.957	5.496.575	3.905.165	11.124.541
1.958	10.932.900	5.402.015	17.932.153
1.959	15.236.036	5.893.932	22.206.363
1.960	13.306.806	5.167.246	19.964.170
1.961	13.342.094	5.333.414	20.828.927
1.962	15.823.316	5.653.915	23.689.291
1.963	17.931.118	5.588.104	25.756.776
1.964	15.506.821	6.904.494	24.114.359
1.965	14.246.172	6.595.555	22.365.494
1.966	16.990.693	7.531.858	26.715.412
1.967	23.714.365	8.576.144	34.859.021
1.968	16.924.025	5.824.272	24.558.415
1.969	16.359.782	4.442.905	22.443.044
1.970	16.942.243	5.370.270	23.949.018
1.971	19.285.018	6.228.762	27.819.625
1.972	16.999.907	5.759.619	24.720.452
1.973	17.767.306	7.651.485	27.779.644
1.974 (*)	22.022.663	9.280.785	33.591.187
1.975	19.633.815	6.983.171	28.637.282
1.976	25.542.101	8.428.095	36.054.605
1.977	21.967.533	7.317.246	31.376.429
1.978	17.753.032	7.110.583	26.654.942
1.979	23.013.764	8.754.708	34.002.330
1.980	20.793.596	7.942.996	30.277.067

(*) Cifras definitivas

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 2.32

DESTINO DE LA PRODUCCION - MENDOZA

En porcentaje

AÑOS	VINIF.	CONS. FR.	PASAS	OTROS USOS
1.950	98,48	1,40	0,03	0,09
1.955	98,24	1,60	0,11	0,05
1.960	99,02	0,90	0,02	0,06
1.965	99,74	0,24	0,01	0,01
1.970	99,64	0,22	0,02	0,12
1.973	99,88	0,03	-.-	0,09
1.977	99,58	0,17	0,20	0,05
1.978	99,71	0,16	0,06	0,06
1.979	99,95	0,01	0,03	0,01

DESTINO DE LA PRODUCCION - SAN JUAN

En porcentaje

AÑOS	VINIF.	CONS. FR.	PASAS	OTROS USOS
1.950	78,22	18,49	3,17	0,12
1.955	79,85	18,18	1,89	0,08
1.960	86,87	10,65	2,18	0,30
1.965	87,55	11,10	1,08	0,27
1.970	91,77	6,34	1,52	0,32
1.973	91,36	7,70	0,80	0,14
1.977	91,74	5,78	2,20	0,28

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

UVA VINIFICADA - ORIGEN JURIDICO

En quintales

AÑOS	PROPIA		COMPRADA		RECIBIDA	
	MENDOZA	PAIS	MENDOZA	PAIS	MENDOZA	PAIS
1.962	6.084.324	8.456.887	7.571.220	12.799.876	2.167.772	2.432.528
1.963	6.944.532	9.490.227	6.831.019	11.840.765	4.155.567	4.425.784
1.964	5.606.783	7.940.982	7.037.347	11.391.523	2.862.691	4.781.854
1.965	5.293.114	7.256.455	6.578.172	10.879.240	2.374.886	4.229.799
1.966	6.277.656	8.654.724	7.397.989	13.006.017	3.315.048	5.054.671
1.967	8.610.874	11.510.946	9.772.921	13.913.429	5.330.570	9.434.646
1.968	7.008.836	9.268.022	2.883.472	5.578.625	7.031.717	974.768
1.969	6.555.884	8.974.500	4.492.564	7.974.300	5.311.334	6.243.400
1.970	6.280.640	8.018.761	5.344.123	9.309.625	5.317.480	6.620.632
1.971	7.420.250	9.443.098	6.373.203	10.626.489	5.491.565	7.750.038
1.972	6.691.874	8.360.368	4.826.274	8.649.204	5.481.759	7.710.880
1.973	7.030.689	9.317.636	5.089.321	9.698.494	5.647.296	8.763.514
1.974	8.619.849	11.440.644	3.771.876	6.368.674	9.646.168	16.546.382
1.975	8.171.102	10.806.225	2.190.626	3.725.133	9.299.674	14.749.352
1.976	10.668.439	13.272.058	1.617.278	3.383.392	13.280.774	20.097.582
1.977	9.220.828	11.787.075	1.916.689	3.752.331	10.923.228	16.621.035
1.978	7.543.963	9.892.726	1.064.517	2.891.190	9.195.840	14.587.314
1.979	9.161.463	11.870.052	906.102	2.914.047	12.958.035	19.740.951
1.980	8.458.822	11.042.422	684.599	2.134.366	11.674.160	17.690.929

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 2.34

PRODUCCION DE UVA EN MENDOZA SEGUN DESTINO

Años 1.945 a 1.980

En quintales

AÑOS	VINIFICADA	CONSUMO EST.FRESCO	P/PASAS	OTROS USOS	TOTAL UVA PRODUCIDA
1.943	10.624.116	205.317	--	--	10.829.433
1.944	8.618.576	199.977	--	--	8.818.553
1.945	6.520.803	126.701	--	--	6.647.504
1.946	8.394.412	97.226	--	--	8.491.638
1.947	9.119.811	139.906	10.088	2.366	9.272.171
1.948	11.315.225	130.544	3.860	10.267	11.459.896
1.949	9.655.036	98.977	5.121	8.454	9.767.588
1.950	12.169.412	172.738	3.928	11.008	12.357.086
1.951	10.766.122	153.521	20.278	--	10.939.921
1.952	9.935.238	210.730	4.459	8.826	10.159.253
1.953	12.190.512	301.622	21.422	26.915	12.540.471
1.954	9.124.386	214.184	30.824	4.240	9.373.634
1.955	16.695.955	272.101	17.804	7.610	16.993.470
1.956	12.770.626	181.528	7.232	35.422	12.994.808
1.957	5.496.575	33.659	2.361	4.057	5.536.652
1.958	10.932.900	52.914	1.946	5.425	10.993.185
1.959	15.236.036	36.083	2.361	--	15.274.480
1.960	13.306.806	120.960	2.500	7.890	13.438.156
1.961	13.342.094	151.600	2.630	5.270	13.501.594
1.962	15.823.316	114.808	11.706	10.203	15.960.033
1.963	17.931.118	152.120	4.971	7.270	18.095.479
1.964	15.506.821	41.844	3.960	3.450	17.556.075
1.965	14.246.172	34.096	1.702	1.862	14.283.832
1.966	16.990.693	26.971	2.123	7.651	17.027.432
1.967	23.714.361	52.587	5.613	31.114	23.803.679
1.968	16.924.025	37.529	4.005	22.204	16.987.763
1.969	16.359.782	131.530	13.071	20.292	16.524.675
1.970	16.942.243	37.472	3.608	19.639	17.002.962
1.971	19.285.018	14.581	5.495	20.246*	19.325.340
1.972	16.999.907	27.439	3.413	17.167*	17.047.926
1.973	17.767.306	4.815	560	14.687*	17.787.368
1.974	22.022.663	3.718	3.509	8.003	22.037.893
1.975	19.633.815	12.600	7.187	7.800	19.661.402
1.976	25.542.101	9.863	6.896	7.631	25.566.491
1.977	21.967.533	38.904	43.700	10.608	22.060.745
1.978	17.753.032	29.250	10.598	11.440	17.804.320
1.979	23.013.764	2.484	7.221	2.131	23.025.600
1.980	--	--	--	--	--

* Exportadores y Fábricas

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Formulario 195 hasta 1.969. CEC-02 desde 1.970

Cuadro 2.35

UVA VINIFICADA EN MENDOZA - ORIGEN JURIDICO

En porcentaje

AÑOS	PROPIA	COMPRADA	RECIBIDA
1.950	44,8	52,65	2,55
1.951	39,67	60,08	0,25
1.952	37,75	61,88	0,37
1.953	41,86	55,63	2,51
1.954	40,16	53,36	6,48
1.955	39,30	55,45	5,25
1.956	38,34	57,40	4,26
1.957	41,62	52,11	6,27
1.958	38,63	53,91	7,46
1.959	39,76	48,62	11,62
1.960	42,67	44,19	13,14
1.961	40,53	47,99	11,48
1.962	38,45	47,85	13,70
1.963	38,72	38,10	23,18
1.964	36,16	45,38	18,46
1.965	37,15	46,18	16,67
1.966	36,95	43,54	19,51
1.967	36,31	41,22	22,47
1.968	41,41	17,04	41,55
1.969	40,07	27,46	32,47
1.970	37,07	31,54	31,39
1.971	38,48	33,05	28,47
1.972	39,36	28,39	32,25
1.973	39,58	28,64	31,78
1.974	39,11	17,12	43,77
1.975	41,56	11,14	47,30
1.976	41,73	6,32	51,95
1.977	41,80	8,69	49,51
1.978	42,49	6,00	51,80
1.979	39,81	3,94	56,3
1.980	40,68	3,29	56,1

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 2.36

CAPACIDAD DE VASIJA VINARIA EN EL PAIS
AÑOS 1.941 a 1.980
En hectolitros

AÑOS	MENDOZA	SAN JUAN	TOTALES
1.941	12.822.606	2.901.016	16.732.293
1.942	12.884.075	3,477.133	17.403.927
1.943	13.053.199	3.500.380	17.727.917
1.944	11.322.856	2.504.662	14.995.058
1.945	13.771.586	3.717.953	18.782.048
1.946	14.196.821	3.854.010	19.364.509
1.947	14.696.671	3.981.298	20.077.269
1.948	15.019.903	3.997.217	20.592.002
1.949	15.367.203	4.003.293	21.014.171
1.950	15.995.459	4.613.336	22.177.151
1.951	17.055.637	4.679.948	23.349.891
1.952	17.807.029	4.571.024	24.152.905
1.953	18.519.585	4.547.717	24.941.414
1.954	18.588.785	4.797.362	25.312.926
1.955	19.531.132	4.997.141	26.470.196
1.956	20.438.963	5.347.456	27.872.181
1.957	20.984.798	5.636.431	28.771.775
1.958	21.422.489	5.861.497	29.479.470
1.959	22.605.235	6.555.395	31.592.295
1.960	23.262.318	7.101.656	32.893.539
1.961	23.759.386	7.626.639	34.023.601
1.962	24.531.052	7.720.603	35.264.846
1.963	25.521.602	7.799.850	36.604.295
1.964	26.077.211	7.997.133	37.452.831
1.965	26.571.022	8.648.125	36.616.284
1.966	27.650.221	8.960.333	40.109.228
1.967	29.051.206	10.120.803	42.834.099
1.968	31.369.647	10.591.816	45.584.830
1.969	33.100.158	11.112.928	47.949.387
1.970	23.074.669	11.295.207	48.085.863
1.971	33.457.017	11.644.493	48.680.035
1.972	34.753.206	11.339.167	50.005.939
1.973	35.733.709	11.430.681	51.072.144
1.974	36.211.145	11.517.124	51.709.751
1.975	38.441.343	12.081.100	54.555.157
1.976	39.947.716	12.668.184	56.681.389
1.977	40.207.152	12.911.419	57.934.328
1.978	42.014.257	13.236.022	59.357.830
1.979	43.049.392	13.527.077	60.745.580
1.980	45.714.262	14.661.002	64.497.947
		(en uso)	(en uso)

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 2.37

ELABORACION DE VINOS Y OTROS PRODUCTOS EN EL PAIS

AÑOS 1.941 a 1.980

En hectolitros

AÑOS	TOTAL DE VINOS	TOTAL OTROS PRODUCTOS	%	TOTAL
1.941	7.467.788	176.827	2,31	7.644.615
1.942	6.796.144	120.266	1,73	6.916.410
1.943	10.504.735	157.021	1,47	10.661.756
1.944	8.386.922	101.867	1,20	8.488.789
1.945	6.986.155	114.807	1,61	7.100.962
1.946	8.879.573	109.401	1,21	8.988.974
1.947	9.624.956	108.689	1,11	9.733.654
1.948	11.946.912	119.560	1,02	11.616.472
1.949	10.321.847	78.657	0,75	10.400.504
1.950	12.407.866	95.105	0,76	12.502.971
1.951	11.400.738	102.164	0,78	11.502.902
1.952	10.675.275	118.558	1,09	10.793.833
1.953	12.964.058	36.791	0,28	13.000.849
1.954	10.625.004	60.638	0,56	10.685.642
1.955	17.576.044	95.644	0,54	17.671.688
1.956	13.326.871	95.570	0,71	13.422.441
1.957	8.554.948	60.916	0,70	8.615.864
1.958	14.041.437	56.167	0,39	14.097.604
1.959	17.693.800	73.521	0,41	17.767.321
1.960	15.775.247	50.347	0,31	15.825.594
1.961	16.644.658	105.117	0,62	16.749.775
1.962	19.077.154	94.754	0,49	19.171.908
1.963	20.650.378	93.602	0,45	20.743.980
1.964	19.322.702	210.692	1,07	19.533.394
1.965	18.134.841	136.266	0,74	18.271.107
1.966	21.701.587	215.357	0,98	21.916.944
1.967	27.839.817	331.176	1,17	28.170.993
1.968	18.702.410	809.211	4,14	19.511.621
1.969	17.292.970	623.164	3,47	17.916.134
1.970	18.943.387	343.032	1,77	19.286.419
1.971	21.810.250	242.700	1,10	22.052.950
1.972	19.267.224	719.261	3,59	19.986.485
1.973	22.209.132	357.497	1,58	22.566.629
1.974	26.189.926	993.284	3,65	27.183.210
1.975	21.345.664	753.429	3,40	22.099.093
1.976	27.057.313	1.140.157	4,04	28.197.470
1.977	23.220.186	1.591.416	6,41	24.811.602
1.978	20.266.644	1.051.573	4,93	21.318.217
1.979	25.974.575	975.039	3,61	26.949.614
1.980	23.301.792	750.695	3,12	24.052.487

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 2.38

ELABORACION DE VINO POR TIPO EN EL PAIS

En hectolitros

AÑOS	TINTO	%	BLANCO	%	ROSADO CLARETE Y CRIOLLO	%
1.960	4.511.319	28,92	3.917.669	24,75	6.136.401	38,77
1.961	4.829.363	28,83	11.065.473	24,27	6.819.405	40,71
1.962	5.508.895	28,76	4.849.330	25,29	7.844.773	40,8
1.963	5.499.009	26,51	5.113.503	24,65	9.303.924	44,85
1.964	5.583.502	28,28	4.875.997	24,96	7.959.429	40,74
1.965	4.948.596	27,08	5.225.692	28,6	7.016.403	38,4
1.966	5.437.146	24,8	6.476.393	29,55	8.818.501	40,2
1.967	7.330.056	26	7.051.420	25	12.553.953	44,5
1.968	5.451.290	27,94	3.982.560	20,41	8.214.690	42,10
1.969	5.298.246	30,64	3.744.051	21,65	7.664.443	44,32
1.970	-.-	28,31	-.-	27,73	-.-	43,96
1.971	5.997.296	27,19	6.227.741	28,23	8.787.165	39,85
1.972	5.057.478	25,3	4.803.773	24,04	8.468.746	42,37
1.973	5.190.048	23	5.994.413	26,56	10.095.307	44,73
1.974	7.329.452	26,96	6.377.342	23,46	11.433.220	42,06
1.975	6.039.368	27,33	5.406.775	24,47	8.918.648	40,35
1.976	7.774.263	27,57	7.742.589	27,46	10.035.328	35,59
1.977	5.743.947	23,15	6.952.161	28,02	8.169.061	32,93
1.978	5.115.529	25,24	6.938.147	34,23	6.270.892	30,94
1.979	5.749.043	22,13	11.530.767	44,39	6.889.128	26,53
1.980	4.880.142	20,94	10.676.677	46,82	133.633	
					2.506.225	
					3.406.065	
					↓	
					6.045.923	29,78

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.978 - En hectolitros

PROVINCIAS	VINOS FRACCIONADOS							TOTAL	MODALIDAD DE FRACCIONAMIENTO			
	De Mesa			Total	Especial	Fino	Otros		Botellas	Damajuanas	Cascos y barriles	Otros envases
	Blanco	Tinto	Rosaño									
Buenos Aires	1.294.458	873.962	797.638	2.966.058	19.972	26.603	5.388	3.018.021	2.025.667	723.153	252.889	16.312
Capital Federal	2.633.742	2.316.342	491.278	5.441.362	65.398	537.907	5.733	6.050.400	5.296.419	603.681	120.093	30.207
Catamarca	3.320	1.528	-	4.848	-	-	-	4.848	4.848	-	-	-
Córdoba	598.643	571.866	310.561	1.481.070	9.579	16.129	2	1.506.780	1.329.013	176.762	-	1.005
Corrientes	128.825	46.506	11.006	186.337	-	-	-	186.337	186.337	-	-	-
Chaco	320.524	84.997	243.953	649.474	30	1.455	-	650.959	640.637	10.183	139	-
Chubut	23.171	1.069	42.845	67.085	80	657	827	68.649	50.767	16.975	827	80
Entre Ríos	302.970	63.608	90.354	456.932	268	-	-	457.200	451.907	4.374	919	-
Formosa	3.216	1.127	475	4.818	-	-	-	4.818	4.818	-	-	-
Jujuy	29.971	2.956	35.880	68.807	-	-	-	68.807	65.266	3.541	-	-
La Pampa	-	-	5.123	5.123	-	-	-	5.123	-	5.123	-	-
Misiones	55.347	32.166	2.634	90.147	-	-	-	90.147	90.147	-	-	-
Río Negro	5.727	3.690	16.359	25.776	-	-	-	25.776	11.561	14.215	-	-
Salta	317.497	148.767	1.683	467.947	400	24.289	-	492.636	444.533	48.103	-	-
Santa Fe	1.116.350	720.020	284.636	2.121.006	14.064	8.144	124	2.143.338	2.061.164	79.092	1.427	1.055
Sgo. del Estero	95.899	80.434	47.766	224.099	1.083	-	348	225.530	225.272	-	-	258
Tierra del Fuego	2.185	-	655	2.840	-	-	-	2.840	1.905	935	-	-
Tucumán	309.759	147.287	73.490	530.536	2.545	615	420	534.116	528.719	3.772	1.625	-
TOTAL	7.241.604	5.096.325	2.456.336	14.794.265	113.419	615.799	12.842	15.536.325	13.418.980	1.689.909	377.919	49.517

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.979 - En hectolitros

PROVINCIAS	VINO FRACCIONADOS							TOTAL	MODALIDAD DE FRACCIONAMIENTO			
	De Mesa			Total	Especial	Fino	Otros		Botellas	Damajuanas	Cascos y barriles	Otros envases
	Blanco	Tinto	Rosado									
Buenos Aires	1.194.001	688.148	599.425	2.481.574	11.347	21.237	8.264	2.522.422	1.800.993	577.793	138.748	4.888
Capital Federal	3.264.841	2.008.046	448.198	5.721.085	44.972	424.420	5.766	6.196.243	5.522.416	562.348	86.240	25.239
Catamarca	552	355	-	907	-	-	-	907	907	-	-	-
Córdoba	577.641	503.304	250.920	1.331.865	6.373	12.528	264	1.351.030	1.214.215	135.961	-	854
Corrientes	116.984	37.166	7.519	161.669	82	44	64	161.859	161.181	314	364	-
Chaco	280.127	52.684	158.424	491.235	-	1.512	-	492.747	492.028	170	-	549
Chubut	20.168	82	19.945	40.195	-	404	-	40.599	31.901	8.698	-	-
Entre Ríos	287.689	49.919	106.391	443.999	606	-	-	444.605	441.838	2.607	160	-
Formosa	24	33	-	57	-	-	-	57	57	-	-	-
Jujuy	17.798	959	22.519	41.276	-	-	-	41.276	40.811	465	-	-
La Pampa	-	-	2.835	2.835	-	-	-	2.835	-	2.835	-	-
Misiones	24.311	11.889	333	36.533	-	-	-	36.533	36.523	10	-	-
Río Negro	4.891	3.818	14.140	22.849	-	-	-	22.849	10.940	11.909	-	-
Salta	287.076	122.612	609	410.297	3	30.497	50	440.847	393.030	47.817	-	-
Santa Fe	1.132.966	565.773	247.151	1.945.890	9.430	5.191	527	1.961.038	1.930.760	29.705	573	-
Sgo. del Estero	115.897	67.564	36.711	220.172	-	-	1.057	221.229	221.229	-	-	-
Tucumán	305.689	95.562	58.057	459.308	1.175	397	177	461.057	452.925	7.911	221	-
TOTAL	7.630.655	4.207.914	1.973.177	13.811.746	73.988	496.230	16.169	14.398.133	12.751.754	1.388.543	226.306	31.530

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.980 - En hectolitros

PROVINCIAS	VINOS FRACCIONADOS							TOTAL	MODALIDAD DE FRACCIONAMIENTO			
	De Mesa			TOTAL	Especial	Fino	Otros		Botellas	Damajuanas	Cascos y barriles	Otros envases
	Blanco	Tinto	Rosado									
Buenos Aires	1.317.216	508.425	436.739	2.262.380	19.114	22.273	5.563	2.309.330	1.657.776	614.592	32.835	4.127
Capital Federal	3.798.449	1.632.039	363.882	5.794.370	52.847	417.059	3.254	6.267.530	5.581.533	630.772	40.092	15.133
Córdoba	685.685	391.687	210.355	1.287.727	5.225	17.646	-	1.310.598	1.141.127	169.296	-	175
Corrientes	162.813	44.837	12.126	219.776	723	108	46	220.653	220.337	270	-	46
Chaco	323.988	35.961	123.992	483.941	-	17	-	483.958	470.876	13.082	-	-
Chubut	22.914	300	11.140	34.354	-	-	-	34.354	29.827	4.527	-	-
Entre Ríos	215.991	33.378	79.204	328.573	301	-	-	328.874	322.014	6.860	-	-
Jujuy	14.032	715	17.794	32.541	-	-	-	32.541	31.936	605	-	-
La Pampa	64	-	3.341	3.405	-	-	-	3.405	-	3.405	-	-
Misiones	16.857	6.097	139	23.093	-	-	-	23.093	23.093	-	-	-
Río Negro	8.067	3.149	11.952	23.168	-	57	-	23.225	12.293	10.932	-	-
Salta	336.825	116.519	699	454.043	-	54.245	-	508.288	416.326	91.937	-	25
Santa Fe	1.196.670	413.579	196.201	1.806.450	6.269	7.076	-	1.819.795	1.768.271	51.246	33	245
Sgo. del Estero	193.498	72.182	52.406	318.086	-	-	2.027	320.113	320.113	-	-	-
Tucumán	355.144	78.167	52.928	486.239	2.538	1.141	24	489.942	466.571	21.722	1.649	-
TOTAL	8.648.213	3.337.035	1.572.898	13.558.146	87.017	519.622	10.914	14.175.699	12.462.093	1.619.246	74.609	19.751

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376

ACTIVIDAD EN PLANTA DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1981 - En hectolitros.

PROVINCIAS	VINOS FRACCIONADOS							TOTAL	MODALIDAD DE FRACCIONAMIENTO			
	De mesa			Total	Especial	Fino y Reserva	Otros		Botellas	Damajuanas	Cascos y barriles	Otros envases
	Blanco	Tinto	Rosado									
Buenos Aires	1.462.881	428.415	309.829	2.201.125	8.310	26.544	1.515	2.237.494	1.249.303	947.957	33.119	7.115
Capital Federal	3.406.822	1.242.062	255.022	4.903.906	39.977	412.860	2.048	5.358.791	4.562.735	763.303	18.261	14.492
Córdoba	692.528	264.895	112.120	1.069.543	5.626	17.243	406	1.092.818	820.442	272.269	-	107
Corrientes	115.840	29.984	9.668	155.492	-	-	-	155.492	155.445	47	-	-
Chaco	404.409	35.408	85.206	525.023	634	425	-	526.082	518.310	7.772	-	-
Chubut	22.739	341	4.824	27.904	-	72	-	27.976	22.437	5.539	-	-
Entre Ríos	298.343	37.322	73.063	408.728	1.429	-	-	410.157	303.265	106.892	-	-
Jujuy	13.821	1.130	16.329	31.280	1.000	-	-	32.280	30.440	1.840	-	-
La Pampa	66	-	1.991	2.057	-	-	-	2.057	-	2.057	-	-
Misiones	23.444	4.215	118	27.777	-	-	-	27.777	26.428	1.349	-	-
Río Negro	5.471	2.398	11.165	19.034	-	-	-	19.034	10.174	8.860	-	-
Salta	313.076	93.128	-	406.204	61	59.635	-	465.900	343.950	121.950	-	-
Santa Fe	1.068.191	287.931	130.631	1.486.753	4.431	16.034	-	1.507.218	1.299.959	206.786	-	473
Santiago del Estero	178.414	49.820	33.991	262.225	159	-	1.376	263.760	262.669	1.091	-	-
Tucumán	398.385	64.600	34.581	497.566	1.492	20	-	499.078	419.592	77.662	1.130	694
Santa Cruz	887	-	-	887	-	-	-	887	571	316	-	-
TOTAL	8.405.317	2.541.649	1.078.538	12.025.504	63.119	532.833	5.345	12.626.801	10.025.720	2.525.690	52.510	22.881

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. For. 1376.

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1982 - En hectolitros.

PROVINCIAS	VINOS FRACCIONADOS							TOTAL	MODALIDAD DE FRACCIONAMIENTO			
	De Mesa			Total	Especial	Fino y Reserva	Otros		Botellas	Damajuanas	Cascos y barriles	Otros envases
	Blanco	Tinto	Rosado									
Buenos Aires	1.569.147	380.660	251.900	2.201.707	10.424	26.823	884	2.239.838	870.706	1.334.565	33.474	1.093
Capital Federal	3.098.548	955.421	272.209	4.326.178	34.418	401.887	358	4.762.841	3.658.863	1.082.311	12.274	9.393
Córdoba	728.973	191.621	64.821	985.415	8.266	15.284	106	1.009.071	573.022	435.969	28	52
Corrientes	85.441	22.430	6.346	114.217	-	-	-	114.217	113.961	256	-	-
Chaco	476.544	38.543	47.860	562.947	815	733	-	564.495	532.916	31.579	-	-
Chubut	24.672	81	5.036	29.789	-	-	-	29.789	18.276	11.513	-	-
Entre Ríos	267.437	22.519	48.428	338.384	911	-	-	339.295	185.692	153.603	-	-
Jujuy	18.371	1.390	9.760	29.521	-	-	-	29.521	24.461	5.060	-	-
Misiones	38.820	5.550	546	44.916	-	-	-	44.916	32.366	12.550	-	-
Río Negro	4.739	2.023	8.161	14.923	-	-	-	14.923	6.309	8.119	-	495
Salta	405.329	93.444	1.383	500.156	64	5.593	-	505.813	327.609	178.204	-	-
Santa Cruz	165	-	-	165	-	-	-	165	-	165	-	-
Santa Fe	1.010.813	206.394	104.410	1.321.617	9.277	19.325	161	1.350.380	1.037.836	310.313	-	2.231
Santiago del Estero	180.392	39.517	50.264	270.173	-	-	1.906	272.079	260.513	11.350	-	216
Tucumán	337.447	45.320	27.184	409.951	1.201	40	-	411.192	532.916	31.579	-	-
TOTAL	8.246.838	2.004.913	898.308	11.150.059	65.376	469.685	3.415	11.688.535	7.956.736	3.671.243	46.961	13.595

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.983 - En hectolitros

PROVINCIAS	VINOS FRACCIONADOS							TOTAL	MODALIDAD DE FRACCIONAMIENTO			
	De Mesa			TOTAL	Especial	Fino y Reserva	Otros		Botellas	Damajuanas	Cascos y Barriles	Otros envases
	Blanco	Tinto	Rosado									
Buenos Aires	1.629.410	318.825	179.743	2.127.978	6.418	35.356	1.148	2.170.900	764.858	1.386.536	17.613	1.893
Capital Federal	3.140.931	790.646	156.464	4.088.041	36.331	417.483	900	4.542.755	3.415.601	1.113.879	9.960	3.315
Córdoba	693.706	160.077	48.861	902.644	7.437	17.029	-	927.110	504.566	422.544	-	-
Corrientes	47.886	11.615	3.298	62.799	-	-	-	62.799	52.351	10.448	-	-
Chaco	602.277	44.730	27.210	674.217	-	-	-	674.217	646.448	27.769	-	-
Chubut	30.267	-	3.943	34.210	-	348	-	34.558	19.573	14.985	-	-
Entre Ríos	197.811	11.621	40.822	250.254	1.093	27	-	251.374	129.128	122.246	-	-
Jujuy	23.550	2.135	7.976	33.661	-	-	-	33.661	19.668	13.993	-	-
Misiones	43.676	6.325	57	50.058	-	160	-	50.218	29.080	21.138	-	-
Río Negro	3.776	1.100	4.019	8.895	-	20	-	8.915	4.166	4.749	-	-
Salta	457.378	110.443	1.864	569.685	61	7.077	-	576.823	371.786	205.037	-	-
Santa Cruz	20	80	-	100	-	-	-	100	-	100	-	-
Santa Fe	964.902	160.495	86.733	1.212.130	10.616	9.164	73	1.231.983	886.291	345.403	-	289
Sgo. del Estero	153.420	31.226	61.164	245.810	-	-	609	246.419	231.701	14.702	-	16
Tucumán	326.336	39.200	30.152	395.688	2.530	-	-	398.218	306.505	89.068	2.645	-
TOTAL	8.315.346	1.688.518	652.306	10.656.170	64.486	486.664	2.730	11.210.050	7.381.722	3.792.597	30.218	5.513

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.984 - En hectolitros

PROVINCIAS	VINOS FRACCIONADOS							TOTAL	MODALIDAD DE FRACCIONAMIENTO			
	De Mesa			TOTAL	Especial	Fino y Reserva	Otros		Botellas	Damajuanas	Cascos y barriles	Otros Envases
	Blanco	Tinto	Rosado									
Buenos Aires	1.616.506	284.765	148.487	2.049.758	6.105	38.238	2.055	2.096.156	913.195	1.174.145	6.367	2.449
Capital Federal	3.097.985	706.235	91.729	3.895.949	47.208	467.057	1.421	4.411.635	3.694.727	707.073	7.541	2.294
Córdoba	608.507	138.279	35.599	782.385	6.109	14.419	-	802.913	473.156	329.513	4	240
Corrientes	46.721	11.020	2.374	60.115	-	-	-	60.115	57.293	2.822	-	-
Chaco	671.322	63.434	33.052	767.808	-	-	-	767.808	727.803	39.144	-	861
Chubut	29.582	327	2.333	32.242	-	32	-	32.274	15.572	16.702	-	-
Entre Ríos	169.955	10.623	47.147	227.725	981	5.140	311	234.157	132.721	101.373	-	63
Jujuy	25.866	1.284	5.121	32.271	-	-	-	32.271	24.633	7.638	-	-
Misiones	54.224	11.386	143	65.753	-	129	-	65.882	42.165	23.660	-	57
Río Negro	5.498	677	3.806	9.981	-	20	-	10.001	3.731	6.270	-	-
Salta	443.311	111.514	1.507	556.332	184	6.631	-	563.147	385.544	177.603	-	-
Santa Fe	831.321	127.262	63.811	1.022.394	26.368	1.401	-	1.050.163	823.384	226.461	-	318
Sgo. del Estero	145.498	30.703	48.590	224.791	-	-	923	225.714	214.766	10.948	-	-
Tucumán	310.710	33.893	27.759	372.362	463	-	-	372.825	313.540	58.581	463	241
Santa Cruz	-	-	-	-	-	10	80	90	-	90	-	-
TOTAL	8.057.006	1.531.402	511.458	10.099.866	87.418	533.077	4.790	10.725.151	7.822.230	2.882.023	14.375	6.523

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

CAPITULO 3. MARCO CONCEPTUAL

3.1. Comentarios previos

Una vez examinados los Elementos en Juego en el Capítulo anterior, es necesario delimitar el Marco Conceptual donde aquéllos intervienen.

Indefectiblemente este Marco debe ser global a efectos de obtener la mayor rigurosidad posible en el análisis que se lleve a cabo tanto en la E.P.I. como en la E.P.N.I. selecciones.

Seguidamente se procederá a su descripción, tomándose como base los fundamentos expuestos en el punto nº 1.5. del Capítulo inicial, para luego obtener una clasificación de las variables elegidas de acuerdo a los requerimientos exigidos por la investigación.

3.2. Descripción

De todas las herramientas sociológicas reseñadas ut supra en la "Metodología Utilizada" se destacan por su importancia las variables escogidas.

Esto es así pues al ser ellas las encargadas de caracterizar a las Empresas en cuestión, de alguna manera le van asignando un rumbo determinado a la investigación que se realiza.

Se examinan veintiuna variables, de las cuales la totalidad se aplican a la E.P.I. y ca torce de ellas a la E.P.N.I., siendo el factor Tiempo la única Variable Interviniente común para ambas Unidades de Análisis.

La clasificación de las variables en Independientes, Dependientes e Intervinientes sufre una nueva categorización.

Las Variables Independientes son divididas en dos grupos compuestos por tres Variables Contextuales por un lado y siete Variables de Gestión por otro.

Como ya se dijo, estas Variables Independientes son fuentes germinadoras de procesos pero no continuadoras.

Las Contextuales se refieren al mercado en el que interactúan las Empresas elegidas y también a cómo aquél ejerce su influencia insoslayable sobre ellas. Vale decir, que éstas están referidas a factores exógenos propios del universo en el que se desenvuelven tanto la E.P.I. como la E.P.N.I.

Las Variables de Gestión en cambio, reseñan ciertas nociones administrativas fundamentales que atañen exclusivamente a la organización.

Por sus propias esencias estas Variables Independientes en cualquiera de sus dos tipos, Contextuales o de Gestión, exhiben ciertas limitaciones debido a que, al ser "evaluadoras de bosques en vez de árboles", dicha visión macroscópica les impide la medición individual y pormenorizada de las empresas sometidas a estudio.

Otro grupo es el de las Variables Dependientes, las cuales surgen causadas por otras, que vienen a ser las Independientes, y si bien ellas dan continuidad a cualquier proceso, jamás le dan comienzo.

Adoptan la forma de diez Variables de Rendimiento que están dirigidas a medir e informar los resultados obtenidos por las Empresas durante el período bajo examen.

En este caso serán ratios y relaciones debidamente seleccionados los que desempeñarán el papel de evaluadores de tales resultados.

Se trata de herramientas técnicas destinadas a evaluar objetivamente efectos pero no causas. Precisamente, esta es la restricción que denotan, pues a través de ellas, sólo se observan valores expresados cuantitativamente excluyéndose cualquier otro valor nominal y/o cualitativo.

No obstante, estas variables en contrapartida con las Independientes, permiten obtener desde una perspectiva microscópica, una medición detallada de los resultados que se alcanzan.

Finalmente, aparece el factor Tiempo como única Variable Interviniente. En él no caben reflexiones sobre su aplicabilidad ni menos aún sobre sus limitaciones. Su conceptualización queda restringida a un enfoque metafísico. El Tiempo es inmanente a cualquier proceso.

Aquí solamente corresponde reiterar el período considerado que abarca los años 1974 a 1986 inclusive, tal como se informó en el /

"Alcance" del Capítulo primero.

Por último, es conveniente exponer la siguiente enumeración de todas las variables consideradas, clasificadas de acuerdo a los tres grandes grupos arriba enunciados.

VARIABLES CONSIDERADAS - ENUMERACION:

A. Variables Independientes

1. Variables Contextuales

1. Infraestructura Productiva
2. Demanda
3. Precios

2. Variables de Gestión

1. Autoridad
2. Proceso de dirección
3. Participación activa
4. Igualdad subjetiva
5. Racionalidad
6. Seguridad
7. Progreso

B. Variables Dependientes

1. Variables de Rendimiento

1. Ventas en millones de litros Total Mercado
2. Ventas en millones de litros Total Empresa
3. Participación en el Total Mercado en litros vendidos

4. Ventas de la Empresa en valores constantes (en millones de australes)
5. Inmovilización
6. Margen de Cobertura
7. Firmeza del Negocio o Solidez
8. Margen de Utilidad Bruta
9. Relación de Gastos con Ventas
10. Efecto Palanca o Leverage

C. Variable Interviniente

- Variable Tiempo

TOTAL: 21 Variables.

3.3. Resumen

Como puede observarse, el Marco Conceptual de carácter genérico se integra con todas las nociones insertas en la "Metodología Utilizada" más la descripción precedente referida a las Variables de Gestión en profundidad.

Por consiguiente, la aplicación de tales instrumentos relacionados entre sí a través de sus diferentes funciones, permite colegir que el examen al que se someten las Unidades de Análisis consideradas denota una aceptable aproximación a la realidad que las circunda.

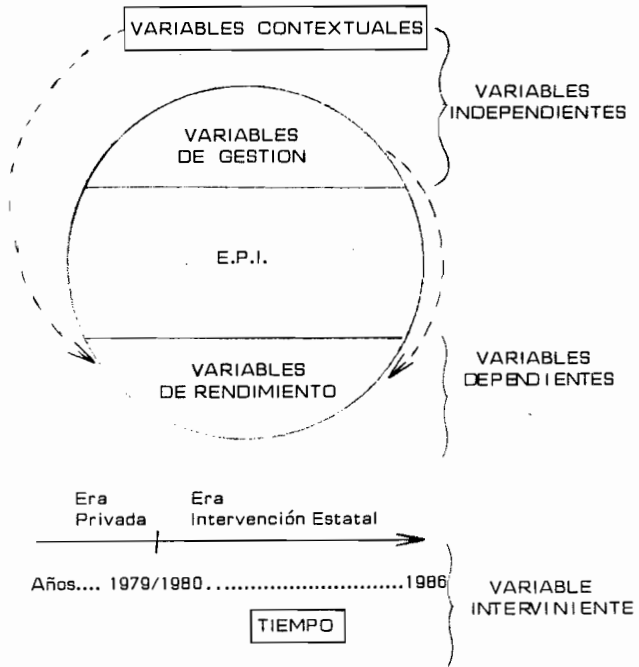
CAPÍTULO 4. ESTUDIO DE UN CASO REPRESENTATIVO

4.1. Comentarios previos

El propósito de este Capítulo es observar el comportamiento de la Empresa tomada por caso -E.P.I.- a través de ciertas variables.

Asimismo, para el logro de una mejor medición es menester centrar el esfuerzo en separar claramente las variables utilizadas.

Lo expuesto puede graficarse de la siguiente manera:



Respecto de las Variables de Gestión aparece un dilema ante lo impracticable que resulta la medición nominal⁽¹⁾ de ellas y de sus respectivas influencias en la Unidad de Análisis elegida.

En efecto, debido a sus características y conceptos que involucran, es evidente la imposibilidad de medirlas cuantitativamente, lo cual hace que el análisis de dichas variables escape al objeto aquí propuesto. No obstante, las mismas serán tratadas posteriormente en el Capítulo 7. con la suficiente especificidad requerida.

En cuanto al factor Tiempo como única Variable Interviniente indicada, debido a su peculiar condición, obviamente no merecerá comentario especial alguno.

Por lo tanto, las variables que se aplican a la E.P.I. se circunscriben al siguiente detalle:

* Variables Independientes

Se aplicaron únicamente las Variables Contextuales:

- Infraestructura Productiva
- Demanda
- Precios.

* Variables Dependientes

Denominadas Variables de Rendimiento; se aplicó la totalidad de ellas:

- Ventas en millones de litros Total Mercado
- Ventas en millones de litros Total Empresa

(1) GALTUNG J. "Teoría y Método de la Investigación Social" Buenos Aires EUDEBA, Tomo I., 5a. Edición, 1978, pág. 78

- Participación en el Total Mercado en litros vendidos
- Ventas de la Empresa en valores constantes (en millones de Australes)
- Inmovilización
- Margen de Cobertura
- Firmeza del Negocio o Solidez
- Margen de Utilidad Bruta
- Relación de Gastos con Ventas
- Efecto Palanca o Leverage.

4.2. Comportamiento individual de las Variables consideradas.

Presentadas las variables en el punto anterior, a continuación corresponde efectuar la definición de cada una de ellas.

4.2.1. Variables Independientes: Variables Contextuales

4.2.1.1. Infraestructura Productiva

Esta variable⁽²⁾ se caracteriza por un crecimiento sostenido y a ritmo aún mayor que el de la propia población.

La misma se compone de tres conceptos, a saber:

(2) ARGENTINA, Instituto de Economía Agraria, Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Cuyo, "Análisis Estadístico, Evolución y Perspectivas de la Vitivinicultura Argentina", Mendoza, Diciembre 1981, pág. 32.

- i. superficie plantada con vid;
- ii. producción de uva; y
- iii. capacidad de vasija.

El crecimiento arriba apuntado se observa al comparar el de la población en las últimas cuatro décadas -alrededor del 75%- con los incrementos acaecidos en la superficie plantada con vid, en la producción de uva y en la capacidad de vasija, los cuales en general duplicaron el aumento poblacional.

Evidentemente, existen ciertos factores que favorecieron los crecimientos de los tres componentes de la variable bajo análisis. Ellos son:

- a) la ampliación de la superficie plantada con vid (punto 4.2.1.1. ap. i.) obedeció a los mejores rendimientos obtenidos con las variedades de uva implantadas en lugar de las tradicionales tintas y blancas, que eran usadas exclusivamente para vinificar. Además, el sistema utilizado durante las dos últimas décadas en las nuevas plantaciones, como lo es el parral en vez de la clásica espaldera, ha permitido casi triplicar la productividad⁽³⁾.
- b) el incremento de la producción (punto 4.2.1.1. ap.ii.) obedece al cambio ocurrido en la modalidad de ingreso de la uva de vinificar a bodega.

(3) ARGENTINA, Instituto de Economía Agraria, Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Cuyo, "Análisis Estadístico, Evolución y Perspectivas de la Vitivinicultura Argentina", Mendoza, Diciembre 1981, pág. 33.

Históricamente, las operaciones de ingreso eran dos: "uva propia" y "uva comprada", ambas producto de la relación comercial entre el viñatero vendedor y el bodeguero comprador. A raíz de la reticencia de éstos, es que aparece la nueva modalidad denominada "elaboración por terceros" o "maquila" ampliándose con ella el proceso productivo en general⁽⁴⁾.

- c) finalmente, el aumento de la capacidad de vasija (punto 4.2.1.1. ap.iii.) surge como consecuencia de la acumulación de stocks vínicos invendibles acumulados año tras año⁽⁵⁾.

No obstante, cabe destacarse que dicho incremento obedecería más a las disminuciones en el consumo de vino que a una real construcción de nuevas vasijas. Es decir que, en las últimas cuatro décadas la elaboración anual superaría con exceso al consumo, y no así a la capacidad de vasija citada.

Los Cuadros Nros.4.46 al 4.54, que se muestran al final del Capítulo, son representativos de lo aquí expuesto.

4.2.1.2. Demanda

Esta Variable Contextual⁽⁶⁾ se manifiesta desde dos puntos de vista:

(4) ARGENTINA, Instituto de Economía Agraria, Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Cuyo, "Análisis Estadístico, Evolución y Perspectivas de la Vitivinicultura Argentina", Mendoza, Diciembre 1981, pág. 33.

(5) *Ibid*, pág. 38

(6) *Ibid*, pág. 39

- i. consumo interno per cápita;
- ii. exportaciones.

El consumo por habitante (punto 4.2.1.2. ap. i.) a su vez se rige por la convergencia de dos factores:

- uno, es el techo del consumo per cápita aceptable. El límite estaría dado en alrededor de 88 litros anuales por habitante;
- el otro factor radica en la relación existente entre el precio del producto y la capacidad adquisitiva del consumidor como consecuencia de la crisis socio-económica que atraviesa el país⁽⁷⁾.

En cuanto a las exportaciones (punto 4.2.1.2. ap. ii.) puede aseverarse que hasta la fecha no han sido un medio efectivo para la eliminación de excedentes vínicos⁽⁸⁾.

Asimismo, el proceso inflacionario hace que el precio del vino al consumidor crezca a ritmo mayor que la devaluación monetaria, y esta divergencia descoloca el precio interno respecto de los precios internacionales. O sea, que una eventual corriente exportadora bajo estas condiciones implicaría un verdadero daño emergente como operación comercial propiamente dicha.

Es conveniente remitirse a los Cuadros Nros. 4.55 al 4.58 al final del Capítulo.

(7) *Ibid*, pág. 85

(8) *Ibid*, pág. 85

-ARGENTINA, "Los productos vitivinícolas argentinos en los mercados mundiales", Mendoza, Servicio de Impresiones del I.N.V., 1986.

4.2.1.3. Precios

Se distinguen tres niveles de precios⁽⁹⁾:

- i. el precio del vino de traslado;
- ii. el precio de planchada; y
- iii. el precio del vino al consumidor.

El precio de la uva sigue los períodos cíclicos de la actividad. El mismo responde a varios factores que actúan simultáneamente, a saber: uno, es el precio del vino al consumidor en el momento inmediato anterior a la cosecha; otro, es la existencia de vinos elaborados anteriormente; el tercer factor es el volumen pronosticado de cosecha; y un cuarto y último factor, lo constituye las expectativas de consumo interno. Estos factores históricamente fueron combinándose de distintas maneras, constituyendo los diferentes precios de la uva.

El precio del vino de traslado (punto 4.2.1.3. ap. i.) se mueve en función directa del precio de la uva.

En cambio, el precio de planchada (punto 4.2.1.3. ap. ii.) y el precio del vino al consumidor (punto 4.2.1.3. ap. iii.) tienen un comportamiento más independiente de la combinación de factores precedentemente descripta. Ello es así debido a la preponderancia que en estos precios tienen la publicidad, los canales comerciales de distribución y la marca.

(9) ARGENTINA, Instituto de Economía Agraria, Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Cuyo, "Análisis Estadístico, Evolución y Perspectivas de la Vitivinicultura Argentina", Mendoza, Diciembre 1981, págs. 43 y 95.

Durante la última década, los tres niveles descriptos han participado sobre el precio final al consumidor en diferentes proporciones. Así tenemos que, mientras el precio del vino de traslado participó en aproximadamente la mitad del valor final, el precio de planchada contribuyó en alrededor de un tercio de ese valor, quedando el remanente de menor proporción circunscripto al precio fijado por el comercio minorista.

De lo dicho surge que la participación promedio del sector trasladista en el período apuntado, guarda la mayor importancia en la configuración del precio final del vino.

Finalmente, cabe agregarse la permanente regulación estatal sobre esta variable, y en especial, sobre la etapa base del proceso productivo, o sea, el precio del vino de traslado.

Como es obvio, tal regulación estatal en concomitancia con el escaso poder adquisitivo del consumidor y con una excesiva producción no planificada, convergen en una paulatina disminución del precio del sector trasladista y por ende, del valor final del vino como producto elaborado.

Aquí caben observarse los Cuadros Nros. 4.59 al 4.64 -al final del Capítulo- por ser suficientemente ilustrativos de lo / arriba expresado.

4.2.2. Variables Dependientes:

Variables de Rendimiento

Estas variables miden desde diferentes ángulos el resultado de una gestión en su conjunto.

Constituyen una forma práctica de expresar rasgos comunes de un determinado fenómeno susceptible de ser observado.

Las Variables de Rendimiento surgen de aplicar ciertos ratios y relaciones sobre las cifras que componen los Estados Contables de la Empresa bajo análisis correspondientes a los cierres de ejercicio producidos durante el período 1º de febrero de 1974 al 31 de enero de 1987 inclusive (cierre de Ejercicio anual: 31 de enero).

Los índices que seguidamente se detallan fueron seleccionados en función de su representatividad conceptual y de su correspondencia con el mercado vitivinícola⁽¹⁰⁾.

A continuación se muestran las fórmulas, sus respectivos conceptos y el significado de los valores individualmente obtenidos.

(10) SOROKIN, P.A. y otros, "La investigación social", Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 1982, pág. 38.

Relacionado con el tema ver referencias (16) y (17) del Capítulo I. (págs. 34 y 35, respectivamente). Además, desde el punto de vista conceptual es conveniente la lectura de LAZARSELD, P.F. y BARTON, A.H., "Algunas observaciones sobre el uso de índices" (En Mora y Araujo, Manuel y otros "Medición y construcción de índices" pág.125)

También relativo al tema, COLEMAN, James S. "Propiedades, Disposición y formación de índices" (En Mora y Araujo, M. y otros, ibid. págs. 141 y 145). Asimismo, véase:

- SENDEROVICH, I.A. y TELIAS, A.J. "Análisis e interpretación de estados contables", Buenos Aires, Macchi, 1984, pág. 119.
- KENNEDY, Ralph D. y Mc MULLEN, Stewart Y. "Estados Financieros", México, UTHEA, 1976, Capítulos 9 y 14, y
- MYER, John N., "Análisis de Estados Financieros", Buenos Aires, Mundi S.A., 1965, Capítulos 3 y 10; también pág. 194: "Interpretación de las Mediciones", y pág. 217 "Uso de las Mediciones".

4.2.2.1. Ventas en millones de litros Total
Mercado (Cuadro n° 4.65 gráf. ①)

La elección de esta Variable obedece a dos motivos: primero, porque es lo suficientemente representativa para cualquier actividad industrial, y segundo, aumenta su importancia el hecho de tratarse de un mercado sumamente atomizado y sensible donde las ventas son las que captan permanentemente los cambios tanto en la tendencia del consumidor como en la participación total.

Cabe aclarar que este indicador solamente abarca las variedades de vinos comunes, excluyendo la gama de los vinos reservas y finos.

Su representación gráfica muestra un comportamiento con ciertos altibajos, distinguiéndose la tendencia descendente. Esto representa un mercado que se reduce a través del tiempo como consecuencia del avance de otros productos ofertados ajenos a la industria vitivinícola.

4.2.2.2. Ventas en millones de litros Total
Empresa (Cuadro n° 4.65, gráf. ②)

La reflexión vertida en el punto anterior respecto de la importancia de las ventas como dato utilizable, vale también para el presente indicador.

Aquí igualmente se abarcan sólo los vinos comunes a efectos de mantener la comparabilidad.

Por otra parte, la fuerza de ventas de la Empresa está dedicada casi exclusivamente a la línea de vinos comunes, lo cual confirma un grado de homogeneidad aceptable en relación con la variable que antecede.

Los valores indican una tendencia creciente y sostenida, en oposición directa con la variable anterior, acentuando se dicha evolución durante la etapa de Intervención Estatal de la empresa.

4.2.2.3. Participación en el Total Mercado en litros vendidos (Cuadro n° 4.65, gráf. ③)

Esta relación es el resultado del cociente entre las dos primeras variables:

$$\text{Participación Porcentual de la empresa en el Mercado} = \frac{\text{VENTAS TOTAL EMPRESA}}{\text{VENTAS TOTAL MERCADO}} \times 100$$

La función creciente confirma el rasgo positivo de la participación de la Empresa en el mercado. Es decir, que el resultado al que se arriba, no sólo es producto de la combinación de dos tendencias opuestas -una creciente y otra decreciente- sino que además indica un real incremento de las Ventas efectuadas por la Empresa bajo estudio.

4.2.2.4. Ventas de la Empresa en valores constantes (Cuadro n° 4.65, gráf. ④)

Se trata de la misma variable -Operación Básica de Ventas- pero medida en millones de australes constantes, lo cual permite desde un enfoque distinto, obtener otras inferencias acerca del comportamiento de este indicador.

A efectos de respetar el Principio de Comparabilidad, las cifras de cada ejercicio fueron indexadas al 31 de enero de 1987 mediante el Índice de Precios al por Mayor Nivel General informado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (11).

El resultado obtenido corrobora el crecimiento de las Ventas realizadas por la Empresa elegida. No obstante, los pronunciados altibajos que sufre señalan / cierta independencia respecto de la Variable Ventas en millones de litros Total Empresa.

Entonces, tales ciclos demuestran ser consecuencia directa de la aplicación de regulaciones de precios impartidas por el Estado y no del libre juego entre oferta y demanda.

(11) FERRUCCI, R.J. "Índice de Precios", Revista Contabilidad y Administración - Sección Instrumental Económico y Financiero, Bs.As., Cangallo, julio 1977, Tomo I. pág. 106.

FERRUCCI, R.J. "Otros Índices de Precios", Revista Contabilidad y Administración - Sección Instrumental Económico y Financiero, Bs.As. Cangallo, agosto 1977, Tomo I. pág. 283.

FERRUCCI, R.J. "Inflación - Explicación instrumental con especial referencia al caso argentino", Revista Contabilidad y Administración - Sección Instrumental Económico y Financiero, Bs.As., Cangallo, abril 1979, Tomo IV. pág. 535.

4.2.2.5. Inmovilización (Cuadro n° 4.66, gráf. 5)

La fórmula viene dada por el siguiente cociente⁽¹²⁾:

$$\text{Inmovilización} = \frac{\text{RECURSOS PROPIOS}}{\text{ACTIVO NO CORRIENTE}}$$

Mide la política de financiación de los Activos No Corrientes mediante la utilización de los Recursos Propios (Patrimonio Neto) de la Empresa.

Su aplicación se justifica porque dado el exiguo grado de liquidez de estos activos -generalmente Bienes de Uso-, es conveniente cubrirlos con fuentes cuya exigibilidad se dilate al más largo plazo posible. De ahí la importancia de contar con Recursos Propios cuantitativamente considerables para financiar este tipo de activos.

Cuando el resultado es igual a 1, significa que los Recursos Propios financian la totalidad del Activo No Corriente.

Si el índice es mayor a 1, el excedente representa una aplicación de los Recursos Propios al Capital de Trabajo.

(12) SENDEROVICH, I.A. y TELIAS, A.J. "Análisis e interpretación de estados contables", Bs.As., Macchi, 1984, Capítulo XII; además:

MEYER, J.N., "Análisis de Estados Financieros", Bs.As., Mundi S.A., 1965, pág. 198 "Sobreeexpansión".

KENNEDY, R.D. y Mc MULLEN, S.Y., "Estados Financieros", México, UTHEA 1976, pág. 419.

LEON, R., "Manual Práctico de Formación y Desarrollo Empresarial", Buenos Aires, Delphos, 1979, pág. 140.

El resultado inferior a 1 expresa una insuficiente autogeneración de recursos destinada a solventar la financiación de tales activos y entonces, se recurre al endeudamiento hacia terceros. En este caso la situación se agrava cuando el Pasivo a corto plazo es la mayor fuente de financiación de los Activos No Corrientes.

Los valores asumidos por esta Variable demuestran que durante el período de Intervención Estatal, la Empresa pasó de niveles históricos aceptables a una situación crítica de excesivo endeudamiento para financiar los Activos No Corrientes.

Una lógica obsolescencia de los Bienes de Uso, ausencia de proyectos de inversión debidamente estudiados, políticas inequitativas de distribución de recursos y canalización de la fuerza de trabajo hacia la Operación Básica de Ventas en forma unilateral, son causas que explican por sí mismas la marcada disminución de esta Variable.

4.2.2.6. Margen de Cobertura (Cuadro n° 4.66, gráf. ⑥)

Su fórmula es la siguiente⁽¹³⁾:

(13) KENNEDY, R. y Mc MULLEN, S. Y., "Estados Financieros", México, UTHEA, 1976, pág. 420

LEON, R., "Manual Práctico de Formación y Desarrollo Empresarial", Buenos Aires, Delphos, 1979, pág. 140.

Desde un punto de vista teórico véase VAN HORNE, J.C. "Análisis del Flujo de Fondos", en "Administración Financiera", Buenos Aires, Contabilidad Moderna, 1978, pág. 304; también SENDEROVICH y TELIAS: "Variaciones de la estructura de liquidez" en "Análisis e interpretación de Estados Contables", Buenos Aires, Macchi, 1984, Casos A y C en págs. 224 y 228 respectivamente.

Margen de Cobertura = $\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO TOTAL}}$

Refleja la relación entre el Activo Corriente disponible para hacer frente al Pasivo Total. Cuanto más alto sea su / valor, mayor será la liquidez de la empresa para afrontar sus deudas en forma expeditiva.

La interpretación de sus valores señala que desde el inicio de la Intervención Estatal prevalece una tendencia descendente del índice en cuestión.

El excesivo endeudamiento mencionado en la Variable anterior, sumado a la situación coyuntural de iliquidez que caracteriza a la Empresa, fundamentan el lineamiento negativo de este índice.

4.2.2.7. Firmeza del Negocio o Solidez (Cuadro n^o 4.66, gráf. (7))

La composición de su fórmula es la que sigue⁽¹⁴⁾:

Firmeza del Negocio o Solidez = $\frac{\text{PATRIMONIO NETO}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$
--

(14) KENNEDY R.D. y Mc MULLEN, S.Y., "Estados Financieros", México, UTHEA, 1976, pág. 415

Mide la parte del negocio que se encuentra en poder de los propietarios. Cuanto mayor es su resultado ello indica la preeminencia de los dueños respecto de los terceros en el Activo Total de la empresa.

La graficación de sus valores denota una tendencia declinante dentro del lapso de Intervención por parte del Estado.

Asimismo, se observa que la Variable no recupera durante dicha gestión, el nivel alcanzado con anterioridad.

Igual que en las dos Variables de Rendimiento que anteceden -Inmovilización y Margen de Cobertura-, el elevado endeudamiento implica una disminución inversamente proporcional del Patrimonio Neto de la Empresa, quedando tal circunstancia reflejada en el numerador de su fórmula.

4.2.2.8. Margen de Utilidad Bruta (Cuadro n° 4.67, gráf. ⑧)

Su fórmula está dada por la relación porcentual entre la Utilidad Bruta y Ventas (15):

(15) VAN HORNE, J.C., "Administración Financiera", Bs.As. Contabilidad Moderna, 1976, pág. 734.

MYER, J.N., "Análisis de Estados Financieros", Bs.As., Mundi S.A., 1985, pág. 150 y pág. 158.

KENNEDY, R.D. y Mc.MULLEN, S.Y., "Estados Financieros", México, UTHEA, 1976, pág. 448.

WESTON, J.F., "Finanzas", Bs.As., El Ateneo, 1983, págs. 11 y 13.

$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{VENTAS} - \text{COSTO}}{\text{VENTAS}} \times 100$

Surge del comportamiento recíproco de las Ventas y el Costo, es decir, cuanto más alto es su resultado menor es la incidencia del Costo y viceversa.

Un Margen de Utilidad Bruta elevado indica en principio, ventas rentables y viabilidad del negocio.

En este caso los guarismos obtenidos // muestran una función con altibajos y de tendencia ascendente respecto de sus valores históricos más lejanos.

La tendencia ascendente viene dada por el incremento en las Ventas de la Empresa, conforme a lo observado en la variable respectiva. Sus fluctuaciones a su vez, obedecen a regulaciones estatales de precios provenientes de políticas cuya diversidad, incidieron tanto en el Costo del vino de traslado como en el valor de venta al consumidor.

4.2.2.9. Relación de Gastos - Administración; Comercialización y Financieros- con Ventas. (Cuadro n° 4.67, gráf. (9))

La fórmula está dada por el cociente entre ambos conceptos, o sea⁽¹⁶⁾:

(16) MYER, J.N., "Análisis de Estados Financieros", Bs.As. Mundi S.A. 1965, pág. 150.

KENNEDY, R.D. y Mc. MULLEN, S.Y., "Estados Financieros", México, UTNEA, 1976, pág. 453.

WESTON, J.F., "Finanzas", Bs.As., El Ateneo, 1983, págs. 11 y 13.

Relación	=	$\frac{\text{GASTOS TOTALES}}{\text{VENTAS}} \times 100$
Gastos/Venta		

Esta Variable explica la incidencia de los Gastos de Administración, Comercialización y Financieros sobre las Ventas.

Un resultado porcentual alto admite la posibilidad de Ventas exiguas o poco rentables o bien, haber incurrido en gastos que sobrepasan la capacidad de ingreso de la empresa.

A la inversa de la Variable anterior -Margen de Utilidad Bruta-, el resultado elevado en este caso indica un giro del negocio escasamente atractivo e ineficiente.

La medición de sus valores traza una función de comportamiento ciclotímico y con inclinación ascendente.

Se observa un nivel de gastos verdaderamente más alto durante la gestión estatal con relación al incurrido en la anterior etapa. Y el real incremento en las Ventas de la Empresa confirma lo apuntado. Es decir, las Ventas crecen pero la incidencia porcentual de los Gastos Totales sobre aquellas aumenta aún más.

Ello se explica en la inversión, tanto en publicidad como en personal, que requiere la Operación Básica de Ventas para mantener y acrecentar su presencia en el mercado.

4.2.2.10. Efecto Palanca o Leverage
(Cuadro n° 4.67, gráf. 10)

Surge de la relación entre las Rentabilidades del Patrimonio Neto y de la Inversión Total, expresándose de la siguiente manera⁽¹⁷⁾:

Efecto Palanca	=	$\frac{\text{RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO NETO}}{\text{RENTABILIDAD DE LA INVERSION TOTAL}}$
o Leverage		

A su vez, ambos elementos del cociente se descomponen como sigue:

Rentabilidad del Patrimonio Neto	=	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO NETO}} \times 100$
----------------------------------	---	--

Rentabilidad de la Inversión Total	=	$\frac{\text{UTILIDAD NETA} + \text{GASTOS FINANCIEROS}}{\text{ACTIVO TOTAL}} \times 100$
------------------------------------	---	---

La Rentabilidad del Patrimonio Neto refleja la tasa de retribución del capital aportado por los propietarios. Se trata

(17) SENDEROVICH, I.A. y TELIAS, A.J., "Análisis e interpretación de estados contables", Bs.As., Macchi, 1984, pág. 132.

VAN HORNE, J., "Administración Financiera", Bs.As., Contabilidad Moderna, 1976, pág. 795 y Capítulo XXVII.

MYER, J.N., "Análisis de Estados Financieros", Bs.As., Mundi S.A., 1965, pág. 206 "Retorno sobre el Capital" y pág. 288 "Leverage".

KENNEDY, R.D. y Mc MULLEN, S.Y., "Estados Financieros", México, UTHEA 1976, pág. 431.

de la rentabilidad neta de la empresa ⁽¹⁸⁾.

La Rentabilidad de la Inversión Total en cambio, expresa la tasa de rendimiento del Activo en su totalidad. Evalúa la eficiencia que tiene la empresa en la utilización de todos sus bienes y derechos ⁽¹⁹⁾.

Entonces, la comparación de las dos tasas de rentabilidad mide el "efecto palanca" generado por el endeudamiento de la empresa, tanto a corto como a largo plazo.

Cuando el índice es igual a 1, significa que el costo del capital ajeno es equivalente al rendimiento que produce en la empresa. En este caso, manteniéndose similares condiciones operativas, la variación del capital ajeno en la actividad financiera de la empresa no altera en absoluto la Rentabilidad del Patrimonio Neto. Aquí el Efecto Palanca es neutro.

Si el resultado es mayor a 1, refleja que el costo del capital ajeno es inferior al rendimiento que produce. Por ende, un aumento del mismo origina un incremento de la rentabilidad del Patrimonio Neto. Aquí el Efecto Palanca se considera positivo.

(18) SENDEROVICH, I.A. y TELIAS, A.J. "Análisis e interpretación de estados contables", Bs.As. Macchi, 1984, págs. 128 y 131; también véase pág. 142 "Niveles de Rentabilidad".

WESTON, J.F., "Finanzas", Bs.As., El Ateneo, 1983, pág.15 y Capítulo 4.

VAN HORNE, J., "Administración Financiera", Bs.As., Contabilidad Moderna, 1976, pág. 429.

(19) SENDEROVICH, I.A. y TELIAS, A.J. "Análisis e interpretación de estados contables", Bs.As., Macchi, 1984, págs. 129 y 132.

WESTON, J.F., "Finanzas", Bs.As., El Ateneo, 1983, pág. 16.

VAN HORNE, J., "Administración Financiera", Bs.As., Contabilidad Moderna, 1976, pág. 427.

Por último, si el resultado fuera menor a 1, el costo del capital ajeno es superior al rendimiento que produce en la empresa. La tendencia a cero indica una disminución de la Rentabilidad del Patrimonio Neto y por consiguiente, el Efecto Palanca resulta negativo.

Sus valores denuncian un marcado descenso desde el inicio de la Intervención Estatal y por consiguiente, es en esta etapa donde el "efecto palanca" resulta claramente desfavorable para la Empresa bajo estudio.

Tal deterioro se explica por el comportamiento combinado de algunas variables oportunamente descriptas.

Las Ventas en millones de litros Total Empresa -variable 4.2.2.2.- pasó de una tendencia moderada antes de la Intervención Estatal a un crecimiento explosivo posterior. Ello demandó una elevada asignación de recursos v.g.r., en publicidad y en personal, destinada casi con exclusividad a esa Operación Básica. Pero los recursos no fueron del todo genuinos pues si bien el Margen de Utilidad Bruta -variable 4.2.2.8.- creció como consecuencia de las regulaciones estatales aplicadas al precio del vino, también los Gastos Totales -variable 4.2.2.9.- aumentaron en igual proporción.

Por consiguiente, surge el endeudamiento como elemento proclive a financiar la ausencia de recursos y esto termina afectando negativamente al Patrimonio Neto de la Empresa, según se observa en las variables 4.2.2.5. Inmovilización; 4.2.2.6. Margen de Cobertura y 4.2.2.7. Firmeza del Negocio o Solidez.

En conclusión, los valores rotundamente inferiores a 1, que asume el Efecto Palanca o Leverage durante la gestión estatal, demuestran que el rendimiento de los préstamos obtenidos ha sido exiguo. Dicho de otro modo, la Empresa incurre en un excesivo endeudamiento sólo para financiar la Operación Básica de Ventas, cuya rentabilidad no alcanza a solventar el costo del capital ajeno invertido en ella.

En los Cuadros Nros. 4.65 al 4.67 se vuelcan gráficamente los 10 indicadores seleccionados, mientras que en el Cuadro nº 4.68 se presentan los valores numéricos respectivos, a efectos de facilitar su interpretación y obtener una mayor comparabilidad entre ellos.

4.3. Comportamiento Global de las Variables Consideradas.

El comportamiento individual de cada variable -tres Contextuales y diez de Rendimiento- se describe en sus respectivos comentarios a los cuales cabe remitirse.

Aquí se intenta analizar globalmente dichos comportamientos, lo cual conlleva a meditar en un universo vitivinícola con fuerte interacción binaria, donde todas las variables se encuentran relacionadas entre sí.

Así se observa que las Variables Contextuales muestran dos tendencias opuestas.

Un mercado que se reduce en función de las disminuciones acusadas por la Demanda y el Precio

-Variables Contextuales 4.2.1.2. y 4.2.1.3.- y una Infraestructura Productiva -Variable Contextual 4.2.1.1.- que crece incluso hasta duplicar el incremento poblacional de las últimas cuatro décadas.

Más específicamente, la Superficie Plantada con vid (punto 4.2.1.1. ap. i) y la Producción de uva (punto 4.2.1.1. ap. ii.), ambos componentes de la Variable Infraestructura Productiva, van en aumento pero sin planificación previa y esto a su vez, origina una acumulación de stocks vínicos que requieren ser conservados elevando la inversión edilicia, o sea, la Capacidad de vasija (punto 4.2.1.1. ap. iii).

Sin embargo, del análisis se desprende que el crecimiento experimentado por la Variable en cuestión es desordenado e ilusorio. Desordenado por la falta de planificación, e ilusorio porque sólo tiende a cubrir necesidades coyunturales que lamentablemente resurgen en el corto plazo.

En cuanto a la Variable Contextual Demanda sus componentes no logran la reactivación necesaria, pues al consumo interno per cápita (punto 4.2.1.2. ap. i.) ya saturado, se le agrega un régimen de exportaciones (punto 4.2.1.2. ap.ii) de escasa penetración internacional por el momento.

Por último, la Variable Contextual Precios, firmemente regulada por el Estado y el reducido poder adquisitivo del consumidor, hacen que a pesar del descenso de aquella, no se atenúe la inelasticidad de la Variable Demanda.

Respecto de las Variables de Rendimiento, se advierte una lógica disminución de las Ventas

en millones de litros Total Mercado -Variable 4.2.2.1.- en consonancia con el descenso observado en la Variable Contextual Demanda.

Las Ventas en millones de litros Total Empresa -Variable de Rendimiento 4.2.2.2.- en cambio, muestra una evolución de tal magnitud que la curva de Participación en el Total Mercado en litros -Variable de Rendimiento 4.2.2.3.- la refleja con absoluta claridad.

Traducida a Valores Constantes -Variable de Rendimiento 4.2.2.4.- la función Ventas de la Empresa denota ciertos altibajos producto de las regulaciones estatales oportunamente mencionadas en la Variable Contextual Precios.

Precisamente dichas regulaciones, al operar como paliativos ajenos al libre accionar del mercado, quitan rentabilidad a las Ventas y vuelven poco atractiva a la actividad vitivinícola en general.

A su vez, las Variables 4.2.2.5. Inmovilización; 4.2.2.6. Margen de Cobertura y 4.2.2.7. Firmeza del Negocio o Solidez, se caracterizan por su tendencia descendente, lo que habla de un Pasivo contraído en exceso y de una simultánea descapitalización de la Empresa.

En lo concerniente a las Variables 4.2.2.8. Margen de Utilidad Bruta y 4.2.2.9. Relación de Gastos con Ventas, se observa en ambas un similar crecimiento a partir de la Intervención Estatal.

La primera variable induce a aceptar, aunque falazmente, un rendimiento positivo del negocio debido al real ascenso de las Ventas y a la disminución del Costo, éste determinado por

las regulaciones estatales habidas. No obstante, el incremento en la segunda variable, de signo contrario, es la que otorga una visión mayormente aproximada de la realidad. Y esto es así debido a que el Resultado Final al estar afectado por los Gastos, permite inferir que la Operación Básica de Ventas está destinada a cubrir -sin lograrlo- cierta ineficiencia representada por las erogaciones incurridas.

Por último, la Variable de Rendimiento 4.2.2. 10. Efecto Palanca o Leverage, con su acentuada tendencia descendente desde el inicio de la Intervención Estatal, capta el comportamiento de las otras Variables de Rendimiento mostrando especialmente, la incidencia negativa de los fondos obtenidos a través de préstamos.

4.4. Resumen

El análisis expuesto permite arribar a la siguiente conclusión:

- Se está en presencia de una Empresa intervenida estatalmente que decae en todos sus aspectos dentro de una Industria Regional con problemas de base.

La explicación de esto puede apreciarse en la interacción dada entre las Variables Contextuales y las de Rendimiento, durante el periodo de gestión estatal.

Vale decir que desde un punto de vista exógeno se observa que el comportamiento macroeconómico influye en la Industria Vitivinícola, y

ésta a su vez, condiciona a la Organización.

Desde la perspectiva interna, en cambio, se advierten errores de estrategia empresarial, como ser el hecho de canalizar recursos casi unilateralmente hacia una Operación Básica no rentable como lo fue la de Ventas en el caso bajo estudio.

Cuadro 4.46

SUPERFICIE IMPLANTADA CON VID EN EL PAIS (en Has.)

1.960 - 1.986

ANOS	MENDOZA	SAN JUAN	OTRAS PROVINCIAS	TOTAL
1.960	172.863	44.468	25.193	242.524
1.961	180.151	48.196	25.435	253.782
1.962	184.664	48.785	26.334	259.783
1.963	188.734	49.974	26.649	265.357
1.964	192.098	51.065	27.846	271.009
1.965	194.764	51.806	29.482	276.052
1.966	199.592	52.542	29.218	281.352
1.967	205.732	52.543	28.689	286.964
1.968*	209.515	54.888	29.758	294.161
1.969	210.525	54.492	29.150	294.167
1.970	211.263	56.595	29.458	297.316
1.971	213.506	56.277	29.881	299.664
1.972	227.027	56.101	28.519	311.647
1.973	228.310	57.624	30.569	316.503
1.974	240.305	58.689	30.864	329.858
1.975	250.155	62.577	32.995	345.727
1.976	252.150	61.661	34.085	347.896
1.977	252.748	63.223	34.709	350.680
1.978	252.928	63.308	33.482	349.718
1.979**	230.925	58.203	27.227	316.355
1.980	232.349	59.517	27.765	319.631
1.981	233.690	60.072	28.142	321.904
1.982	234.808	61.243	28.356	324.407
1.983	232.096	61.220	28.659	321.975
1.984	217.936	60.612	27.433	305.981
1.985	208.075	60.215	26.531	294.821
1986	199.134	59.000	25.539	283.673

* III Censo. ** IV Censo

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Form. RM - 02 hasta 1.978; desde 1.979 Form. 1615.

Cuadro 4.47

PRODUCCION DE UVA EN EL PAIS

En quintales métricos

AÑOS	MENDOZA	SAN JUAN	OTRAS PROVINCIAS	TOTAL	RENDIMIENTO MEDIO qm/ha
1.960	13.438.156	5.948.075	1.555.109	20.941.340	86
1.961	13.501.594	6.000.500	2.240.000	21.742.094	86
1.962	15.960.033	6.366.761	2.272.603	24.599.397	95
1.963	18.095.479	6.396.303	2.292.860	26.784.642	101
1.964	15.556.075	8.092.177	1.790.245	25.438.497	94
1.965	14.283.832	7.533.672	1.601.218	23.418.722	85
1.966	17.027.438	8.476.038	2.269.840	27.773.316	99
1.967	23.803.679	10.375.460	2.644.177	36.823.316	128
1.968	16.987.763	7.046.228	1.869.912	25.903.903	88
1.969	16.524.675	5.248.345	1.766.957	23.539.977	80
1.970	17.002.962	5.851.657	1.636.505	24.491.124	82
1.971	19.325.340	7.191.306	2.341.068	28.857.714	96
1.972	17.047.926	6.346.342	2.007.497	25.401.765	82
1.973	17.787.368	8.375.191	2.423.339	28.585.898	90
1.974	22.037.893	10.004.313	2.313.494	34.355.700	104
1.975	19.661.402	7.588.519	2.030.789	29.280.710	85
1.976	25.566.491	9.089.210	2.097.331	36.753.032	106
1.977	22.060.745	7.975.911	2.123.785	32.160.441	92
1.978	17.804.320	7.754.648	1.812.262	27.371.230	78
1.979	23.010.683	9.319.785	2.194.582	34.525.050	109
1.980	20.817.581	8.488.327	1.561.809	30.867.717	97
1.981	18.309.926	9.586.271	1.402.943	29.299.140	91
1.982	23.039.662	9.744.431	2.134.763	34.918.856	108
1.983	23.229.350	9.477.560	2.337.794	35.044.704	109
1.984	17.249.498	7.406.455	1.729.137	26.385.090	86
1.985	12.676.694	8.217.592	1.634.444	22.528.730	76
1.986	16.153.758	7.971.259	1.507.335	25.632.352	90

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 195 hasta 1969 y CEC-01 desde 1970.

Cuadro 4.48

UVA VINIFICADA EN EL PAIS
En quintales métricos

AÑOS	MENDOZA	SAN JUAN	OTRAS PROVINCIAS	TOTAL
1.960	13.306.806	5.167.246	1.490.118	19.964.170
1.961	13.342.094	5.333.414	2.153.419	20.828.927
1.962	15.823.316	5.653.915	2.212.060	23.689.291
1.963	17.931.118	5.588.104	2.237.554	25.756.776
1.964	15.506.821	6.904.494	1.703.044	24.114.359
1.965	14.246.172	6.595.555	1.523.767	22.365.494
1.966	16.990.693	7.531.858	2.192.861	26.715.412
1.967	23.714.365	8.576.144	2.568.512	34.859.021
1.968	16.924.025	5.824.272	1.810.118	24.558.415
1.969	16.359.782	4.442.905	1.640.357	22.443.044
1.970	16.942.243	5.370.270	1.636.505	23.949.018
1.971	19.285.018	6.228.762	2.305.845	27.819.625
1.972	16.999.907	5.759.619	1.960.926	24.720.452
1.973	17.767.306	7.651.485	2.360.853	27.779.644
1.974	22.022.663	9.280.785	2.287.739	33.591.187
1.975	19.633.815	6.983.171	2.020.296	28.637.282
1.976	25.542.101	8.428.095	2.084.409	36.054.605
1.977	21.967.533	7.317.246	2.091.650	31.376.429
1.978	17.753.032	7.110.583	1.791.327	26.654.942
1.979	22.998.847	8.829.162	2.174.321	34.002.330
1.980	20.793.596	7.942.996	1.540.475	30.277.067
1.981	18.278.748	8.994.844	1.387.706	28.661.298
1.982	22.977.783	9.000.953	2.125.569	34.104.305
1.983	23.130.520	8.650.308	2.315.969	34.096.797
1.984	17.171.016	6.805.758	1.710.552	25.687.326
1.985	12.644.282	7.641.322	1.610.453	21.905.057
1.986	16.116.511	7.345.194	1.487.453	24.949.158

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 195 hasta 1.969 y CEC-01 desde 1.970

Cuadro 4.49

ELABORACION DE VINO Y OTROS PRODUCTOS EN EL PAIS
AL 01.06 DE CADA AÑO
En hectolitros

AÑOS	MENDOZA	SAN JUAN	OTRAS PROVINCIAS	TOTAL	RELACION UVA/VINO
1.960	10.532.301	4.171.826	1.121.467	15.825.594	1,26
1.961	10.731.153	4.415.021	1.630.159	16.776.333	1,24
1.962	12.805.003	4.678.237	1.688.668	19.171.908	1,24
1.963	14.396.792	4.623.419	1.723.769	20.743.980	1,24
1.964	12.511.384	5.740.226	1.281.783	19.533.393	1,23
1.965	11.592.652	5.510.921	1.167.533	18.271.106	1,22
1.966	13.832.087	6.385.950	1.698.908	21.916.945	1,22
1.967	19.162.250	7.016.366	1.992.377	28.170.993	1,24
1.968	13.459.707	4.682.613	1.369.301	19.511.621	1,26
1.969	13.086.436	3.595.149	1.234.549	17.916.134	1,25
1.970	13.658.685	4.396.230	1.231.504	19.286.419	1,24
1.971	15.286.884	4.998.415	1.767.651	22.052.950	1,26
1.972	13.717.362	4.753.064	1.516.059	19.986.485	1,24
1.973	14.329.836	6.353.248	1.883.545	22.566.629	1,23
1.974	17.662.517	7.697.527	1.823.166	27.183.210	1,24
1.975	15.183.850	5.413.194	1.502.049	22.099.093	1,30
1.976	19.986.545	6.679.757	1.531.168	28.197.470	1,28
1.977	17.283.178	5.876.093	1.652.331	24.811.602	1,26
1.978	14.250.173	5.742.123	1.339.981	21.332.277	1,25
1.979	18.327.916	7.237.011	1.765.035	27.329.962	1,25
1.980	16.664.031	6.436.955	1.169.359	24.270.345	1,25
1.981	14.536.998	7.334.664	1.097.420	22.969.082	1,25
1.982	18.355.792	7.288.535	1.636.388	27.280.715	1,25
1.983	17.985.482	6.907.234	1.806.007	26.698.723	1,28
1.984	12.963.650	5.398.710	1.271.812	19.634.172	1,30
1.985	10.001.223	6.113.057	1.295.479	17.409.759	1,26
1.986	12.659.563	5.708.380	1.149.311	19.517.254	1,28

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura
Form. 102 A hasta 1.969 y CEC-05 desde 1.970

Cuadro 4.50

ELABORACION DE VINO EN EL PAIS AL 01.06 DE CADA AÑO

En hectolitros

AÑOS	MENDOZA	SAN JUAN	OTRAS PROVINCIAS	TOTAL
1.960	10.526.571	4.128.537	1.120.140	15.775.248
1.961	10.719.662	4.324.375	1.627.178	16.671.215
1.962	12.785.090	4.603.843	1.688.220	19.077.153
1.963	14.382.449	4.551.210	1.716.719	20.650.378
1.964	12.490.716	5.551.317	1.280.668	19.322.701
1.965	11.554.868	5.413.411	1.166.561	18.134.840
1.966	13.776.364	6.226.648	1.698.576	21.701.588
1.967	19.003.131	6.846.238	1.990.448	27.839.817
1.968	13.042.625	4.296.844	1.362.941	18.702.410
1.969	12.803.679	3.268.125	1.221.166	17.292.970
1.970	13.481.060	4.285.128	1.177.199	18.943.387
1.971	15.126.221	4.921.658	1.762.371	21.810.250
1.972	13.327.100	4.484.874	1.455.250	19.267.224
1.973	14.195.606	6.133.473	1.880.053	22.209.132
1.974	17.054.597	7.316.706	1.818.623	26.189.926
1.975	14.838.583	5.009.489	1.497.592	21.345.664
1.976	19.244.516	6.281.964	1.530.833	27.057.313
1.977	16.184.809	5.407.495	1.627.882	23.220.186
1.978	13.579.878	5.289.145	1.306.327	20.175.350
1.979	17.770.829	6.858.356	1.717.865	26.347.050
1.980	16.194.959	6.146.937	1.148.079	23.489.975
1.981	13.844.710	6.886.197	1.067.906	21.798.813
1.982	17.123.401	6.466.306	1.590.996	25.180.703
1.983	16.490.990	6.493.262	1.734.904	24.719.156
1.984	12.467.300	5.104.626	1.236.400	18.808.326
1.985	8.987.283	5.486.422	1.267.133	15.740.838
1.986	12.215.166	5.217.251	1.138.184	18.570.601

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form.102A hasta 1.969 y CEC-05 desde 1.970

ELABORACION DE OTROS PRODUCTOS VITIVINICOLAS EN EL PAIS AL 01.06 DE CADA AÑO

En hectolitros

AÑOS	MENDOZA	SAN JUAN	OTRAS PROVINCIAS	TOTAL
1.960	5.730	43.288	1.329	50.347
1.961	11.491	90.646	2.980	105.117
1.962	19.813	74.394	548	94.755
1.963	14.343	72.209	7.050	93.602
1.964	20.668	188.909	1.115	210.692
1.965	37.785	97.510	971	136.266
1.966	55.723	159.302	332	215.357
1.967	159.119	170.128	1.929	331.176
1.968	417.082	385.769	6.360	809.211
1.969	282.757	327.024	13.383	623.164
1.970	177.625	111.102	54.305	343.032
1.971	160.663	76.757	5.280	242.700
1.972	390.262	268.190	60.809	719.261
1.973	134.230	219.775	3.492	357.497
1.974	607.920	380.821	4.543	993.284
1.975	345.267	403.705	4.457	753.429
1.976	742.029	397.793	335	1.140.157
1.977	1.098.369	468.598	24.449	1.591.416
1.978	670.295	452.978	33.654	1.156.927
1.979	557.087	378.655	47.170	982.912
1.980	469.072	290.018	21.280	780.370
1.981	692.288	448.467	29.514	1.170.269
1.982	1.232.391	822.229	45.392	2.100.012
1.983	1.494.492	413.972	71.103	1.979.567
1.984	496.350	294.084	35.412	825.846
1.985	1.013.940	626.635	28.346	1.668.921
1.986	444.397	491.129	11.127	946.653

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 102 A hasta 1.969 y CFC-05 desde 1.970

Cuadro 4.52

ELABORACION DE VINOS POR TIPOS EN EL PAIS
AL 01.06 DE CADA AÑO

En hectolitros

AÑOS	DE MESA	REGIONAL	ESPECIAL	BASES P/ FABRICAS	OTROS *	TOTAL
1.960	14.369.754	396.117	763.996	245.381	-	15.775.248
1.961	15.408.651	470.499	462.715	329.350	-	16.671.215
1.962	17.867.277	434.286	472.695	302.895	-	19.077.153
1.963	19.521.720	512.863	357.266	258.529	-	20.650.378
1.964	18.057.182	451.839	723.984	89.696	-	19.322.701
1.965	16.895.907	461.791	491.040	286.102	-	18.134.840
1.966	20.402.762	574.660	431.620	292.546	-	21.701.588
1.967	26.628.389	567.469	359.418	284.541	-	27.839.817
1.968	17.329.460	492.420	795.230	85.300	-	18.702.410
1.969	16.388.954	394.098	459.318	50.600	-	17.292.970
1.970	17.768.240	551.139	544.008	80.000	-	18.943.387
1.971	20.500.563	786.890	503.599	19.198	-	21.810.250
1.972	18.231.488	606.998	416.321	-	12.417	19.267.224
1.973	21.103.148	820.151	285.833	-	-	22.209.132
1.974	24.938.799	880.424	370.703	-	-	26.189.926
1.975	20.287.235	732.176	322.946	-	3.307	21.345.664
1.976	25.945.581	806.454	299.078	-	6.200	27.057.313
1.977	22.208.683	717.599	203.746	90.158	-	23.220.186
1.978	19.336.199	632.771	143.022	63.358	-	20.175.350
1.979	25.290.870	829.003	168.570	54.132	4.475	26.347.050
1.980	22.556.034	763.209	130.661	7.833	32.238	23.489.975
1.981	20.815.845	885.907	94.400	2.661	-	21.798.813
1.982	24.137.778	913.590	77.362	51.260	713	25.180.703
1.983	23.470.650	1.000.373	44.964	28.604	174.565	24.719.156
1.984	17.811.812	787.532	60.392	30.494	118.096	18.808.326
1.985	14.718.148	850.204	30.574	48.969	92.943	15.740.838
1.986	17.454.080	935.913	42.537	3.625	134.446	18.570.601

* Incluye vinos de mesa intervenidos y sin determinar. Nota: desde 1.960 a 1.976 los vinos elaborados en las provincias de Salta, La Rioja, San Luis, Catamarca, Córdoba y Jujuy fueron considerados vinos regionales de acuerdo al art. 18 de la Ley 14.878.

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura
Form. 102 A hasta 1.969 y CEC-05 desde 1.970.

Cuadro 4.53

ELABORACION DE OTROS PRODUCTOS VITIVINICOLAS EN EL PAIS AL 01.06 DE CADA AÑO

En hectolitros

AÑOS	MOSTOS			OTROS PRODUCTOS			TOTAL
	Sulfitado	Concentrado	Virgen	Mistela	Jugo	Otros usos	
1.960	36.945	8.246	-	4.767	324	65	50.347
1.961	63.766	1.435	-	38.982	934	-	105.117
1.962	46.369	-	-	46.712	1.674	-	94.755
1.963	54.972	73	-	37.223	1.334	-	93.602
1.964	146.490	212	-	60.217	3.773	-	210.692
1.965	92.842	839	-	40.183	2.402	-	136.266
1.966	172.362	2.502	-	39.548	859	86	215.357
1.967	247.452	712	-	79.966	3.046	-	331.176
1.968	746.647	1.679	-	59.352	1.533	-	809.211
1.969	568.046	11.154	-	41.756	2.208	-	623.164
1.970	322.348	1.160	-	17.241	-	2.283	343.032
1.971	208.848	-	-	12.840	21.012	-	242.700
1.972	688.919	-	-	4.988	25.354	-	719.261
1.973	332.935	-	-	2.954	21.608	-	357.497
1.974	937.386	-	-	46.276	9.622	-	993.284
1.975	722.194	-	-	5.679	25.556	-	753.429
1.976	1.020.219	-	114.506	5.432	-	-	1.140.157
1.977	1.417.746	8.721	32.285	3.664	252	128.748	1.591.416
1.978	1.041.703	9.132	17.054	2.766	2.426	83.846	1.156.927
1.979	748.369	-	60.667	3.751	99	170.026	982.912
1.980	607.638	298	24.913	3.069	136	144.316	780.370
1.981	959.316	704	16.833	4.600	2.131	186.685	1.170.269
1.982	1.988.093	577	28.673	10.670	72	71.927	2.100.012
1.983	1.755.642	1.690	56.014	19.877	18.567	127.777	1.979.567
1.984	729.475	1.074	29.643	6.270	1.699	57.685	825.846
1.985	1.526.883	3.426	38.884	5.218	23	94.487	1.668.921
1.986	846.659	422	28.773	9.724	81	60.994	946.653

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 102 A hasta 1.969 y CEC-05 desde 1.970

CAPACIDAD DE VASIJA VINARIA EN BODEGAS, PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO Y FABRICAS EN EL PAIS
(En uso exclusivamente) En hectolitros

AÑOS	BODEGAS				PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO	FABRICAS	TOTAL
	Mendoza	San Juan	Otras	TOTAL PAIS			
1.960	23.262.318	7.101.656	2.529.565	32.893.539	-	-	32.893.539
1.961	23.759.386	7.626.639	2.637.576	34.023.601	-	-	34.023.601
1.962	24.531.052	7.720.603	3.013.191	35.264.846	-	-	35.264.846
1.963	25.521.602	7.799.850	3.282.843	36.604.295	1.598.521	-	38.202.816
1.964	26.077.211	7.997.133	3.378.487	37.452.831	1.633.922	-	39.086.753
1.965	26.571.022	8.648.125	3.397.137	38.616.284	1.600.781	-	40.217.065
1.966	27.650.221	8.960.333	3.498.674	40.109.228	1.619.438	-	41.728.666
1.967	29.051.206	10.120.803	3.662.090	42.834.099	1.617.087	-	44.451.186
1.968	31.369.647	10.591.815	3.623.367	45.584.830	1.658.982	-	47.243.812
1.969	33.100.158	11.112.928	3.736.301	47.949.387	1.749.035	-	49.698.422
1.970	33.074.669	11.295.207	3.715.987	48.085.863	1.547.509	-	49.633.372
1.971	33.457.017	11.644.493	3.578.525	48.680.035	1.610.302	-	50.290.337
1.972	34.753.206	11.339.167	3.913.566	50.005.939	1.471.366	-	51.477.305
1.973	35.733.709	11.430.681	3.907.754	51.072.144	1.482.021	-	52.554.165
1.974	36.211.145	11.517.124	3.981.482	51.709.751	1.483.227	-	53.192.978
1.975	38.441.343	12.081.100	4.032.714	54.555.157	1.501.258	-	56.056.415
1.976	39.947.716	12.668.184	4.065.489	56.681.389	1.514.715	-	58.196.104
1.977	40.207.152	12.911.419	4.815.757	57.934.328	1.643.429	-	59.577.757
1.978	42.014.257	13.236.022	4.107.551	59.357.830	1.616.976	-	60.974.806
1.979*	45.714.262	14.661.002	4.122.683	64.497.947	1.396.023	3.721.880	69.615.850
1.980	46.591.693	14.526.068	4.150.865	65.268.626	1.615.893	4.179.607	71.064.126
1.981	46.960.303	14.810.707	4.125.237	65.896.247	1.569.062	4.334.803	71.800.112
1.982	47.731.474	15.395.004	4.174.173	67.300.651	1.391.429	4.334.140	73.026.220
1.983	48.870.870	15.421.769	4.225.800	68.518.439	1.770.658	4.064.290	74.353.387
1.984	49.304.014	15.404.620	4.157.295	68.865.929	1.328.150	4.382.306	74.576.385
1.985	48.933.759	15.407.344	4.111.290	68.452.393	1.241.101	4.262.737	73.956.231
1.986	48.813.608	15.502.700	4.076.693	68.393.001	1.119.088	4.330.192	73.842.281

* I Censo Nacional de Vasija Vinaria. Ley 21.905

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 102 A hasta 1.969; desde 1.970 a 1.978 RM-03; desde 1.979 Form. 1619.

Cuadro 4.55

CONSUMO APARENTE DE VINO EN EL PAIS

1.930 - 1.986

AÑOS	CONSUMO APARENTE Litros per cápita
1.930	46,32
1.931	42,36
1.932	32,89
1.933	35,15
1.934	42,51
1.935	46,99
1.936	49,56
1.937	53,18
1.938	50,84
1.939	51,52
1.940	50,78
1.941	52,14
1.942	50,84
1.943	53,09
1.944	59,25
1.945	55,54
1.946	50,80
1.947	57,08
1.948	63,44
1.949	66,26
1.950	65,54
1.951	46,72
1.952	48,50
1.953	59,73
1.954	66,73
1.955	69,11
1.956	74,68
1.957	53,11
1.958	53,76
1.959	64,15
1.960	79,88
1.961	78,62
1.962	77,90
1.963	82,91
1.964	86,83
1.965	85,79
1.966	80,20
1.967	82,81
1.968	87,47
1.969	88,49
1.970	97,79
1.971	85,30
1.972	79,74
1.973	72,54
1.974	77,20
1.975	83,68
1.976	84,76
1.977	88,45
1.978	81,59
1.979	76,32
1.980	76,28
1.981	74,67
1.982	73,64
1.983	71,11
1.984	66,32
1.985	60,05
1.986	59,17

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

VOLUMEN DE EXPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS VITIVINICOLAS

AÑOS	Vinos (l.)	Espumosos y Champaña (l.)	Vermouth (l.)	Uva en fresco Kg.	Pasas Kg.	Acido tartárico Kg.	Mosto Concentrado Kg.	Aceite de Uva Kg.	Tartrato Crudo Kg.	Tartrato Calcio Kg.	Alcohol Vínico (l.)	Enocianina (l.)
1.960	30.654	-	4.455	3.837.071	1.954.071	1.500	-	-	400.098	2.822.545	-	-
1.961	22.392	-	9.765	5.047.110	1.304.260	24.130	-	-	800.156	2.267.848	-	-
1.962	36.774	-	15.309	5.411.490	1.278.213	298.630	-	-	437.751	3.321.256	-	-
1.963	272.397	-	17.892	5.559.631	1.722.224	967.090	-	-	648.604	2.591.403	-	-
1.964	518.025	-	22.266	6.244.301	1.834.237	1.175.220	-	-	485.669	2.000.000	-	-
1.965	563.679	-	36.168	6.751.158	1.259.150	1.051.002	-	-	335.195	1.000.000	-	-
1.966	490.527	-	39.840	5.789.153	922.067	798.050	-	-	153.032	100.000	-	-
1.967	580.545	-	22.860	5.464.570	1.641.420	1.199.460	-	-	312.111	20.000	-	-
1.968	2.909.544	-	22.500	6.018.425	2.482.327	1.450.090	-	-	1.361.380	2.325.975	-	-
1.969	4.279.229	-	24.504	6.333.721	1.384.282	2.991.217	3.007.729	150	786.101	1.104.014	-	-
1.970	2.001.960	-	60.996	5.174.402	1.810.455	2.811.155	864.369	55	502.386	10.000	-	-
1.971	2.803.505	-	12.600	3.419.040	1.331.260	2.574.519	27.286	-	464.642	200.000	-	-
1.972	3.160.397	100.071	3.168	3.203.742	1.174.762	2.955.200	1.053.883	-	-	-	-	-
1.973	6.438.693	117.555	1.176	829.750	1.217.010	2.833.100	2.491.396	330	-	-	-	8.498
1.974	9.008.627	87.729	8.064	1.205.390	1.061.112	2.609.040	3.365.282	673.990	-	-	-	10.687
1.975	11.376.132	96.803	-	1.036.690	1.657.247	2.028.685	5.256.862	9	-	-	-	5.809
1.976	45.028.382	155.371	754.872	1.714.248	2.833.704	2.718.850	10.821.534	301.436	-	-	-	7.955
1.977	49.013.533	166.126	1.994.124	3.358.348	2.940.103	2.494.410	18.367.217	209.000	-	885.000	-	13.029
1.978	67.287.681	218.186	1.230.576	2.801.615	3.003.189	4.013.836	17.891.006	2.470	-	2.100.000	3.595.520	23.749
1.979	8.728.573	52.697	855.840	1.183.530	1.149.940	2.624.599	5.740.602	1.457	-	370.044	133.448	2.180
1.980	7.047.448	87.404	229.200	915.498	1.488.763	2.619.426	1.017.552	22.814	-	-	608.000	9.582
1.981	11.056.598	89.367	386.400	688.873	1.694.167	2.238.337	3.299.728	30.487	-	-	2.866.572	10.413
1.982	23.019.058	67.202	4.108.644	1.414.992	2.258.114	2.163.400	8.184.032	22.737	-	-	1.086.156	-
1.983	10.164.360	28.939	43.164	1.705.808	2.566.088	2.690.770	9.885.465	1.408	-	-	9.113.199	-
1.984	26.910.884	30.158	1.440	1.200.595	1.295.720	1.196.352	11.654.547	301.757	-	-	6.585.086	-
1.985	19.554.357	34.066	-	746.774	2.124.170	996.030	8.383.140	84	-	-	-	-

FUENTE: INDEC y Estadísticas Vitivinícolas

VALOR F.O.B. DE EXPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS VITIVINICOLAS
En dólares

AÑOS	Vinos	Espumosos Champaña	Vermouth	Uva en fres co	Pasas	Acido tartático	Mosto Concen trado	Aceite de Uva	Tartrato Cruído	Tartrato de Calcio	Alcohol Vínico	Enocianina
1.960	12.623	4.165	2.033	947.689	690.278	1.170	-	-	-	467.148	-	-
1.961	9.266	1.907	5.168	1.189.739	530.496	16.537	-	-	-	303.831	-	-
1.962	13.438	2.360	5.452	1.195.300	604.455	173.184	-	-	-	373.769	-	-
1.963	51.713	12.605	9.054	1.235.103	771.396	594.743	-	-	106.954	311.442	-	-
1.964	114.138	20.985	12.324	1.583.939	826.905	738.761	-	-	79.870	245.819	-	-
1.965	158.240	17.170	17.746	1.667.239	674.046	631.183	-	-	70.615	135.045	-	-
1.966	165.810	25.471	17.712	1.523.588	652.769	523.958	-	-	33.758	16.302	-	-
1.967	128.672	22.163	8.550	1.476.977	854.483	861.228	-	-	76.400	4.308	-	-
1.968	371.415	18.751	9.524	1.563.158	898.593	1.040.843	-	-	325.438	394.715	-	-
1.969	699.313	29.539	11.423	1.814.993	615.307	2.052.787	336.123	63	186.125	181.071	-	-
1.970	403.040	72.546	25.323	1.602.861	978.943	1.990.115	204.360	45	119.054	6.208	-	-
1.971	488.290	25.743	5.319	1.300.379	990.966	1.897.882	9.248	-	117.772	33.931	-	-
1.972	682.784	47.158	1.195	1.292.368	1.012.893	2.359.728	513.648	-	-	-	-	-
1.973	2.316.679	131.322	597	493.146	1.734.906	2.800.267	1.713.654	237	-	-	-	-
1.974	3.985.447	106.449	4.388	620.323	1.184.822	5.202.020	1.683.516	474.812	-	-	-	-
1.975	2.994.667	142.963	-	607.052	1.136.420	3.694.716	2.356.637	8	-	-	-	14.440
1.976	6.470.977	216.792	322.599	971.276	2.582.722	3.204.218	4.442.030	135.687	-	-	-	10.378
1.977	8.940.527	223.107	930.187	1.925.544	3.026.956	2.550.060	7.669.950	143.034	-	126.493	-	23.274
1.978	15.336.342	337.087	610.825	1.965.306	3.205.791	4.151.415	8.853.467	6.026	-	300.124	1.130.941	54.785
1.979	6.980.767	91.633	498.642	1.168.395	3.110.970	5.434.572	5.730.571	3.302	-	161.379	136.384	10.264
1.980	5.977.403	236.884	164.493	991.119	3.544.047	7.585.052	1.873.470	32.806	-	-	381.350	49.306
1.981	6.631.900	214.461	272.769	889.118	2.108.790	6.140.415	2.883.589	38.836	-	-	1.457.250	42.480
1.982	5.916.804	153.477	1.347.375	1.273.544	2.042.792	3.727.229	5.010.475	28.014	-	-	395.051	-
1.983	3.801.441	77.088	62.441	1.062.379	1.749.257	3.543.288	4.034.020	1.355	-	-	2.021.290	-
1.984	5.968.411	76.976	-	715.458	1.283.055	1.576.908	4.472.834	451.683	-	-	1.578.145	-
1.985	5.054.995	90.723	-	490.375	1.918.935	1.611.894	3.757.160	102	-	-	-	-

FUENTE: INDEC y Estadísticas Vitivinícolas

Cuadro 4.58

VINO DE MESA, VINOS FINOS Y MOSTOS CONCENTRADOS

VOLUMENES EXPORTADOS

Años 1.973 a 1.980

AÑOS	VINO DE MESA Millones litros	VINOS FINOS * Millones litros	MOSTOS CONCENTRADOS Millones kilos
1.973	2,1	4,4	2,5
1.974	5,5	3,5	3,4
1.975	9,3	2,1	5,3
1.976	42,2	2,8	10,8
1.977	42,6	6,4	18,4
1.978	60,8	6,5	17,9
* 1.979	4,7	4,0	5,7
1.980	4,3	2,7	1,0

* Incluye Reservas y Especiales

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 4.59

PRECIO PROMEDIO TRIMESTRAL ACTUALIZADO (*)
DEL LITRO DE VINO DE MESA SEGUN NIVELES DE COMERCIALIZACION E
INDICE DE VARIACION SOBRE PROMEDIOS

Años 1.966 a 1.980

AÑO	TRIM.	TRASLADO		FRACCIONADOR		CONSUMIDOR	
		Precio	Indice	Precio	Indice	Precio	Indice
1.966	I	\$1.259	127	\$1.643	100	\$2.058	102
	II	1.286	130	1.811	111	2.176	108
	III	1.209	122	1.891	115	2.336	116
	IV	1.079	109	1.729	106	2.145	106
1.967	I	1.088	102	1.655	101	2.078	103
	II	917	93	1.532	94	1.974	98
	III	637	64	1.389	85	1.755	87
	IV	491	50	1.197	73	1.544	76
1.968	I	490	49	1.305	80	1.639	81
	II	611	62	1.265	77	1.627	80
	III	651	66	1.283	78	1.618	80
	IV	645	65	1.445	88	1.778	88
1.969	I	650	66	1.361	83	1.746	86
	II	720	73	1.411	86	1.706	84
	III	695	70	1.438	88	1.738	86
	IV	718	72	1.482	90	1.803	89
1.970	I	778	78	1.510	92	1.810	90
	II	817	82	1.492	91	1.786	88
	III	842	85	1.485	91	1.819	90
	IV	997	101	1.538	94	1.851	92
1.971	I	1.224	124	1.790	109	2.101	104
	II	1.319	133	2.084	127	2.398	119
	III	1.213	122	1.839	112	2.121	105
	IV	1.163	117	1.739	106	1.995	99
1.972	I	1.306	132	1.793	109	2.220	110
	II	1.573	159	1.951	119	2.398	119
	III	1.454	147	2.050	125	2.461	122
	IV	1.529	154	1.952	119	2.348	116
1.973	I	1.736	175	2.153	131	2.606	129
	II	1.888	191	2.522	154	2.949	146
	III	1.766	178	2.559	156	2.978	147
	IV	1.707	172	2.492	152	2.944	146
1.974	I	1.730	175	2.419	148	2.907	144
	II	1.474	149	2.256	138	2.699	134
	III	1.382	139	1.994	122	2.394	118
	IV	1.240	125	1.818	111	2.163	107
1.975	I	984	99	1.531	93	1.867	92
	II	793	80	1.406	86	1.733	86
	III	570	58	1.420	87	1.777	88
	IV	562	57	1.246	76	1.515	75
1.976	I	560	56	1.236	75	1.460	72
	II	480	48	1.124	69	1.390	69
	III	398	40	948	58	1.190	59
	IV	434	44	854	52	1.096	54
1.977	I	392	40	895	55	1.146	57
	II	434	4	868	53	1.154	57
	III	544	55	1.004	61	1.337	66
	IV	507	51	1.028	63	1.425	70
1.978	I	438	44	1.027	63	1.405	70
	II	762	77	1.589	97	1.989	98
	III	891	90	1.556	95	1.990	98
	IV	1.102	111	1.740	106	2.202	109

Precio promedio trimestral...

AÑO	TRIM.	TRASLADO		FRACCIONADOR		CONSUMIDOR	
		Precio	Indice	Precio	Indice	Precio	Indice
1.979	I	1.382	139	2.159	132	2.748	136
	II	1.663	168	2.324	142	2.918	144
	III	1.252	126	1.860	114	2.342	116
	IV	1.318	133	1.918	117	2.383	118
1.980	I	1.323	133	1907	116	2.481	123
	II	1.119	113	1.915	117	2.445	121
	III	737	74	1.772	108	2.289	113
	IV	620	63	1.703	104	2.314	114
Promedio							
1.966-80		991	100	1.638	100	2.021	100
1er, Trimestre 1.981		549	55	1.637	100	2.278	113

(*) Los precios se actualizaron a enero de 1.981 según el índice de Precios Mayoristas, nivel general.

$$p_{81} = px \cdot \frac{IPM \text{ enero '81}}{IPM x}$$

p81 = precio actualizado

px = precio promedio ponderado corriente del mes a actualizar

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 4.60

PARTICIPACION PORCENTUAL DE CADA SECTOR DE COMERCIALIZACION
EN EL PRECIO FINAL DEL VINO DE MESA

Años 1.966 a 1.981

AÑOS	SECTOR TRASLADO	SECTOR FRACCIONAM.	SECTOR COMERCIALIZ.	PRECIO AL CONSUMIDOR
1.966	55%	26%	19%	100%
1.967	42%	37%	21%	100%
1.968	36%	44%	20%	100%
1.969	40%	42%	18%	100%
1.970	47%	36%	17%	100%
1.971	57%	29%	14%	100%
1.972	62%	20%	18%	100%
1.973	62%	23%	15%	100%
1.974	57%	26%	17%	100%
1.975	42%	39%	19%	100%
1.976	36%	45%	19%	100%
1.977	37%	38%	25%	100%
1.978	42%	36%	22%	100%
1.979	54%	25%	21%	100%
1.980	40%	37%	23%	100%
Prom. 1.966-80	49%	32%	19%	100%
IV°Trim. 1.980	27%	47%	26%	100%
I°Trim. 1.981	24%	48%	28%	100%

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION - PROMEDIOS GENERALES DE TODOS LOS TIPOS

AÑOS/MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice Costo de Vida Precios al Consumidor en Capital Federal - Base:1974=100	PRECIO REAL - AÑO BASE:1974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
AÑO 1978							
Enero	51,29	121,38	168,52	7.024,9	0,73	1,73	2,40
Febrero	54,58	129,15	180,08	7.460,8	0,73	1,73	2,41
Marzo	58,33	154,15	204,41	8.169,1	0,71	1,89	2,50
Abril	80,39	213,20	263,09	9.073,7	0,89	2,35	2,90
Mayo	131,19	282,99	350,50	9.862,3	1,33	2,87	3,55
Junio	149,77	297,55	380,62	10.502,5	1,43	2,83	3,62
Julio	161,48	299,82	385,05	11.195,5	1,44	2,68	3,44
Agosto	173,54	299,65	386,67	12.069,6	1,44	2,48	3,20
Setiembre	188,71	329,86	416,21	12.841,7	1,47	2,57	3,24
Octubre	236,02	416,84	530,23	14.093,9	1,67	2,96	3,76
Noviembre	284,94	430,77	546,20	15.333,3	1,86	2,81	3,56
Diciembre	305,94	474,13	599,75	16.722,8	1,83	2,83	3,59
Promedio Anual	156,34	287,45	367,61	11.195,8	1,29	2,47	3,18
AÑO 1979							
Enero	336,22	536,62	677,32	18.858,5	1,78	2,84	3,59
Febrero	420,98	710,49	901,82	20.262,1	2,08	3,51	4,45
Marzo	526,63	859,95	1.103,79	21.832,4	2,41	3,94	5,06
Abril	572,27	919,16	1.158,07	23.361,0	2,45	3,93	4,96
Mayo	719,98	946,53	1.176,77	24.977,7	2,88	3,79	4,71
Junio	728,08	957,87	1.209,82	27.399,4	2,66	3,50	4,41
Julio	712,99	974,05	1.228,74	29.358,9	2,43	3,32	4,18
Agosto	738,04	998,65	1.246,22	32.720,5	2,26	3,05	3,81
Setiembre	716,72	1.002,87	1.271,28	34.960,4	2,05	2,87	3,64
Octubre	742,22	1.079,99	1.335,55	36.478,0	2,03	2,96	3,66
Noviembre	757,55	1.165,83	1.437,05	38.352,7	1,97	3,04	3,75
Diciembre	826,68	1.228,82	1.545,23	40.090,5	2,06	3,06	3,85
Promedio Anual	649,86	948,40	1.190,97	29.054,3	2,25	3,32	4,17

*En \$ Ley 18.188. (1)Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2)Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en Bolsa de Comercio de Mendoza.

Planchada fraccionador y Consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura Form. 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION - PROMEDIOS GENERALES DE TODOS LOS TIPOS

ANOS/MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida Precios al consumidor en Capital Federal-Base:1974 -100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1974=100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Año 1980							
Enero	888,86	1.510,13	1.975,00	42.980,4	2,07	3,51	4,59
Febrero	889,51	1.609,75	2.075,00	45.279,8	1,96	3,55	4,58
Marzo	882,95	1.705,84	2.225,00	47.903,5	1,84	3,56	4,64
Abril	947,21	1.797,32	2.434,44	50.861,8	1,86	3,53	4,79
Mayo	884,59	1.826,70	2.575,00	53.803,0	1,64	3,39	4,79
Junio	842,61	1.962,67	2.550,00	56.891,1	1,48	3,45	4,48
Julio	625,68	2.120,17	2.700,00	59.493,2	1,05	3,56	4,54
Agosto	625,65	2.105,58	2.700,00	61.828,6	1,02	3,42	4,39
Setiembre	642,75	2.090,16	2.700,00	64.324,1	1,00	3,25	4,20
Octubre	620,24	2.316,92	3.000,00	69.222,2	0,90	3,35	4,33
Noviembre	586,53	2.321,72	3.000,00	72.460,1	0,81	3,20	4,14
Diciembre	572,50	2.395,48	3.133,28	75.223,2	0,76	3,18	4,16
Promedio Anual	750,76	1.980,20	2.588,98	58.330,9	1,37	3,41	4,47
AÑO 1981							
Enero	536,00	2.455,56	3.255,50	78.909,6	0,68	3,11	4,13
Febrero	556,00	2.455,56	3.266,50	82.206,1	0,68	2,99	3,97
Marzo	586,00	2.455,55	3.283,00	87.132,6	0,67	2,82	3,77
Abril	533,00	2.487,36	3.391,50	93.998,9	0,57	2,65	3,61
Mayo	564,00	2.727,60	3.500,00	101.085,6	0,56	2,70	3,46
Junio	653,00	2.925,77	4.000,00	110.557,1	0,59	2,65	3,62
Julio	731,00	3.209,00	4.230,00	121.887,7	0,60	2,63	3,47
Agosto	724,00	3.361,78	4.438,62	131.545,4	0,55	2,56	3,37
Setiembre	761,00	3.384,01	4.500,00	140.937,2	0,54	2,40	3,19
Octubre	730,00	3.361,78	4.500,00	149.142,6	0,49	2,25	3,02
Noviembre	676,00	3.330,67	4.500,00	159.898,4	0,42	2,08	2,81
Diciembre	632,00	3.764,24	5.211,50	173.972,1	0,36	2,16	3,00
Promedio Anual	640,17	2.993,19	4.006,38	119.272,8	0,56	2,58	3,45

* En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal. FUENTE: Precio traslado operaciones financiadas registradas en Bolsa de Comercio de Mendoza. Planchada Fraccionador y Consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1178. Indice Costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION - PROMEDIOS GENERALES DE TODOS LOS TIPOS

AÑOS/ MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida Precios al consumidor en Capital Federal - Base: 1974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1974 =100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
AÑO 1982							
Enero	632,00	4.066,08	5.750,00	194.719,7	0,32	2,09	2,95
Febrero	797,00	4.410,97	6.000,00	204.999,8	0,39	2,15	2,93
Marzo	930,00	5.111,53	7.083,33	214.681,5	0,43	2,38	3,30
Abril	1.127,00	5.679,16	7.666,66	223.670,3	0,50	2,54	3,43
Mayo	1.194,00	5.337,50	6.925,00	230.515,9	0,52	2,32	3,00
Junio	1.063,00	4.986,83	7.375,00	248.713,9	0,43	2,01	2,97
Julio	1.028,00	4.977,16	7.099,99	289.151,3	0,36	1,72	2,46
Agosto	1.060,00	6.177,16	7.916,66	331.560,8	0,32	1,86	2,39
Setiembre	1.330,00	6.244,50	8.483,33	388.223,8	0,34	1,61	2,18
Octubre	1.523,00	6.820,50	9.794,50	437.476,4	0,35	1,56	2,24
Noviembre	1.963,00	7.900,91	12.486,11	487.112,9	0,40	1,62	2,56
Diciembre	2.610,00	11.279,05	15.104,00	538.852,2	0,48	2,09	2,80
Promedio Anual	1.271,42	6.082,61	8.473,71	315.806,5	0,40	2,00	2,77
AÑO 1983							
Enero	3.585,31	14.124,33	19.083,33	625.001,0	0,57	2,26	3,05
Febrero	4.275,10	15.242,83	21.164,16	706.376,1	0,61	2,16	3,00
Marzo	5.034,26	16.596,00	22.546,66	785.958,7	0,64	2,11	2,87
Abril	5.924,70	16.596,00	23.083,33	866.668,4	0,68	1,91	2,66
Mayo	5.006,47	17.655,00	27.318,66	945.231,8	0,53	1,87	2,89
Junio	0,79	2,31	3,21	1.094.802,3	0,72	2,11	2,93
Julio	0,81	3,45	4,62	1.231.139,6	0,66	2,80	3,75
Agosto	1,00	4,52	6,19	1.443.435,3	0,69	3,13	4,29
Setiembre	1,21	4,64	7,00	1.751.871,1	0,69	2,65	3,99
Octubre	1,30	5,28	7,07	2.049.213,4	0,63	2,58	3,45
Noviembre	1,65	6,04	9,00	2.443.365,7	0,67	2,47	3,68
Diciembre	1,77	6,20	8,71	2.875.869,3	0,61	2,16	3,03
Promedio Anual	0,91	3,37	4,76	1.401.577,7	0,64	2,35	3,30

* En \$ Ley 18.188, desde junio de 1983 \$a (pesos argentinos). (1) Precio nivel traslado provincia Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en Bolsa de Comercio de Mendoza.

Planchada Fraccionador y Consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1178.

Indice costo de vida: INDEC.

Cuadro 4.64

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION - PROMEDIOS GENERALES DE TODOS LOS TIPOS

AÑOS/MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida Precios al consumidor en Capital Federal-Base:1974=100	PRECIO REAL - AÑO BASE:1974=100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
AÑO 1984							
Enero	2,08	7,28	9,20	3.235.680,5	0,64	2,25	2,84
Febrero	2,90	7,31	9,66	3.785.497,0	0,77	1,93	2,55
Marzo	3,69	8,63	13,83	4.552.364,8	0,81	1,90	3,04
Abril	5,62	10,26	13,83	5.394.433,1	1,04	1,90	2,56
Mayo	6,96	15,46	20,11	6.315.757,0	1,10	2,45	3,18
Junio	7,94	17,86	23,00	7.447.019,0	1,07	2,40	3,09
Julio	8,98	19,98	25,70	8.808.526,6	1,02	2,27	2,92
Agosto	9,87	25,66	33,00	10.821.008,4	0,91	2,37	3,05
Setiembre	11,85	29,82	38,33	13.801.919,7	0,86	2,16	2,78
Octubre	13,24	33,98	43,80	16.468.827,9	0,80	2,06	2,66
Noviembre	13,51	42,55	55,00	18.934.866,9	0,71	2,25	2,90
Diciembre	15,07	62,48	82,00	22.660.905,5	0,66	2,76	3,62
Promedio Anual	8,48	23,44	30,62	10.185.567,2	0,86	2,22	2,93

* En \$a (pesos argentinos). (1)Precio nivel traslado provincia Mendoza. (2)Precio Capital Federal.

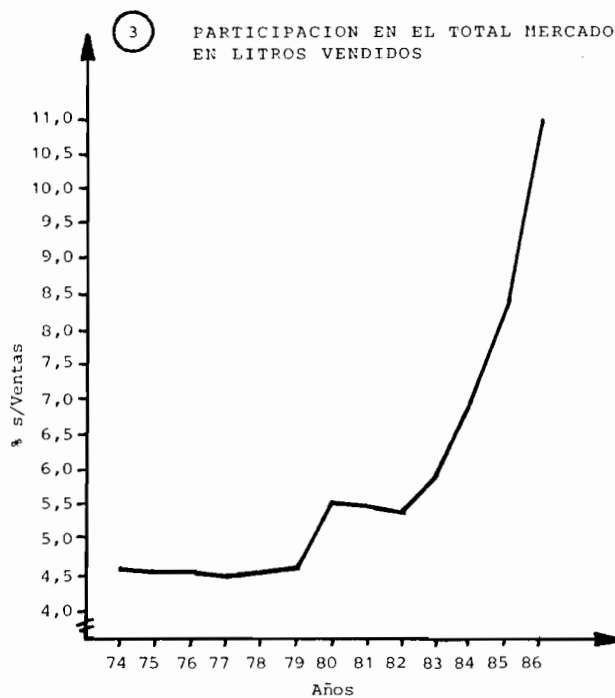
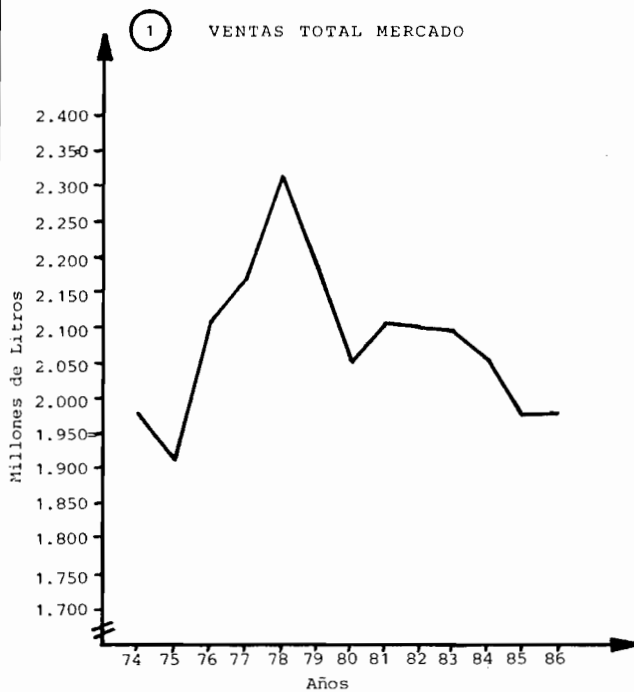
FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en Bolsa de Comercio de Mendoza.

Planchada Fraccionador y Consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1178.

Indice costo de vida: INDEC.

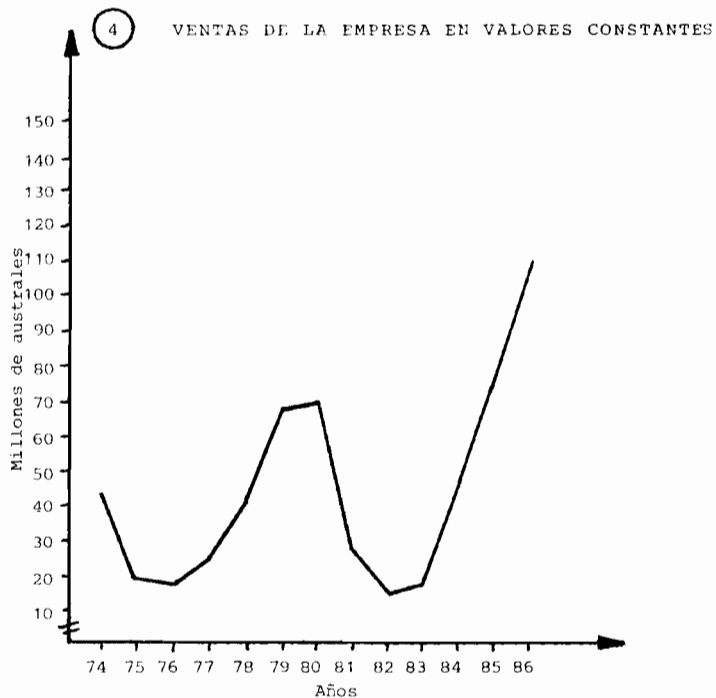
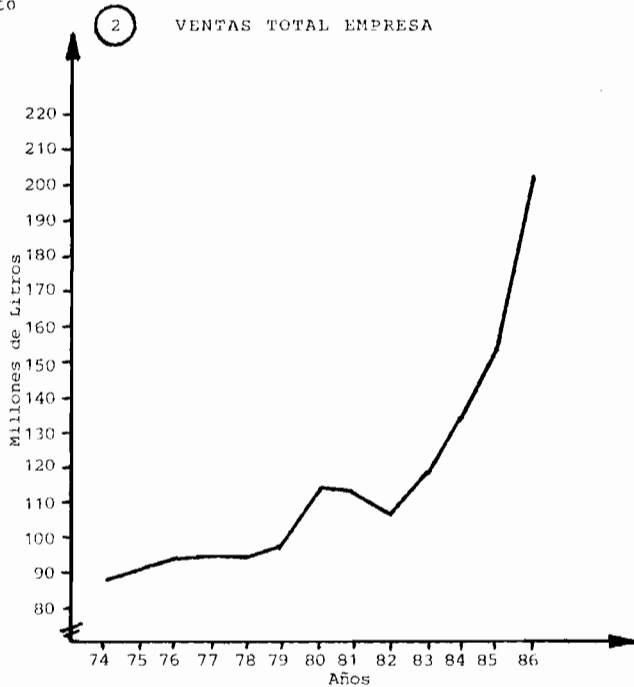
EMPRESA PRI

Variables



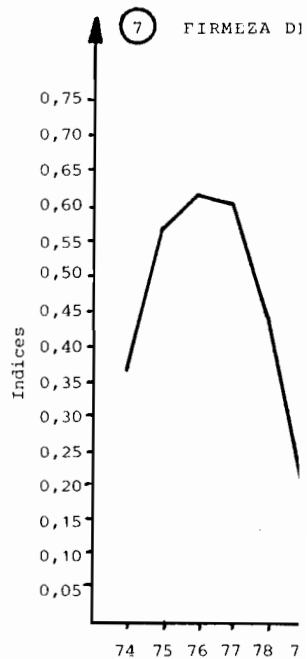
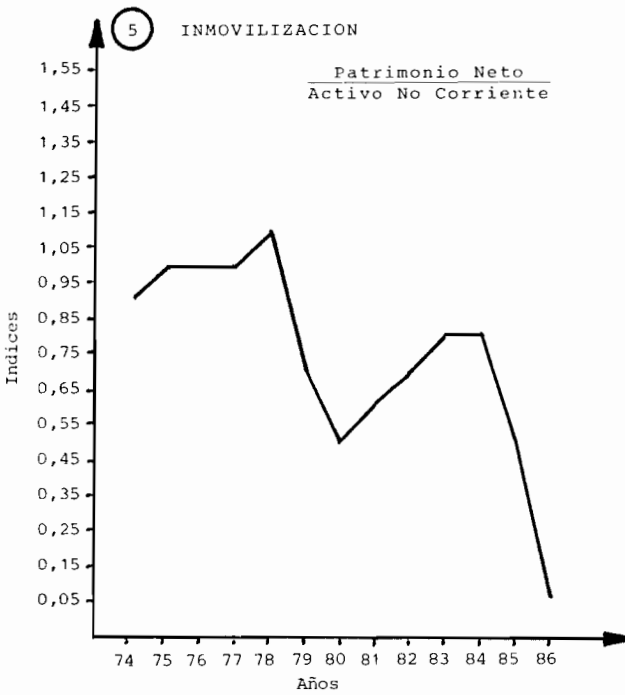
VADA INTERVENIDA

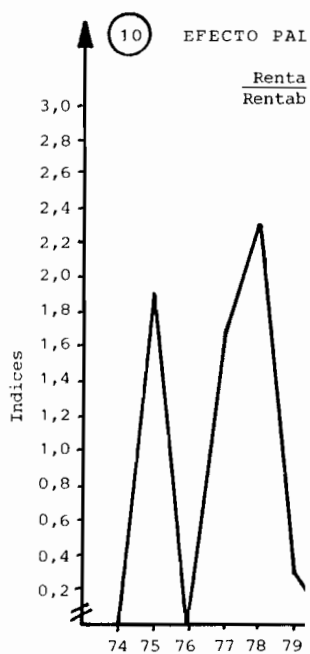
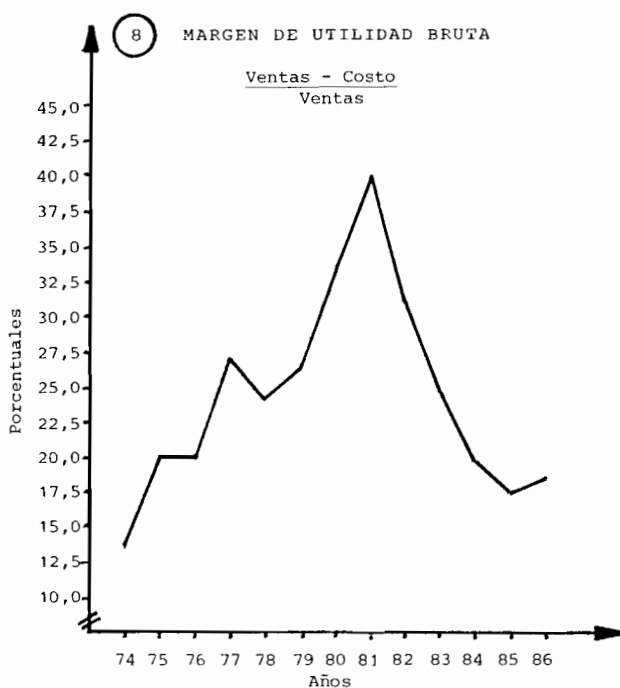
de Rendimiento



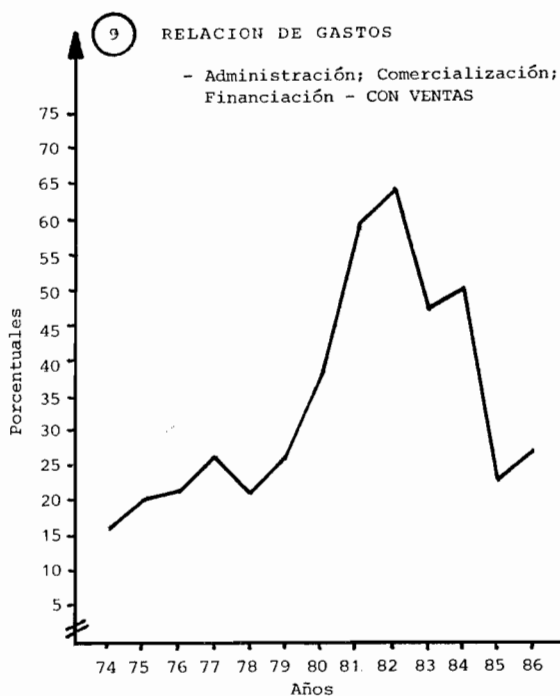
EMPRESA PRIVADA

Variables de



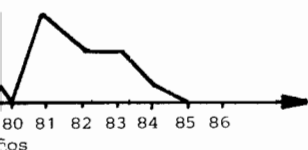
EMPRESA PRIVAD.
Variables de

INTERVENIDA
rendimiento



FINANCIACIÓN O LEVERAGE

$\frac{\text{Utilidad del Patrimonio Neto}}{\text{Utilidad de la Inversión Total}}$



EMPRESA PRIVADA

Variables de :

RELACIONES Y RATIOS	Años	1.974	1.975	1.976	1.977	
Ventas en millones de Litros Total Mercado		1.989,0	1.919,0	2.112,4	2.174,8	2
Ventas en millones de Litros Total Empresa		87,3	90,1	92,7	93,9	
Participación en el Total Mercado en Litros Vendidos		4,5	4,3	4,3	4,1	
Ventas de la Empresa en Valores Constantes		41.636	18.276	17.696	22.327	40
Inmovilización						
$\frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Activo No Cte.}}$		0,9	1,0	1,0	1,0	
Margen de Cobertura						
$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$		1,0	1,0	1,0	1,0	
Firmeza del Negocio						
$\frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Activo Total}} \times 100$		37,0	57,0	61,0	60,0	
Margen de Utilidad Bruta						
$\frac{\text{Ventas} - \text{Costos}}{\text{Ventas}} \times 100$		13,6	20,9	20,2	27,1	
Relación de Gastos con Ventas						
$\frac{\text{Gastos Totales}}{\text{Ventas}} \times 100$		16,0	20,8	21,3	26,4	
Efecto Palanca o Leverage						
$\frac{\text{Utilidad Neta} - \text{Patrimonio Neto}}{(\text{Util. Neta} + \text{Gastos Fin.}) - \text{Act. Total}} \times 100$		-.-	1,9	-.-	1,7	

INTERVENIDA
rendimiento

1.978	1.979	1.980	1.981	1.982	1.983	1.984	1.985	1.986
315,8	2.191,1	2.066,4	2.107,2	2.102,3	2.100,4	2.055,0	1.981,2	1.855,2
33,3	95,8	114,8	112,0	106,8	118,2	135,9	154,2	
4,3	4,6	5,4	5,3	5,1	5,8	6,9	8,3	
142	63.386	69.660	28.114	15.729	17.210	45.501	72.062	
1,1	0,7	0,5	0,6	0,7	0,8	0,8	0,5	0,06
1,0	0,9	0,7	0,6	0,6	0,7	0,8	0,7	0,6
44,0	22,0	21,0	37,0	43,0	44,0	47,0	22,0	2,0
23,9	26,9	33,4	40,6	31,2	24,1	19,7	17,4	18,0
21,6	26,7	38,8	58,7	64,9	47,1	50,4	22,3	28,7
2,3	0,3	--	0,5	0,3	0,3	0,1	--	--

CAPITULO 5. ESTUDIO DE UNA EMPRESA PRIVADA NO INTERVENIDA

5.1. Comentarios previos

En este punto la idea rectora consiste en analizar el comportamiento de una empresa privada que no haya sido intervenida estatalmente -E.P.N.I.- y que a la vez, reúna características similares a las del caso representativo presentado en el Capítulo que antecede.

Para ello, aquí también se contará con un vademezum de variables dirigido a medir el comportamiento de la E.P.N.I. y evaluar sus resultados.

A efectos de mantener incólume el Principio de Comparabilidad se considera imprescindible para el estudio, mantener las mismas variables conceptualizadas y clasificadas conforme al punto 3.2. del Capítulo 3., al cual cabe remitirse.

Asimismo, si bien se procura conservar claramente separadas las variables en cuestión, aquí se hará hincapié en las Variables Dependientes, o sea en las de Rendimiento, por ser éstas las que permitirán medir con exclusividad los resultados que se obtengan.

Por último, para facilitar la exposición del tema, a continuación se enumeran las variables contempladas en el estudio de la E.P.N. I. elegida, las cuales guardan estricta relación con las aplicadas a la E.P.I. en el Capítulo anterior.

* Variables Independientes

Se aplicaron únicamente las Variables Contextuales:

- Infraestructura Productiva
- Demanda
- Precios

* Variables Dependientes

Se aplicaron la totalidad denominadas Variables de Rendimiento:

- Ventas en millones de litros Total Mercado
- Ventas en millones de litros Total Empresa
- Participación en el Total Mercado en litros vendidos
- Ventas de la Empresa en valores constantes (en millones de australes)
- Inmovilización
- Margen de Cobertura
- Firmeza del Negocio o Solidez
- Margen de Utilidad Bruta
- Relación de Gastos con Ventas
- Efecto Palanca o Leverage.

5.2. Comportamiento individual de las variables consideradas

Continuando con el esquema del Capítulo precedente, también aquí corresponde un examen individual de las variables enunciadas. No obstante, cabe acotar que en lo relativo al grupo de las Variables Independientes denominadas Contextuales, por tratarse de estímulos comunes a cualquier empresa vitivinícola privada o intervenida, las mismas sólo serán pasibles de comentarios genéricos.

5.2.1. Variables Independientes: Variables Contextuales

Las tres Variables Contextuales con sus respectivos componentes que se mencionan:

5.2.1.1. Infraestructura Productiva:

- i. Superficie plantada con vid;
- ii. Producción de uva;
- iii. Capacidad de vasija;

5.2.1.2. Demanda:

- i. Consumo interno per cápita;
- ii. Exportaciones;

5.2.1.3. Precios:

- i. Precio del vino de traslado;
- ii. Precio de planchada;
- iii. Precio del vino al consumidor,

representan para cualquier empresa de la industria, elementos no manejables desde

sus propias perspectivas.

Las razones de tal afirmación se deducen de los comentarios expresados en los puntos respectivos del Capítulo anterior.

Por ende, en lo que atañe al análisis aquí propuesto, dichas variables mantienen los mismos valores por tratarse de conceptos globales y externos e inclusive ajenos a los mecanismos de Dirección de una empresa determinada.

5.2.2. Variables Dependientes:

Variables de Rendimiento.

En igual forma que la expuesta en el Capítulo 4., se aplican los mismos ratios y relaciones a las cifras de los Estados Contables de la E.P.N.I. correspondientes a los cierres de ejercicio ocurridos durante el período 31 de diciembre de 1974 al 31 de diciembre de 1985 inclusive.

Seguidamente, por un lado se reiteran las fórmulas y sus respectivos conceptos a fin de facilitar la mejor lectura de ellos, y por otro, se muestran los significados de cada uno de los valores que asumen las Variables de Rendimiento citadas.

5.2.2.1. Ventas en millones de litros Total Mercado. (Cuadro nº 5.69, gráf. (1))

En este caso, por tratarse de la misma Variable de Rendimiento, cabe reiterarse estrictamente lo expuesto en el Capítulo que antecede.

La elección de esta Variable obedece a dos motivos: primero, porque es lo suficientemente representativa para cualquier actividad industrial y segundo, aumenta su importancia el hecho de tratarse de un mercado sumamente atomizado y sensible, donde las ventas son las / que captan permanentemente los cambios, tanto en la tendencia del consumidor como en la participación total.

Cabe aclarar que este indicador solamente abarca las variedades de vinos comunes, excluyendo la gama de los vinos reservas y finos.

Su representación gráfica muestra un comportamiento con ciertos altibajos, distinguiéndose la tendencia descendente. Esto representa un mercado que se reduce a través del tiempo como consecuencia del avance de otros productos ofertados ajenos a la industria vitivinícola.

5.2.2.2. Ventas en millones de litros Total Empresa (Cuadro nº 5.69, gráf. ②)

La reflexión vertida en el punto anterior respecto de la importancia de las ventas como dato utilizable, vale también para el presente indicador.

Aquí igualmente se abarcan sólo los vinos comunes a efectos de mantener la comparabilidad.

Los valores obtenidos demuestran una propensión creciente y sostenida a partir

del año 1980 en adelante.

Tales guarismos al no corresponderse con los de la variable anterior, por presentar tendencias opuestas, denotan que las ventas de la E.P.N.I. obedecería a un / crecimiento exclusivamente real de dicha función.

5.2.2.3. Participación en el Total Mercado en litros vendidos (Cuadro nº 5.69, gráf. ③)

Esta relación es el resultado del cociente entre las dos primeras variables:

Participación	VENTAS TOTAL EMPRESA	
Porcentual de	=	_____ x 100
la Empresa en		
el Mercado	VENTAS TOTAL MERCADO	

La función creciente confirma el rasgo / positivo de la participación de la Empresa en el mercado. Es decir, que el resultado al que se arriba, no sólo es producto de la combinación de dos tendencias opuestas -una creciente y otra decreciente-, sino que además indica un auténtico incremento de las Ventas efectuadas por la E.P.N.I. bajo análisis.

5.2.2.4. Ventas de la Empresa en valores constantes (Cuadro nº 5.69, gráf. ④)

Se trata de la misma Variable -Operación Básica de Ventas- pero medida en millones de australes constantes, lo cual

permite, desde un enfoque distinto, obtener otras inferencias acerca del comportamiento de este indicador.

A efectos de respetar el Principio de / Comparabilidad, las cifras de cada ejercicio fueron indexadas al 31 de enero de 1987, mediante el Índice de Precios al por Mayor Nivel General informado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos.

El resultado obtenido corrobora el crecimiento de las Ventas realizadas por la E.P.N.I. No obstante, los pronunciados altibajos que sufre señalan cierta independencia respecto de la Variable Ventas en millones de litros Total Empresa.

Entonces, tales ciclos demuestran ser consecuencia directa de la aplicación de regulaciones de precios impartidas por el Estado y no del libre juego entre oferta y demanda.

5.2.2.5. Inmovilización (Cuadro nº 5.70, gráf. ⑤)

La fórmula viene dada por el siguiente cociente:

$$\text{Inmovilización} = \frac{\text{RECURSOS PROPIOS}}{\text{ACTIVO NO CORRIENTE}}$$

Mide la política de financiación de los Activos No Corrientes mediante la utilización de los Recursos Propios (Patrimonio Neto) de la Empresa.

Su aplicación se justifica porque dado el exiguo grado de liquidez de estos activos -generalmente Bienes de Uso- es conveniente cubrirlos con fuentes cuya exigibilidad se dilate al más largo plazo posible. De ahí la importancia de contar con Recursos Propios cuantitativamente considerables para financiar este tipo de activos.

Cuando el resultado es igual a 1, significa que los Recursos Propios financian la totalidad del Activo No Corriente.

Si el índice es mayor a 1, el excedente representa una aplicación de los Recursos Propios al Capital de Trabajo.

El resultado inferior a 1, expresa una insuficiente autogeneración de recursos destinada a solventar la financiación de tales activos y entonces, se recurre al endeudamiento hacia terceros. En este caso la situación se agrava cuando el Pasivo a corto plazo es la mayor fuente de financiación de los Activos No Corrientes.

Los valores que asume esta variable demuestran un comportamiento coherente a lo largo del período analizado. Incluso su tendencia creciente habla de la existencia de una política destinada a orientar parte de los Recursos Propios hacia el mantenimiento y ampliación del Activo Fijo de la E.P.N.I.

5.2.2.6. Margen de Cobertura (Cuadro nº 5.70, gráf. ⑥)

Su fórmula es la siguiente:

Margen de Cobertura	=	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO TOTAL}}$
---------------------	---	---

Refleja la relación entre el Activo Corriente disponible para hacer frente al Pasivo Total. Cuanto más alto sea su valor, mayor será la liquidez de la empresa para afrontar sus deudas en forma expeditiva.

Sus valores permiten inferir que la E.P. N.I. seleccionada se desenvuelve dentro de parámetros de liquidez más que aceptables y que los altibajos que acusa no revisten rasgos negativos de significatividad.

5.2.2.7. Firmeza del Negocio o Solidez (Cuadro n° 5.70, gráf. (7))

La composición de su fórmula es la que sigue:

Firmeza del Negocio	=	$\frac{\text{PATRIMONIO NETO}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$
o Solidez		

Mide la parte del negocio que se encuentra en poder de los propietarios. Cuanto mayor es su resultado, ello indica la preeminencia de los dueños respecto de los terceros en el Activo Total de la empresa.

En este caso se observa una curva con valores en general altos que indican por sí mismos la existencia de una solidez patrimonial.

Además, se detecta desde el año 1980 una participación de los propietarios respecto de terceros que resulta ser sostenida y mayoritaria en el Activo total de la E. P.N.I. elegida.

5.2.2.8. Margen de Utilidad Bruta (Cuadro n° 5.71, gráf. (8))

Su fórmula está dada por la relación porcentual entre la Utilidad Bruta y Ventas:

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{VENTAS} - \text{COSTO}}{\text{VENTAS}} \times 100$$

Surge del comportamiento recíproco de las Ventas y el Costo, es decir, cuanto más alto es su resultado menor es la incidencia del Costo y viceversa.

Un Margen de Utilidad Bruta elevado indica en principio, ventas rentables y viabilidad del negocio.

Los valores obtenidos muestran una función con altibajos pronunciados.

Los casos de tendencia ascendente estarían dados por el real impulso de las / Ventas de acuerdo a lo expuesto en la Variable de Rendimiento respectiva, mientras que sus fluctuaciones negativas

obedecerían a regulaciones estatales de precios que incidieron tanto en el costo del vino de traslado como en el valor de venta al consumidor.

5.2.2.9. Relación de Gastos -Administración, Comercialización y Financieros- con Ventas (Cuadro n° 5.71, gráf. ⑨)

La fórmula está dada por el cociente entre ambos conceptos, o sea:

$$\begin{array}{l} \text{Relación} \\ \text{Gastos/Ventas} \end{array} = \frac{\text{GASTOS TOTALES}}{\text{VENTAS}} \times 100$$

Esta Variable explica la incidencia de los Gastos de Administración, Comercialización y Financieros sobre las Ventas.

Un resultado porcentual alto admite la posibilidad de Ventas exiguas o poco rentables o bien, haber incurrido en gastos que sobrepasan la capacidad de ingreso de la empresa.

A la inversa de la Variable anterior -Margen de Utilidad Bruta- el resultado elevado en este caso indica un giro del Negocio escasamente atractivo e ineficiente.

Los valores que registra denotan una función estable y de guarismos exiguos.

Ello hace suponer que la E.P.N.I. analizada desarrolla una gestión armónica

donde se descuenta la existencia de políticas destinadas al seguimiento de los Gastos Totales y de sus respectivas incidencias en el ciclo operativo normal.

5.2.2.10. Efecto Palanca o Leverage (Cuadro nº 5.71, gráf. 10)

Surge de la relación entre las Rentabilidades del Patrimonio Neto y de la Inversión Total, expresándose de la siguiente manera:

$$\begin{array}{l} \text{Efecto} \\ \text{Palanca} \\ \text{o Leverage} \end{array} = \frac{\text{RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO NETO}}{\text{RENTABILIDAD DE LA INVERSION TOTAL}}$$

A su vez, ambos elementos del cociente se descomponen como sigue:

$$\begin{array}{l} \text{Rentabilidad del} \\ \text{Patrimonio Neto} \end{array} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO NETO}} \times 100$$

$$\begin{array}{l} \text{Rentabilidad} \\ \text{de la} \\ \text{Inversión Total} \end{array} = \frac{\text{UTILIDAD NETA} + \text{GASTOS FINANCIEROS}}{\text{ACTIVO TOTAL}} \times 100$$

La Rentabilidad del Patrimonio Neto refleja la tasa de retribución del capital aportado por los propietarios. Se trata de la rentabilidad neta de la Empresa.

La Rentabilidad de la Inversión Total en cambio, expresa la tasa de rendimiento del Activo en su totalidad. Evalúa la eficiencia que tiene la empresa en la utilización de todos sus bienes y derechos.

Entonces, la comparación de las dos tasas de rentabilidad mide el "efecto palanca" generado por el endeudamiento de la empresa, tanto a corto como a largo plazo.

Cuando el índice es igual a 1, significa que el costo del capital ajeno es equivalente al rendimiento que produce en la empresa. En este caso, manteniéndose similares condiciones operativas, la variación del capital ajeno en la actividad financiera de la empresa no altera en absoluto la Rentabilidad del Patrimonio Neto. Aquí el Efecto Palanca es neutro.

Si el resultado es mayor a 1, refleja que el costo del capital ajeno es inferior al rendimiento que produce. Por ende, un aumento del capital origina un incremento de la Rentabilidad del Patrimonio Neto. Aquí el Efecto Palanca se considera positivo.

Por último, si el resultado fuera menor a 1, el costo del capital ajeno es superior al rendimiento que produce en la empresa. La tendencia a cero indica una disminución de la Rentabilidad del Patrimonio Neto y por consiguiente, el Efecto Palanca resulta negativo.

Los valores adoptados por la variable en cuestión demuestran que el costo del capital obtenido mediante préstamos es

superior al rendimiento que el mismo produce. En otras palabras, el Efecto Palanca al ser permanentemente inferior a la unidad señalaría lo oneroso del capital ajeno.

Sin embargo, cabe reconocer que, excluyendo los años extremos del período considerado, la variable mantiene guarismos relativamente estables, lo que permitiría inferir un riesgo atenuado y bajo control.

En los Cuadros Nros. 5.69 al 5.71 se vuelcan los diez índices elegidos, que se representan gráficamente con el doble objeto de ampliar su interpretación y lograr una mayor comparabilidad entre ellos; mientras, en el Cuadro nº 5.72 se exponen los valores numéricos pertinentes.

5.3. Comportamiento global de las Variables consideradas.

Para analizar el comportamiento global de las variables en la E.P.N.I. es necesario tener en cuenta las limitaciones planteadas respecto de las Variables Independientes denominadas Contextuales.

En efecto, en el punto anterior al referirse a estas variables quedó claro que se les mantenían los mismos valores que al tratarse de la E.P.I. Con ello quería significarse que el universo compuesto por la Infraestructura Productiva, la Demanda y los Precios - o sea ///

las tres Variables Contextuales oportunamente citadas- se manifiesta incidentalmente por igual en cualquier empresa prescindiéndose de su condición de ente intervenido o privatizado.

Hecha esta salvedad, el examen se restringe a las Variables Dependientes, o sea al comportamiento global de las Variables de Rendimiento referidas a la E.P.N.I. en cuestión.

No obstante, para lograr una visión completa del tema, resulta conveniente rescatar del punto 4.3. del Capítulo anterior los siguientes dos párrafos:

* "Un mercado que se reduce en función de las disminuciones acusadas por la Demanda y el Precio ... y una Infraestructura Productiva ... que crece... " (4º párrafo);

* "Sin embargo ... el crecimiento experimentado por la variable en cuestión es desordenado e ilusorio... " (6º párrafo).

De los mismos se deduce la crisis que padece la Industria Vitivinícola Argentina en general y la cuyana en particular.

Ahora bien, llegando a las Variables de Rendimiento, se observa nuevamente la lógica tendencia descendente de las Ventas en millones de litros Total Mercado -variable 5.2.2.1.- de conformidad con la declinación que se observa en la Variable Contextual Demanda.

Las Ventas en millones de litros Total Empresa -Variable de Rendimiento 5.2.2.2.- en cambio, muestra un real incremento, el cual también se manifiesta en la Participación en el Total Mercado en litros vendidos -variable 5.2.2.3.-

Traducida las Ventas de la empresa a Valores Constantes -variable 5.2.2.4.- aparecen una serie de altibajos como consecuencia de las regulaciones estatales de la Variable Contextual Precios.

Las Variables de Rendimiento 5.2.2.5. Inmovilización, 5.2.2.6. Margen de Cobertura y 5.2.2.7. Firmeza del Negocio o Solidez, se caracterizan por su tendencia en general ascendente, que aunque tenue, deja traslucir una política coherente a través del tiempo, destinada a la firme capitalización de la E. P.N.I. bajo estudio.

En cuanto a las variables 5.2.2.8. Margen de Utilidad Bruta y 5.2.2.9. Relación de Gastos Totales con Ventas, se observan comportamientos diferentes.

La primera manifiesta pronunciados vaivenes como consecuencia de las regulaciones estatales ejercidas sobre el Costo según los períodos de tal manera que, a pesar del real incremento de las Ventas, éstas aún no pudieron atenuar dichas fluctuaciones.

La segunda variable citada, en cambio, muestra un comportamiento equilibrado y de valores reducidos, lo cual permite colegir que en materia de gastos la E.P.N.I. desarrolla una rigurosa vigilancia a fin de evitar improvisaciones e ineficiencias.

Finalmente, la Variable de Rendimiento 5.2.2.10. Efecto Palanca o Leverage, si bien evidencia un costo del capital obtenido de terceros mayor que su propio rendimiento, dichos valores no resultan ser gravosos para el normal desenvolvimiento de la E.P.N.I., lo que configuraría estar en presencia de un riesgo calculado.

5.4. Resumen

El análisis efectuado sobre el comportamiento de las variables elegidas permite concluir lo siguiente:

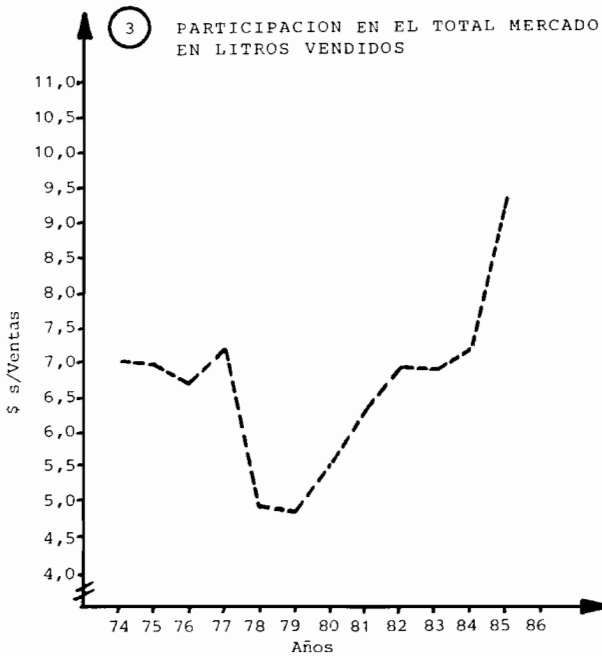
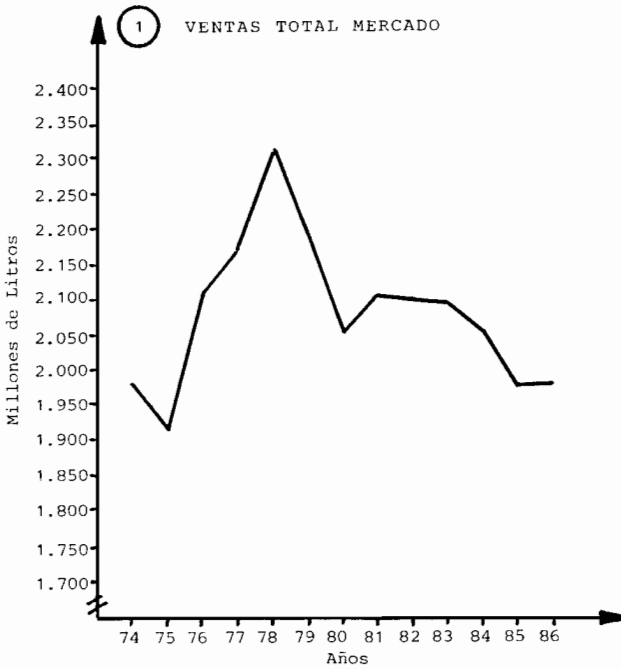
- si bien la Industria Vitivinícola Argentina padece de una crisis de magnitud que afecta directamente a la E.P.N.I. seleccionada, ésta aún conserva sus valores patrimoniales mediante una férrea vigilancia de las erogaciones incurridas.

Tal afirmación tiene su sustento al observarse la conducta que adoptan las Variables Contextuales por un lado y las Variables de Rendimiento por otro.

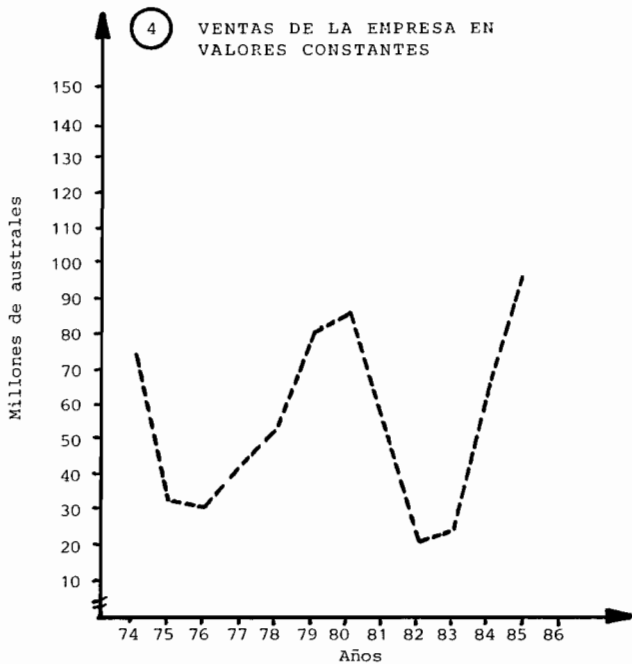
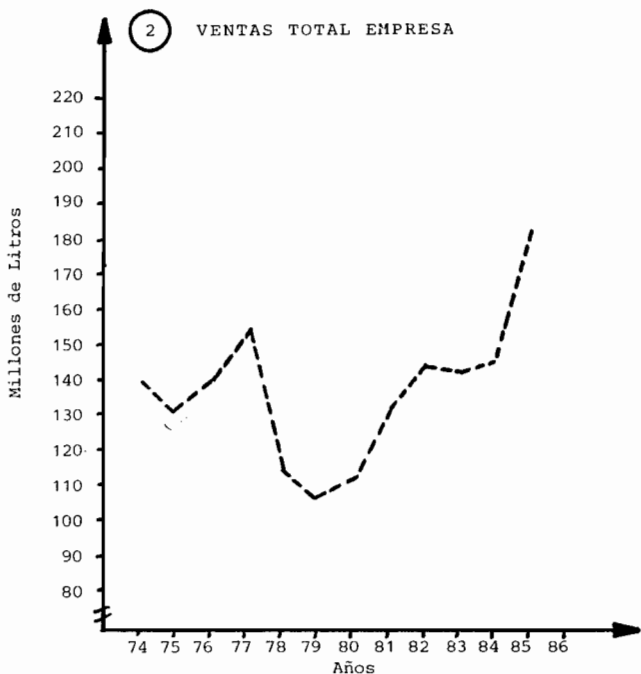
A pesar del efecto pernicioso provocado por aquéllas, los resultados obtenidos por las Variables de Rendimiento demuestran una situación virtualmente opuesta para la Empresa aquí analizada.

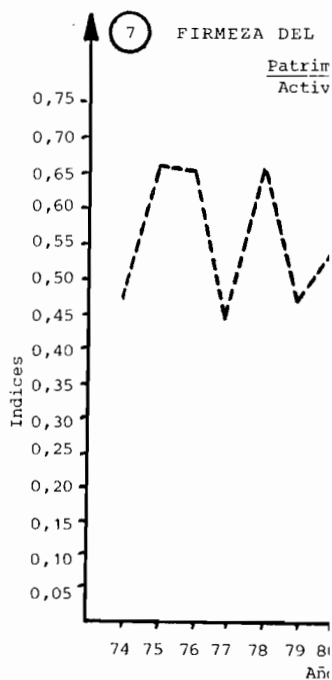
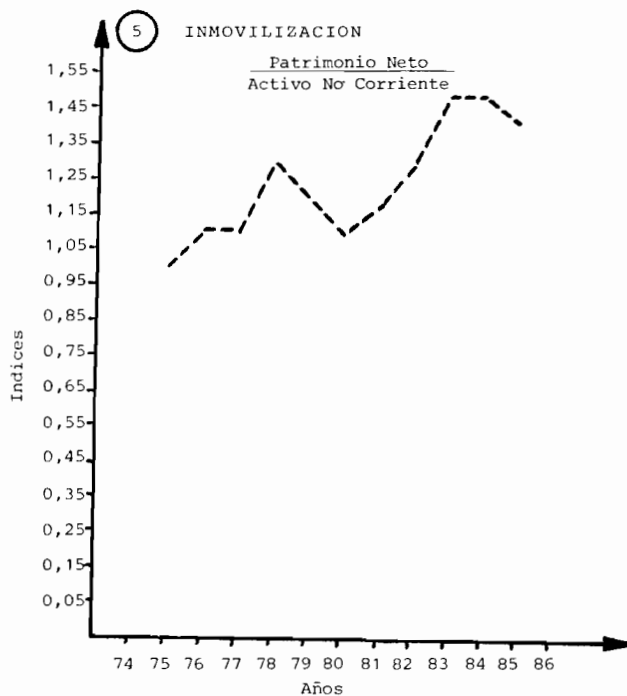
Se evidencia entonces, que el desarrollo de estrategias empresariales coherentes a través del tiempo, constituyen herramientas poderosas que sirven para contrarrestar los impulsos nocivos de un contexto adverso.

EMPRESA PRIVADA NO
Variables de Re

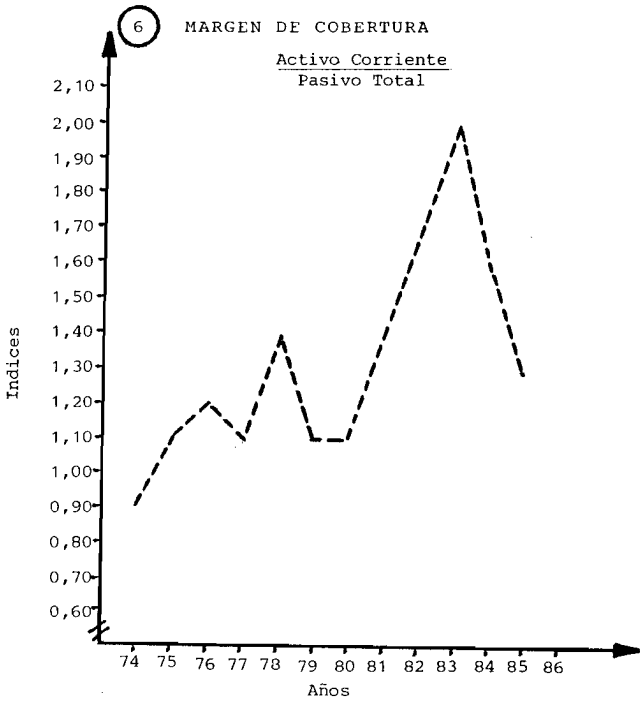


INTERVENIDA
 dimiento



EMPRESA PRIVADA NO
Variables de R

INTERVENIDA
ndimiento



NEGOCIO O SOLIDEZ

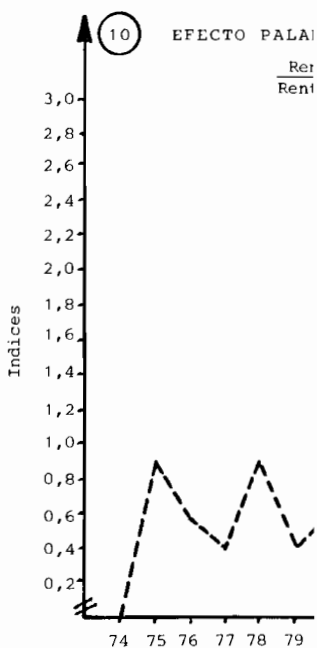
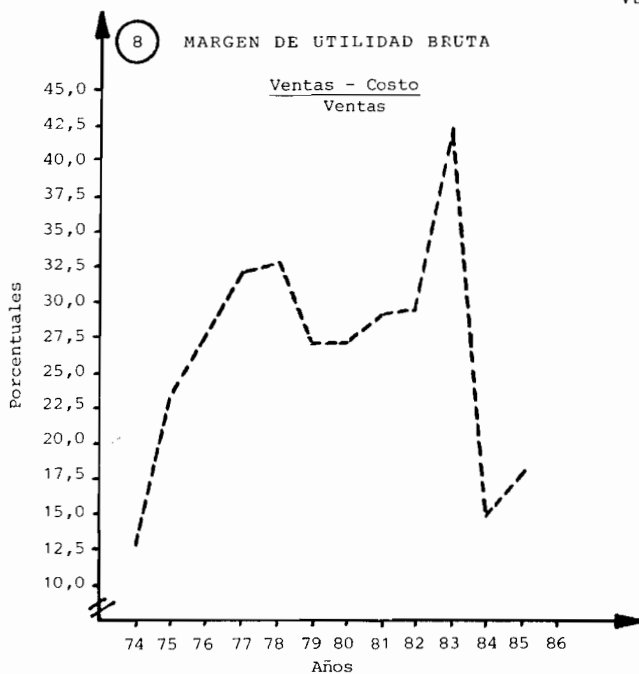
$\frac{\text{Activo Neto}}{\text{Total}}$



81 82 83 84 85 86

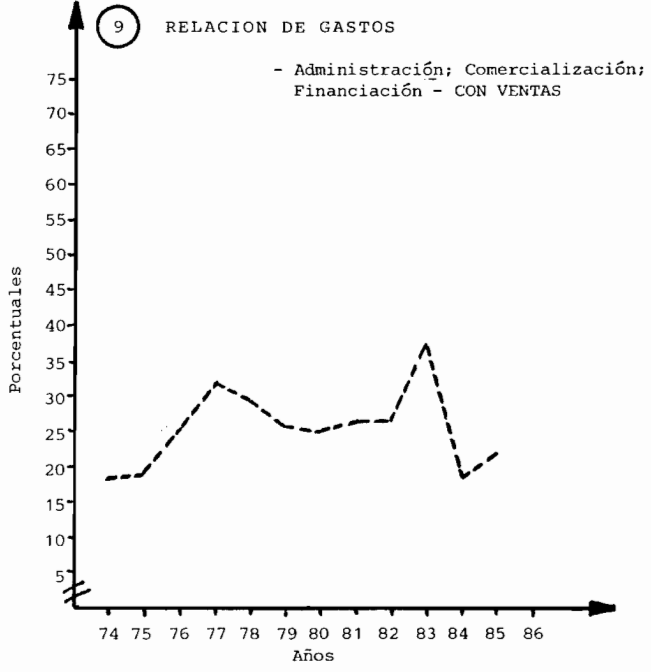
EMPRESA PRIVADA

Variables de



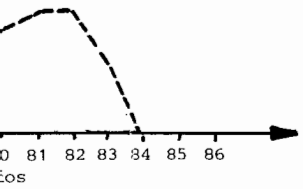
NO INTERVENIDA

Rendimiento



CA O LEVERAGE

$\frac{\text{Estabilidad del Patrimonio Neto}}{\text{Estabilidad de la Inversión Total}}$



Cuadro 5

EMPRESA PRIVADA

Variables de

RELACIONES Y RATIOS	Años	1.974	1.975	1.976	1.977
Ventas en millones de Litros Total Mercado		1.989,0	1.919,0	2.112,4	2.174,8
Ventas en millones de Litros Total Empresa		140,2	132,3	140,2	155,1
Participación en el Total Mercado en Litros Vendidos		7,0	6,9	6,6	7,1
Ventas de la Empresa en Valores Constantes		73.460	34.421	32.385	42.316
Inmovilización					
<u>Patrimonio Neto</u> Activo No Cte.		0,9	1,0	1,1	1,1
Margen de Cobertura					
<u>Activo Corriente</u> Pasivo Total		0,9	1,1	1,2	1,1
Firmeza del Negocio					
<u>Patrimonio Neto</u> Activo Total x 100		47,2	66,0	65,1	44,8
Margen de Utilidad Bruta					
<u>Ventas - Costos</u> Ventas x 100		12,9	23,5	28,0	32,0
Relación de Gastos Totales					
<u>Gastos Totales</u> Ventas x 100		18,4	19,0	25,5	32,1
Efecto Palanca o Leverage					
<u>Utilidad Neta - Patrimonio Neto</u> (Util.Neta+Gastos Fin.)-Act.Total x 100		(2,2)	0,9	0,6	0,4

NO INTERVENIDA

rendimiento

1978	1.979	1.980	1.981	1.982	1.983	1.984	1.985	1.986
115,8	2.191,1	2.066,4	2.107,2	2.102,3	2.100,4	2.055,0	1.981,2	1.855,2
15,0	107,6	114,6	132,8	145,0	143,9	147,8	184,4	
5,0	4,9	5,5	6,3	6,9	6,8	7,2	9,3	
908	81.172	88.394	57.449	23.396	25.797	68.962	97.964	
1,3	1,2	1,1	1,2	1,3	1,5	1,5	1,4	
1,4	1,1	1,1	1,4	1,7	2,0	1,6	1,3	
56,5	47,8	54,3	64,9	72,5	76,2	65,4	53,0	
32,6	27,1	27,3	28,8	29,1	42,2	15,3	17,5	
19,7	26,3	25,2	26,4	26,5	37,4	18,3	22,7	
0,9	0,4	0,6	0,7	0,7	0,4	(1,8)	(7,0)	

CAPITULO 6. COMPARACION DE RESULTADOS ENTRE AMBAS EMPRESAS

6.1. Comentarios previos

En los Capítulos 4. y 5. se efectuaron sendos estudios de dos empresas vitivinícolas de importancia que además presentaban similares características.

Dicha selección se realizó con el objeto de mantener intacto el Principio de Comparabilidad entre ambas a pesar de sus situaciones diametralmente opuestas, es decir, el estar intervenida estatalmente una de ellas mientras que la otra tratarse de una empresa absolutamente privada.

Asimismo, les fueron aplicadas similares Variables Dependientes que abarcan el período 1974/1985 inclusive, a fin de lograr mediciones precisas de sus resultados en un mismo contexto e igual lapso, pero con las diferentes condiciones jurídicas apuntadas.

Por lo tanto, es en este Capítulo donde corresponde efectuar una comparación lo suficientemente ilustrativa de los resultados obtenidos por ambas empresas.

6.2. Análisis comparativo

Para el desarrollo de este punto es necesario ubicar desde un primer momento el rol que desempeñan las Variables Independientes denominadas Contextuales para con las empresas seleccionadas.

Así se aprecia de acuerdo a lo argumentado en los Capítulos pertinentes, que dichas variables inciden por igual en ambas empresas, al margen de sus respectivas situaciones jurídicas. Estas circunstancias legales no impiden ni tampoco favorecen la influencia del contexto sobre ellas.

Vale decir, que las Variables Contextuales re presentan esa porción de la realidad circundante donde las empresas se desenvuelven y se ven influenciadas por ella, pero que a la vez resulta ser un contexto inmanejable para las mismas.

Respecto de las otras Variables Independientes, llamadas Variables de Gestión, las razones oportunamente aducidas en el punto 1. del Capítulo 4. eximen de cualquier otro comentario. Dichas variables, como ya se dijo, serán tratadas especialmente en el Capítulo que sigue.

Ahora bien, una vez determinado el rol que les toca cumplir a las Variables Independientes, resulta viable la confrontación de resultados entre ambas empresas mediante las Variables de Rendimiento aplicadas en el período bajo análisis.

Comenzando por las Ventas en millones de litros Total Mercado (Cuadro nº 6.73, gráf. (1)) en este caso particular no caben comparaciones por tratarse de la misma Variable de Rendimiento. Lo que sí se rescata de ella, es que, amén de sus fluctuaciones, acusa una inclinación acentadamente descendente.

Ello hace suponer una paulatina e inexorable reducción del mercado interno lo que obliga a meditar imperiosamente sobre la apertura

de la Industria Vitivinícola hacia el comercio exterior como acción alternativa viable.

La Variable Ventas en millones de litros Total Empresa (Cuadro nº 6.73, gráf. (2)) arroja valores similares para ambas empresas. O sea, las Ventas reflejan una tendencia creciente y sostenida siendo la antítesis de la función Total Mercado.

Para los dos casos es indudable la autenticidad del crecimiento apuntado.

A su vez, las Variables de Rendimiento Participación en el Total Mercado en litros vendidos (Cuadro 6.73, gráf. (3)) y Ventas de la Empresa en Valores Constantes (Cuadro nº 6.73, gráf. (4)) también reflejan valores similares / para las empresas aludidas.

La primera variable no hace más que confirmar la relevancia alcanzada por las dos empresas en el mercado que las incluye. Los valores ciclotímicos asumidos por la segunda variable destacan, para ambos casos, la influencia de las regulaciones estatales sobre la Variable / Contextual Precios, alejándola del libre juego del mercado.

Respecto de las Variables de Rendimiento Inmovilización (Cuadro nº 6.74, gráf. (5)); Margen de Cobertura (Cuadro nº 6.74, gráf. (6)) y Firmeza del Negocio o Solidez (Cuadro nº 6.74, gráf. (7)), se desprenden las siguientes reflexiones:

Las tres variables asumen valores descendentes para la E.P.I. y tales declinaciones aparecen desde su intervención por parte del Estado acen tuándose con el mero transcurso de la Variable Interviniente Tiempo.

Tomando las mismas tres variables para la E.P. N.I., en cambio, los valores que alcanzan marcan en todos los casos una tendencia ascendente, que si bien acusan altibajos de cierta significatividad, los mismos resultan ser superiores a los de la E.P.I.

En resumen, las tres Variables de Rendimiento mencionadas tienen un comportamiento opuesto según la empresa de que se trate. Y los motivos de tal antagonismo siguen igual suerte, es decir, en la E.P.I. habrá que buscarlos en la obsolescencia de su Activo Fijo sin una política que la impida; en la inexistencia de proyectos de inversión; en cierta inequidad en la distribución de los recursos; en una situación coyuntural de iliquidez que por inacción se transforma en habitual, y por último, en la canalización desmedida del Capital de Trabajo hacia las Ventas. Mientras que en la E.P.N.I. los resultados positivos de dichas variables hacen suponer la existencia de políticas coherentes destinadas a preservar su Patrimonio.

Al considerarse la variable Margen de Utilidad Bruta (Cuadro nº 6.75, gráf. (8)) se observa una coincidencia de los valores asignados para cada empresa elegida. En efecto, ambas presentan una función con pronunciadas oscilaciones producto de dos corrientes antagónicas: una corriente estaría dada por un real incremento de las Ventas mientras que la otra, se ceñiría a las regulaciones estatales actuantes tanto en el costo del vino de traslado como en el precio de venta al consumidor.

En la variable Relación de Gastos Totales con Ventas (Cuadro nº 6.75, gráf. (9)) se detecta una diferencia decisiva en los valores asumidos para cada una de las empresas.

En la E.P.I. se observan guarismos ascendentes y de magnitud, los cuales se acrecientan a partir del proceso de Intervención Estatal.

En la E.P.N.I. la función adopta una forma estabilizada cuyos valores no revisten significatividad.

Precisamente, esta Variable de Rendimiento concatenada a la anterior, es la que permite apreciar en la E.P.N.I. una gestión de Ventas armónica que se conjuga con el control ejercido sobre sus erogaciones.

Finalmente, la variable Efecto Palanca o Leverage (Cuadro nº 6.75, gráf. (10)) denota valores que la convierten en negativa para las dos empresas examinadas. El capital obtenido en préstamo es caro en relación al rendimiento que produce en ellas.

Sin embargo, resulta importante destacar que en la E.P.I. la función adopta un exagerado descenso desde el comienzo de su intervención, mientras que en la E.P.N.I. exceptuando los años extremos del período analizado, la variable se maneja con valores estables que hacen suponer la existencia de controles tendientes a mitigar contingencias riesgosas.

6.3. Resumen

El análisis comparativo del punto anterior permite obtener la siguiente conclusión:

- mientras la E.P.I. se desenvuelve dentro de un marco de eficacia, la E.P.N.I. lo

hace atendiendo a la eficiencia⁽¹⁾.

En otras palabras, en la primera prevalecen las acciones efectistas de carácter meramente cuantitativo. Un ejemplo de ello estaría dado por la hegemonía de las Ventas en desmedro de las restantes Operaciones Básicas -Compras, Pagos, Producción y Cobranzas-, conduciendo a la Empresa hacia un crecimiento inarmónico.

Tal estrategia exigió la contratación masiva de personal e indiscriminada de publicidad, empujándola hacia rumbos inciertos y de difícil pronóstico.

En la E.P.I. no hubo riesgo ni actitud empresarial y esto se dió porque no existía la planificación como herramienta básica de Dirección. La ausencia de ella a su vez, obedeció a la falta de medición cualitativa de los datos circundantes.

La improvisación ocupó el lugar de las políticas coherentes que deberían haberse dictado para el largo plazo. Todo se tornó urgente alterándose el principio de Wilfredo Pareto, "separar lo trivial de lo vital"⁽²⁾.

Esto último genera lamentablemente más celeridad dentro de la organización al existir un mayor número de centros decisionales, pero menoscabando la calidad, debido a la escasa capacidad de esos centros.

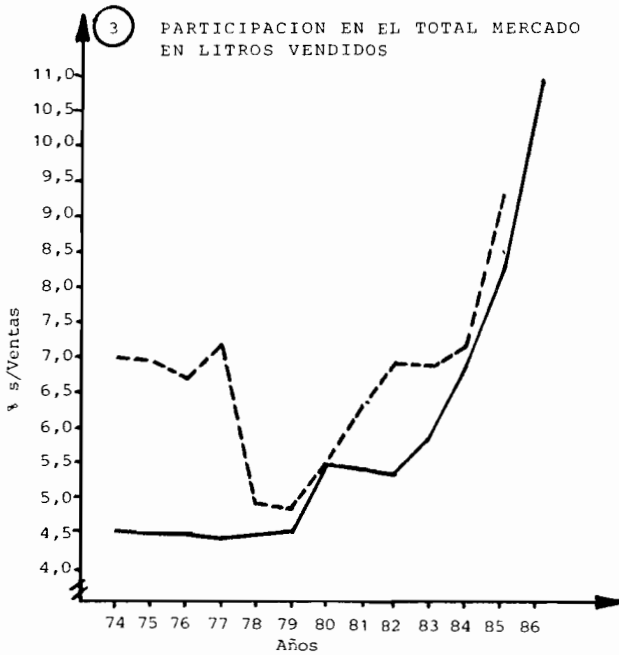
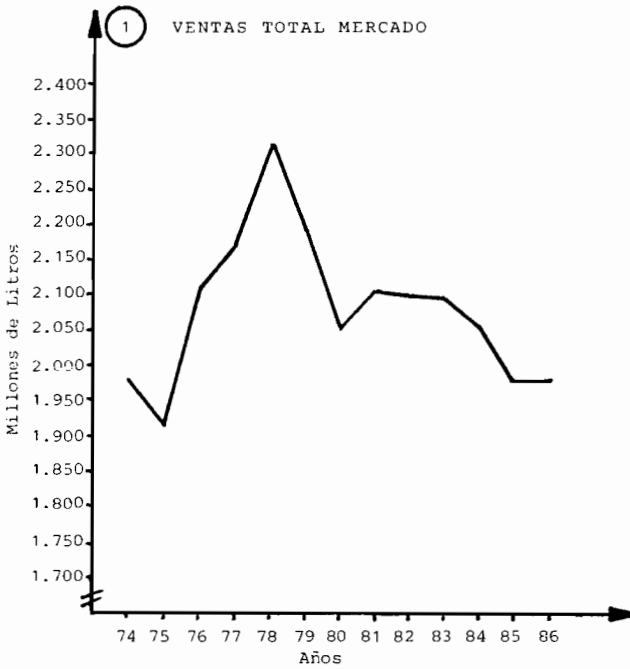
(1) SIMON, H.A., "El comportamiento administrativo", Madrid, Aguilar, 1964, pág. 164.

DAHL, R.A. y LINDBLOM, Ch.E., "Política, Economía y Bienestar", Buenos Aires, Paidós, 1953, pág. 65.

(2) PEREL, V.L. y otros, "Organización y control de Empresas", Buenos Aires, Macchi, 1978, pág. 39.

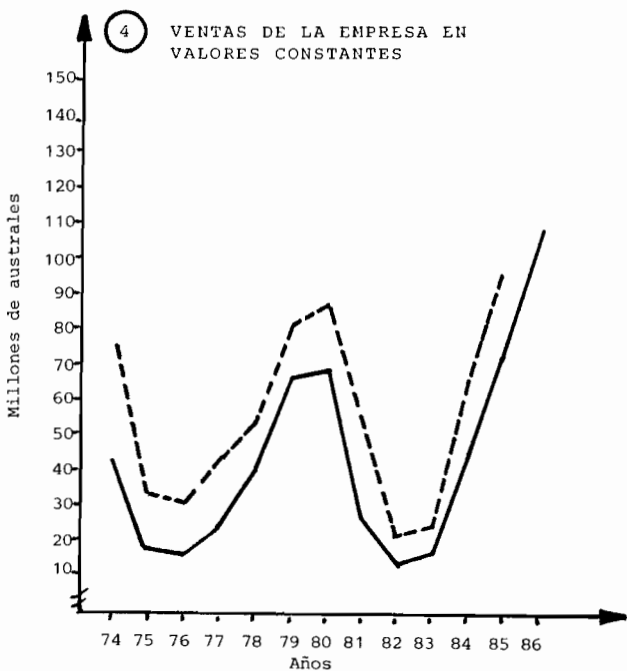
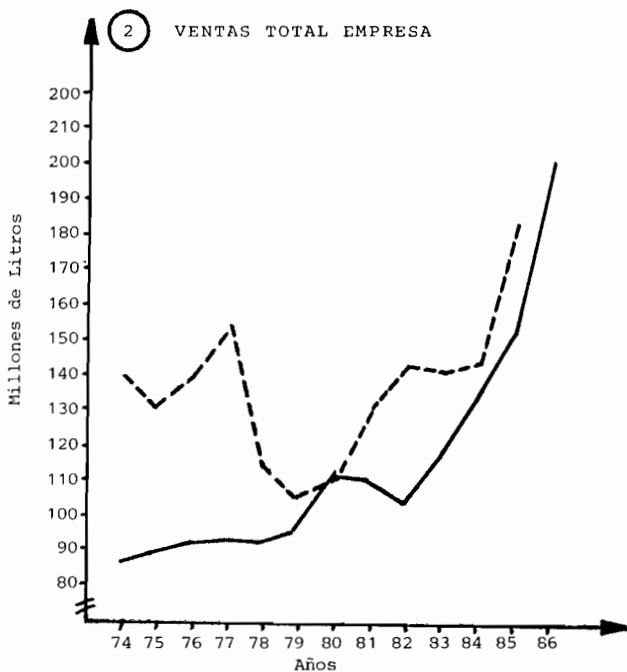
Por último, sin pretender transitar lo obvio, cabría una reflexión sobre la E.P.N.I.: sus resultados indubitablemente inducen a pensar que se está en presencia de una organización donde la coherencia de sus políticas direccionales y la cohesión de sus líneas resultan inocultables a la luz de los valores analizados.

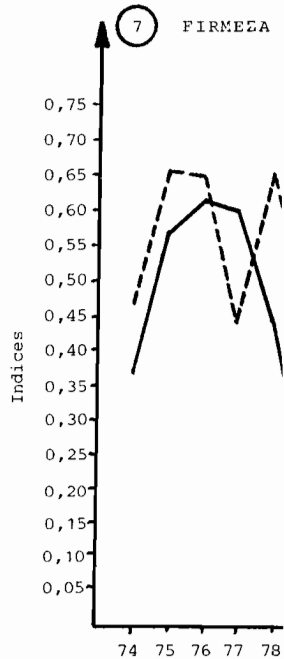
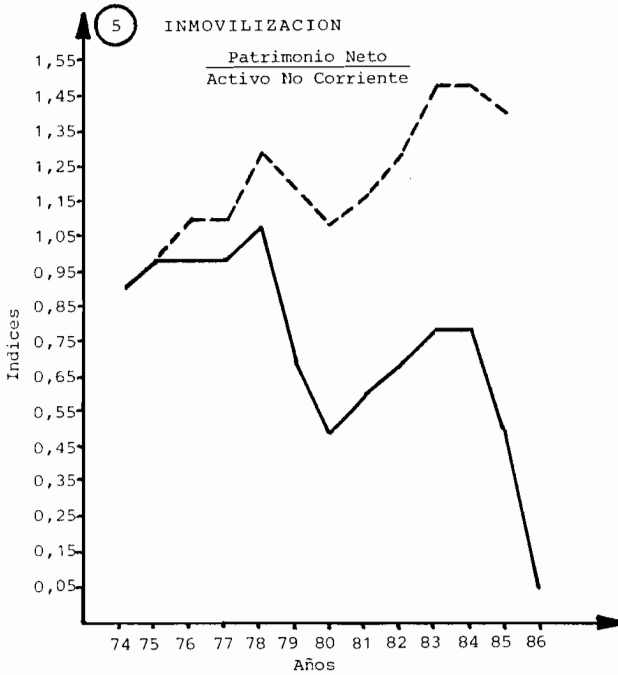
Seguidamente se muestran los Cuadros Nros.6.73, 6.74, 6.75 y 6.76 conteniendo las representaciones gráficas y sus valores numéricos respectivos, correspondientes a las Variables de Rendimiento aplicadas en ambas empresas.

CUADRO COMPARATIVO
Variables de I

— Empresa Privada Intervenido - - - Empresa Privada no Intervenido

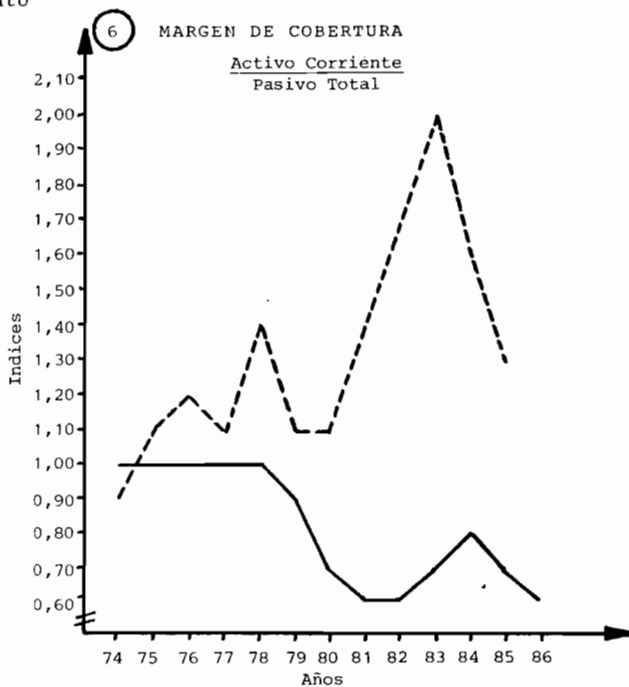
DE RESULTADOS
Crecimiento



CUADRO COMPARATIVO
Variables de

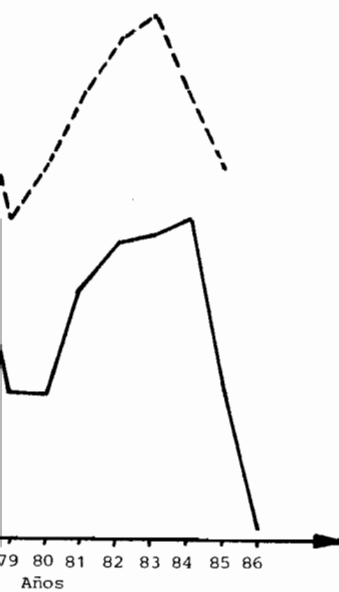
— Empresa Privada Intervenido
 - - Empresa Privada No Intervenido

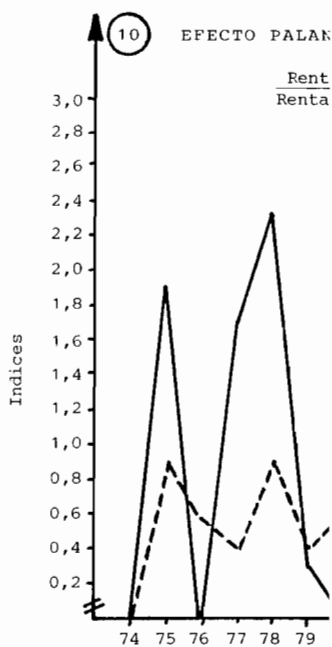
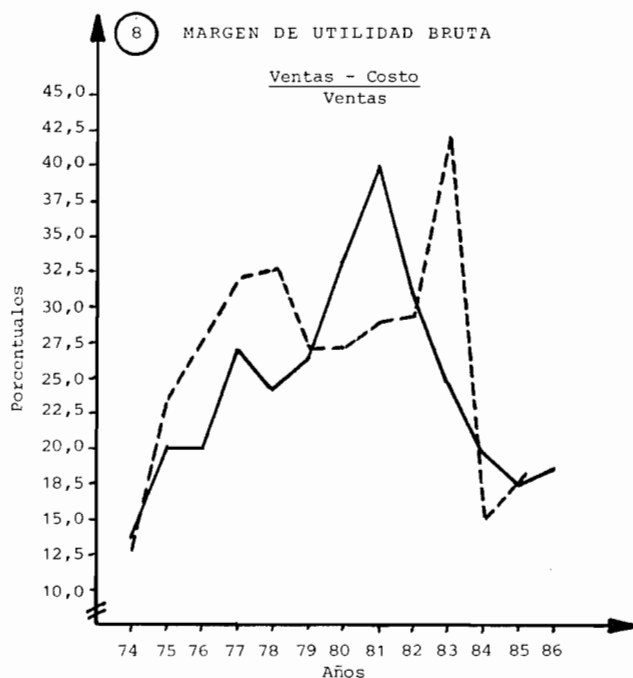
DE RESULTADOS
 Rendimiento



EL NEGOCIO O SOLIDEZ

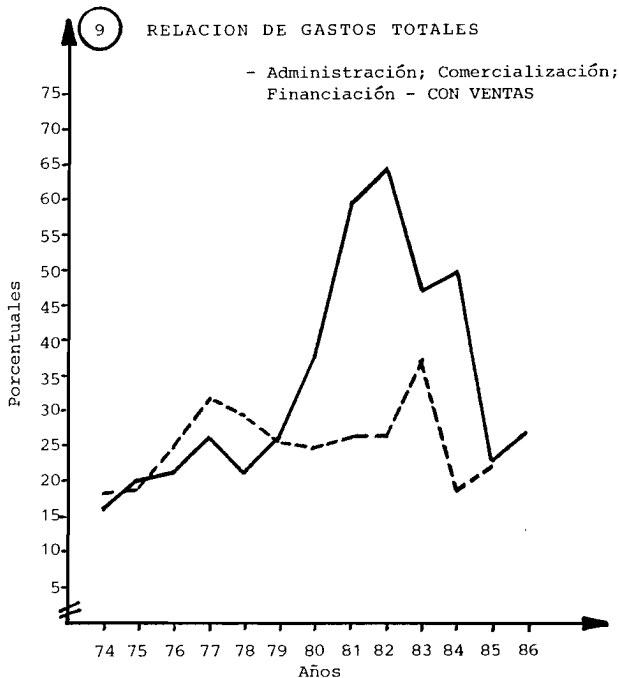
$$\frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Activo Total}}$$



CUADRO COMPARATIVO
Variables de F

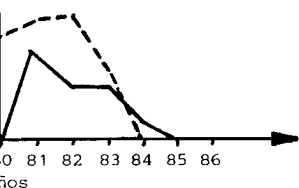
— Empresa Privada Intervenido
 - - Empresa Privada no Intervenido

DE RESULTADOS
 Rendimiento



CA O LEVERAGE

$\frac{\text{Rentabilidad del Patrimonio Neto}}{\text{Rentabilidad de la Inversión Total}}$



C U A D R O C O
Variables de R

RELACIONES Y RATIOS	Empres- sas	1.974	1.975	1.976	1.977
		EPI	1.989,0	1.919,0	2.112,4
Ventas en millones de Litros Total Mercado	EPNI				
	EPI	87,3	90,1	92,7	93,9
Ventas en millones de Litros Total Empresa	EPNI	140,2	132,3	140,2	155,1
	EPI	4,5	4,3	4,3	4,1
Participación en el Total Mercado en Litros Vendidos	EPNI	7,0	6,9	6,6	7,1
	EPI	41.636	18.276	17.696	22.327
Ventas de la Empresa en Valores Constantes	EPNI	73.460	34.421	32.385	42.316
	EPI	0,9	1,0	1,0	1,0
Inmovilización <u>Patrimonio Neto</u> Activo No Cte.	EPNI	0,9	1,0	1,1	1,1
	EPI	1,0	1,0	1,0	1,0
Margen de Cobertura <u>Activo Corriente</u> Pasivo Total	EPNI	0,9	1,1	1,2	1,1
	EPI	37,0	57,0	61,0	60,0
Firmeza del Negocio <u>Patrimonio Neto</u> Activo Total x 100	EPNI	47,2	66,0	65,1	44,8
	EPI	13,6	20,9	20,2	27,1
Margen de Utilidad Bruta <u>Ventas - Costos</u> Ventas x 100	EPNI	12,9	23,5	28,0	32,0
	EPI	16,0	20,8	21,3	26,4
Relación de Gastos Totales <u>Gastos Totales</u> Ventas x 100	EPNI	18,4	19,0	25,5	32,1
	EPI	--	1,9	--	1,7
Efecto Palanca o Leverage <u>Utilidad Neta - Patrimonio Neto</u> (Util.Neta+Gastos Fin.)-Act.Total x 100	EPNI	(2,2)	0,9	0,6	0,4

EPI : Empresa Privada Intervenida
EPNI: Empresa Privada No Intervenida

R A T I V O

ento

A N O S								
	1.979	1.980	1.981	1.982	1.983	1.984	1.985	1.986
3	2.191,1	2.066,4	2.107,2	2.102,3	2.100,4	2.055,0	1.981,2	1.855,2
3	95,8	114,8	112,0	106,8	118,2	135,9	154,2	
0	107,6	114,6	132,8	145,0	143,9	147,8	184,4	
3	4,6	5,4	5,3	5,1	5,8	6,9	8,3	
0	4,9	5,5	6,3	6,9	6,8	7,2	9,3	
	63.386	69.660	28.114	15.729	17.210	45.501	72.062	
	81.172	88.394	57.449	23.396	25.797	68.962	97.964	
	0,7	0,5	0,6	0,7	0,8	0,8	0,5	0,06
8	1,2	1,1	1,2	1,3	1,5	1,5	1,4	
0	0,9	0,7	0,6	0,6	0,7	0,8	0,7	0,6
	1,1	1,1	1,4	1,7	2,0	1,6	1,3	
0	22,0	21,0	37,0	43,0	44,0	47,0	22,0	2,0
	47,8	54,3	64,9	72,5	76,2	65,4	53,0	
	26,9	33,4	40,6	31,2	24,1	19,7	17,4	18,0
	27,1	27,3	28,8	29,1	42,2	15,3	17,5	
	26,7	38,8	58,7	64,9	47,1	50,4	22,3	28,7
	26,3	25,2	26,4	26,5	37,4	18,3	22,7	
	0,3	--	0,5	0,3	0,3	0,1	--	
	0,4	0,6	0,7	0,7	0,4	(1,8)	(7,0)	

7.1. Comentarios previos

Arribado a este punto se hace necesario desarrollar un exhaustivo análisis de las Variables de Gestión oportunamente enunciadas.

En este Capítulo se procurará en primer lugar, conceptualizarlas y luego, enfatizar / la utilidad que ellas implican para cualquier organización.

Estas variables son inherentes a toda empresa prescindiéndose de su condición de intervenida estatalmente o ajena a dicha intervención. Esto significa que tanto el concepto como su utilidad guardan rasgos comunes para todo ente organizacional y las diferencias que surgen deben buscarse en su aplicación, es decir, según el estado actual de tales variables en cada empresa individualmente tratada por ser privativo de ellas.

Entonces, el próximo apartado se ocupará de trazar las nociones fundamentales de las Variables de Gestión elegidas, mientras que el punto subsiguiente será un esbozo de ciertas hipótesis que pueden formularse acerca del comportamiento y estado actual de dichas variables, tanto en la E.P.I. tomada por caso como en la E.P.N.I. seleccionada posteriormente.

7.2. Conceptualización de las Variables de Gestión seleccionadas.

Como ya se mencionara, se verán sus conceptos y la utilidad que significa para las empresas como consecuencia de las aplicaciones que se dan en ellas.

Precisamente, ambas nociones -concepto y utilidad-, conlleva a seleccionar las siete Variables de Gestión que seguidamente se exponen.

7.2.1. Autoridad

Esta variable estriba en la capacidad de impartir directivas a los subordinados y hacerlas cumplir por medio del convencimiento.

El concepto de Autoridad⁽¹⁾ implica dos

-
- (1)-HAIMANN, T. y SCOTT, W.G.: "Dirección y Gerencia - La Dirección de Empresas como actividad profesional", Barcelona, Hispano Europa, 1977, pág. 272. Sobre "delegación de Autoridad" ver págs. 278 y 365; en cuanto a la influencia organizativa de la Autoridad, ver pág. 559.
- FLIPPO, E.B., MUSINGER, G.M.: "Dirección de Empresas", Bs.As., El Ateneo, 1984, pág. 176.
- KOONTZ, H. y O'DONELL, C. "Principios de Dirección de Empresas" Madrid Ediciones del Castillo S.A., 1961; para el significado de Autoridad ver pág. 49 y respecto de su descentralización remitirse a pág. 207.
- KATZ, D. y KAHN, R.: "Psicología Social de las Organizaciones", México Trillas, 1983; su definición se encuentra en pág. 227
- HALL, R.: "Organizaciones: estructura y proceso", Madrid, Prentice Hall International, 1976, pág. 200.
- SIMON, H.A.: "El comportamiento administrativo", Madrid, Aguilar, 1964, pág. 120
- KLIKSBERG, B.: "El pensamiento organizativo: del Taylorismo a la teoría de la organización", Bs.As., Paidós, 1985. Para una visión retrospectiva del concepto de Autoridad, en pág. 314.
- MARCH, J. y SIMON, H.: "Teoría de la organización", Barcelona, Ariel, 1977. El concepto véase en pág. 99. Sobre delegación de Autoridad pág. 44.
- ETZIONI, A.: "La Sociedad activa-Una teoría de los procesos societales y políticos", Madrid, Aguilar, 1980. Su definición en pág. 407.
- WEBER, M.: "Economía y Sociedad", México, Fondo de Cultura Económica, 1965 En pág. 172 el autor trata el tema bajo el concepto de "tipos puros de dominación legítima".
- HODGE, B. y JOHNSON, H.J.: "Administración y Organización" New York, John Wiley & Son, 1970. En pág. 97 se trata el "sistema de autoridad" que a su vez involucra una "teoría formal (de jure)" y "otra teoría informal (de facto)".

actitudes simultáneas: una de persuasión de parte de su poseedor y otra de aceptación voluntaria del subordinado. O sea que, en la relación entre ambos, hay respectivamente petición y consentimiento razonados, lo cual facilita el intercambio y enriquecimiento de ideas.

Por lo tanto, la directiva proveniente de una toma de decisiones es sometida a un / análisis previo antes de ser cumplida, estableciéndose así un proceso retroalimentador verdaderamente saludable entre los participantes.

Además, en toda organización debe admitirse la necesidad de delegar Autoridad, pues ello coadyuva a desarrollar un eficaz grupo de trabajo facultando a los delegatarios a aportar su máxima capacidad y cooperación. Sin embargo, es precisamente en esta etapa de delegación donde el proceso retroalimentador aludido juega su rol preponderante, lo cual no es óbice para el normal afianzamiento de esta variable. Y esto es así, dado que la "Autoridad final" -ya sea institucional, técnica o carismática- siempre debe quedar reservada al delegante como última instancia decisoria a efectos de resguardar el orden jerárquico preestablecido.

La utilidad de esta variable se cifra en ser el remedio contra la anarquía.

La empresa que cuenta con una Autoridad aceptada por mutua convicción y sin cuestionamientos, se encuentra en óptimas condiciones para llevar a cabo las políticas de dirección en forma exitosa, mediante la aplicación de métodos afines con la realidad que la circunda.

7.2.2. Proceso de Dirección

Al Proceso de Dirección⁽²⁾ se lo conceptúa como la combinación ordenada de los factores productivos -materia prima, dotación y capital- tendiente a lograr los fines previstos.

Esta variable contempla el desenvolvimiento de cuatro funciones básicas, a saber:

- planificación
- coordinación
- organización
- control.

La Planificación⁽³⁾ consiste en seleccionar datos con el fin de formular supuestos acerca del comportamiento futuro de los mismos.

-
- (2) - HAIMANN, T. y SCOTT, W.G.: "Dirección y Gerencia - La Dirección de Empresas como actividad profesional", Barcelona, Hispano Europa, 1977, pág. 18.
- KOONTZ, H. y O'DONELL, C.: "Principios de Dirección de Empresas", Madrid, Ediciones del Castillo S.A. 1961, pág. 3.
 - FLIPPO, E.B., MUSINGER, G.M.: "Dirección de Empresas", Buenos Aires, El Ateneo, 1984, pág. 8. y Cáp.2.
- (3) - HAIMANN, T. y SCOTT, W.G.: "Dirección y Gerencia - La Dirección de Empresas como actividad profesional", Barcelona, Hispano Europa, 1977, pág. 23 y en especial la Tercera Parte en pág. 123.
- KOONTZ, H. y O'DONELL, C.: "Principios de Dirección de Empresas", Madrid, Ediciones del Castillo S.A., 1961, pág. 467.
 - KOONTZ, H. y O'DONELL, C.: "Curso de Administración Moderna", México Mc Graw-Hill, 1979, pág. 137.
 - FLIPPO, E.B., MUSINGER, G.M.: "Dirección de Empresas", Buenos Aires, El Ateneo, 1984, pág. 75.
 - SOLANA, R.F. y PIENOVI, A.A.: "Teoría de la Administración de las Organizaciones", Bs.As., Contabilidad Moderna, 1980, pág. 201.
 - DESSLER, G.: "Organización y Administración", New Jersey, Prentice Hall International, 1976, pág. 325.

Por Coordinación⁽⁴⁾ se entiende al acto de sincronizar las distintas áreas de la empresa con sus operaciones específicas.

La función de Organización⁽⁵⁾ significa agrupar y distribuir los recursos necesarios -humanos y materiales- para alcanzar los objetivos de la empresa.

-
- (4) - HAIMANN, T. y SCOTT, W.G.: "Dirección y Gerencia - La Dirección de Empresas como actividad profesional", Barcelona, Hispano Europa, 1977, pág. 236.
- KOONTZ, H. y O'DONELL, C.: "Principios de Dirección de Empresas", Madrid, Ediciones del Castillo S.A., 1961, pág. 39.
 - MARCH, J. y SIMON, H.: "Teoría de la Organización", Barcelona, Ariel 1977, pág. 179.
 - SIMON, H.A.: "El Comportamiento Administrativo", Madrid, Aguilar, 1964, pág. 99,
 - DESSLER, G.: "Organización y Administración", New Jersey, Prentice Hall International, 1976, pág. 140.
 - URWICK, L.: "Los elementos de la administración", México, Herrero Hnos. S.A., 1961, pág. 81 y en especial pág. 96.
- (5) - HAIMANN, T. y SCOTT, W.G.: "Dirección y Gerencia - La Dirección de Empresas como actividad profesional", Barcelona, Hispano Europa, 1977, pág. 23, y principalmente véase pág. 295.
- KOONTZ, H. y O'DONELL, C.: "Curso de Administración Moderna", México, Mc Graw-Hill, 1979, pág. 300.
 - FLIPPO, E.B. , MUSINGER, G.M.: "Dirección de Empresas", Buenos Aires, El Ateneo, 1984, pág. 161.
 - HALL, R.: "Organizaciones: estructura y proceso", Madrid, Prentice Hall International, 1976, pág. 101.
 - DESSLER, G.: "Organización y Administración", New Jersey, Prentice Hall International, 1976, pág. 51 y en especial pág. 181.
 - SOLANA, R.F. y PIENOVI, A.A.: "Teoría de la Administración de las Organizaciones", Buenos Aires, Contabilidad Moderna, 1980, pág. 69.
 - HODGE, B.J. y JOHNSON, H.J.: "Administración y Organización", New York, John Wiley & Son, 1970, pág. 125
 - URWICK, L.: "Los elementos de la administración", México, Herrero Hnos. S.A., 1961, pág. 73.
 - PEREL, V.L. y otros : "Organización y Control de Empresas", Buenos Aires, Macchi, 1978, pág. 17.

Por último, el Control⁽⁶⁾ implica evaluar el rendimiento de las diversas actividades desarrolladas y compararlo con los objetivos trazados.

Para que la combinación de los factores productivos sea eficiente, la variable requiere un orden y que éste esté estatuido en la organización.

Justamente ese es el atributo que distingue al Proceso de Dirección de la conducción informal⁽⁷⁾ caracterizada por un manejo exclusivamente intuitivo e improvisado.

Entonces, la formalidad de esta variable no supone marginar la creatividad, por el

-
- (6) - HAIMANN, T. y SCOTT, W.G.: "Dirección y Gerencia - La Dirección de Empresas como actividad profesional", Barcelona, Hispano Europa, 1977, pág. 635.
- PEREL, V.L. y otros: "Organización y Control de Empresas", Buenos Aires, Macchi, 1978, pág. 202 y especialmente pág. 259.
 - KOONTZ, H. y O'DONELL, C.: "Principios de Dirección de Empresas", Madrid, Ediciones del Castillo S.A., 1961, pág. 607.
 - URWICK, L.: "Los elementos de la administración", México, Herrero Hnos. S.A., 1961, pág. 127.
 - DESSLER, G.: "Organización y Administración", New Jersey, Prentice Hall International, 1976, pág. 349.
 - FLIPPO, E.B., MUNSINGER, G.M.: "Dirección de Empresas", Buenos Aires, El Ateneo, 1984, pág. 411.
 - MIRO, E.C.: "Estrategia empresarial. Planificación de objetivos", Buenos Aires, Macchi, 1976, pág. 397.
 - KOONTZ, H. y O'DONELL, C.: "Curso de Administración Moderna", México, Mc Graw-Hill, 1979, pág. 714.
- (7) - HAIMANN, T. y SCOTT, W.G.: "Dirección y Gerencia - La Dirección de Empresas como actividad profesional", Barcelona, Hispano Europa, 1977, pág. 613.
- SOLANA, R.F. y PIENOVI, A.A.: "Teoría de la Administración de las Organizaciones", Bs.As. Contabilidad Moderna, 1980, pág. 86.
 - STRAUSS, G. y SAYLES, L.R.: "Los problemas humanos de la dirección" México, Herrero Hnos. Suc., 1961, pág. 66.
 - FLIPPO, E.B., MUSINGER, G.M. "Dirección de Empresas", Buenos Aires, El Ateneo, 1984, pág. 230.
 - CHIAVENATO, I.: "Introducción a la Teoría General de la Administración", México, Mc.Graw-Hill, 1981, pág. 189.

contrario, tiende a canalizarla de manera ló-
gica a través de las funciones que la compo-
nen.

En cuanto a la utilidad de esta Variable de
Gestión puede aseverarse que el desarrollo
ordenado de sus funciones básicas permite
que los recursos sean aprovechados eficaz-
mente y en tiempo oportuno.

7.2.3. Participación Activa

Esta variable busca acrecentar el accionar
humano en la organización otorgándole a su
capacidad creadora la relevancia que induda-
blemente tiene.

La Participación Activa posibilita dos cosas:
al ser humano ocupar el lugar de preponderan-
cia innato a su condición de tal, y simultá-
neamente reubica a la tecnología en el espa-
cio que le compete como lo es el constituir-
se en la herramienta pasible de uso por par-
te de aquél⁽⁸⁾.

Lo dicho supone una clara manifestación de
esa creatividad humana la cual, para lograr
su máximo exponente debe necesariamente ex-
presarse a través de los grupos de trabajo
que se integran.

-
- (8) - SCHUMACHER, E.F.: "Lo pequeño es hermoso", Bs.As., Ediciones Orbis
S.A. 1983, pág. 153.
- MARCH, J. y SIMON, H.: "Teoría de la organización", Barcelona, Ariel,
1977, pág. 91.
- MARTINEZ NOGUEIRA, R.: "Sociedad, Poder y Empresa", Buenos Aires, Ma-
cchi, 1984, pág. 47.
- SIMON, H.A.: "El comportamiento administrativo", Madrid, Aguilar,
1964, pág. 110.

De ahí que la celebración de reuniones programadas en las que la mayoría interviene disciplinadamente y orientada hacia un objetivo común, sea el método efectivo por excelencia que caracteriza a esta variable.

Dicho concepto promueve la necesidad de ampliar ciertos términos, como ser los siguientes:

- "reuniones programadas"⁽⁹⁾: por éste se entiende a la planificación de reuniones interdisciplinarias donde sus integrantes adoptan una actitud diligente entre sí. Aquí la programación implica un / cronograma escalonado en función de complejidades y de participantes para resolverlas. O sea que lo "interdisciplinario" involucra la presencia de personas de distintas áreas con el fin de aportar métodos provenientes de ángulos diversos.

- por "mayoría" se interpreta a una cantidad importante de personas de diferentes niveles jerárquicos susceptibles de adoptar decisiones no programadas en sus funciones específicas; y por último,

-
- (9) - MARCH, J. y SIMON, H.: "Teoría de la Organización", Barcelona, Ariel, 1977, pág. 178.
- MAIER, N.R.F.: "Principios de Relaciones Humanas", Barcelona, Omega, 1963, pág. 257.
 - BASIL, D.C.: "Conducción y liderazgo", Buenos Aires, El Ateneo, 1977, pág. 135.
 - HAIMANN, T. y SCOTT, W.G.: "Dirección y Gerencia - La Dirección de Empresas como actividad profesional", Barcelona, Hispano Europa, 1977, pág. 403.
 - KOONTZ, H. y O'DONELL, C.: "Principios de Dirección de Empresas", Madrid, Ediciones del Castillo S.A., 1961, pág. 236.
 - KELLY, J.: "Relaciones Humanas en la Empresa", Buenos Aires, El Ateneo, 1978, pág. 153.

- con "disciplinadamente"⁽¹⁰⁾ se procura el desarrollo de una acción ordenada donde la sujeción a las reglas facilite el aprovechamiento de la creatividad de los participantes y no su desperdicio.

La utilidad de la Participación Activa radica entonces en servir como antídoto contra la apatía. Es un factor motivante pues tiende al enriquecimiento de las tareas / otorgando esencialmente la "oportunidad de realizar" ⁽¹¹⁾.

7.2.4. Igualdad Subjetiva.

Esta variable existe cuando la capacidad de expresión corresponde equitativamente a la totalidad de los participantes.

La Igualdad Subjetiva⁽¹²⁾ reconoce ciertas limitaciones lógicas que están dadas por las diferencias personales, como ser: distintos objetivos, capacidades y preferencias.

-
- (10) - STRAUSS, G. y SAYLES, L.R.: "Los problemas humanos de la dirección", México, Herrero Hnos. Suc., 1961, pág. 321.
 - HAIMANN, T. y SCOTT, W.G.: "Dirección y Gerencia - La Dirección de Empresas como actividad profesional", Barcelona, Hispano Europa, 1977, pág. 421.
 - (11) - HERZBERG, F.: "Una vez más: ¿Cómo motiva Ud. a su personal?" (En revista Administración de Empresas, T.1., Buenos Aires, Contabilidad Moderna S.A., julio 1970, pág. 297).
 - HAIMANN, T. y SCOTT, W.G.: "Dirección y Gerencia - La Dirección de Empresas como actividad profesional", Barcelona, Hispano Europa, 1977, pág. 595.
 - (12) - DAHL, R.A. y LINDBLOM, Ch.E.: "Política, Economía y Bienestar", Bs. As. Paidós, 1953, pág. 71.
 - MAIER, N.R.F.: "Principios de Relaciones Humanas", Barcelona, Omega, 1963, pág. 228.
 - STRAUSS, G. y SAYLES, L.R.: "Los problemas humanos de la dirección", México, Herrero Hnos. Suc. 1961, pág. 753 y especialmente el punto titulado "Sistemas de sugerencias" en pág. 757.
 - HAIMANN, T. y SCOTT, W.G.: "Dirección y Gerencia - La Dirección de Empresas como actividad profesional", Barcelona, Hispano Europa, 1977; en pág. 110 constan los motivos que originan incomunicación y posteriormente los medios que permiten vencerla. De ello se infiere que la comunicación es un proceso indispensable en la puesta en práctica de la Igualdad Subjetiva.

A ellas se suman las circunstancias eventuales ajenas a la voluntad individual, como lo son los accidentes o la aleatoriedad.

No obstante, la variable en cuestión tiene su fundamento en el respeto hacia la opinión ajena donde las ideas deben ser escuchadas -no sólo oídas- prescindiéndose del nivel jerárquico de quien las emite.

La utilidad de esta variable, igualmente que en el caso de la Participación activa, consiste en ser la antítesis de la indiferencia. Fomentar la Igualdad subjetiva en una organización equivale a afirmar en sus integrantes un canon básico como lo es el respeto en lugar del "miedo a opinar" o de la "insensibilidad" ante cuestiones de carácter global.

Asimismo, la aplicación de este concepto en su sentido más amplio, evita incurrir en la falacia de atinencia del tipo "argumentum ad hominem" de uso tan común en nuestra Sociedad actual ⁽¹³⁾.

7.2.5. Racionalidad

A esta variable se la entiende como la acción más correctamente diseñada para el logro del fin propuesto (14).

(13) - COPI, I.M.: "Introducción a la Lógica", Bs.As., EUDEBA, 21a. Edición, 1980, pág. 84.

(14) - DAHL, R.A. y LINDBLOM, Ch.E.: "Política, Economía y Bienestar", Buenos Aires, Paidós, 1953, pág. 64.
- SIMON, H.A.: "El comportamiento administrativo", Madrid, Aguilar, 1964, pág. 227.
- SETTEMBRINO, H.O.: "La función gerencial en la empresa", Buenos Aires, El Ateneo, 1985, pág. 11.
- MARCH, J. y SIMON, H.: "Teoría de la organización", Barcelona, Ariel, 1977, pág. 150.
- HALL, R.: "Organizaciones: estructura y proceso", Madrid, Prentice Hall International, 1976, pág. 246.

Aquí resulta clave comprender la expresión "más correctamente" pues ella lleva implícito el concepto de factibilidad. Implica un impulso hacia la perfección, pero no a ésta como fin realizable.

Además, la Racionalidad contiene al concepto de "eficiencia"⁽¹⁵⁾ toda vez que ésta sea interpretada como la diferencia entre la entrada y la salida, ambas intelectualmente evaluadas. Es decir, que en esta variable de gestión se da preeminencia al Costo mediante la evaluación de sus componentes. Un ejemplo sería el de vender mucho pero previendo la posterior factibilidad de cobranza, o sea, vender lo "más correctamente" posible.

La utilidad de esta variable estriba en impedir que la Ganancia se diluya inapropiadamente. Su adopción facilita la administración de los recursos y a su vez, encierra colateralmente un fuerte factor motivante, tal como es el "reconocimiento por lo realizado" a través de la equiparación entre contribuciones y compensaciones⁽¹⁶⁾.

7.2.6. Seguridad

El concepto de Seguridad descansa en la relación entre la existencia de expectativas confiadas en continuar disponiendo de oportunidades de progreso y que dichas expectativas se basen en un enfoque acertado de la realidad⁽¹⁷⁾.

-
- (15) - SIMON, H.A.: *op.cit.* en llamada (14) de pág. n.º 225, pág. n.º 164.
- DAHL, R.A. y LINDBLOM, Ch.E.: *op.cit.* en llamada (14) de pág. n.º 225, pág. 65.
- (16) - HERZBERG, F.: *op.cit.* en llamada (11) de pág. n.º 224.
- HAIMANN, T. y SCOTT, W.G.: *op.cit.* en llamada (11) de pág. n.º 224.
- (17) - DAHL, R.A. y LINDBLOM, Ch.E.: *op.cit.* en llamada (14) de pág. 225, pág. 74.
- SIMON, H.: *op.cit.* en llamada (14) de pág. 225, págs. 105 y 243.
- MARCH, J. y SIMON, H.: *op.cit.* en llamada (14) de pág. 225, pág. 190.

Cabe advertir que esta variable no es absoluta, es decir, no existe la Seguridad total. Ello se debe a que, tanto las expectativas como los enfoques que se hacen de la realidad, provienen de apreciaciones netamente subjetivas con un margen de error a veces importante, donde el cálculo matemático no es más que una de las tantas técnicas de estimación de dicha realidad.

No obstante lo precedentemente advertido, la inserción de esta variable en la empresa proporciona el equilibrio necesario que requiere toda relación entre obstáculos y objetivos, vale decir, entre métodos para superar dichos obstáculos y metas susceptibles de alcance.

En definitiva, la Seguridad permite el libre ejercicio de elaborar expectativas válidas para luego confrontarlas con una realidad que ha sido previamente estimada.

La utilidad de esta variable de gestión consiste en que promueve la planificación. Su valor relativo sin embargo, no impide detectar el riesgo ni cuantificarlo a través del tiempo.

Precisamente la posibilidad de prevenir problemas en la organización lo da la existencia de Seguridad en ella.

Con esta variable pueden determinarse claramente los límites de las tres dimensiones temporales -Pasado, Presente y Futuro- y a la vez, reducirse la incertidumbre hasta grados aceptables (18).

(18) - Mc GUIRE, Joseph: "La conducta empresaria", Buenos Aires, Hobbs Sud americana, 1971, pág. 119.

- HALL, R.: *op.cit.* en llamada (14) de n.º. 225, pág. 209.

7.2.7. Progreso

Esta variable consiste en el incremento de oportunidades destinadas a alcanzar un fin determinado⁽¹⁹⁾.

El Progreso constituye un factor de impulso pues, para que haya nuevas posibilidades, es indispensable que la organización evolucione en forma gradual como consecuencia de la implantación de políticas coherentes. O sea, que la coherencia es uno de los pilares del Progreso.

El Progreso en una organización es la representación cabal del concepto de "empresa en marcha". Por ende, su utilidad está dada en el desarrollo permanente y ordenado de oportunidades, incluyendo un crecimiento paralelo de la creatividad dirigida tanto al logro de los fines de la empresa como de los objetivos individuales de su dotación⁽²⁰⁾.

(19) - DAHL, R.A. y LINDBLOM, Ch.E.: *op. cit.* en llamada (14) de pág.nº 225, Pág. 76.

- MARCH, J. y SIMON H.: *op. cit.* en llamada (14) de pág.nº 225, Pág. 119.

- KOONTZ, H. y O'DONELL C.: *op. cit.* en llamada (6) de pág. nº 221, "Curso de Administración Moderna", México, McGraw-Hill, 1979, pág.nº 476

- STRAUSS, G. y SAYLES, L.R.: *op. cit.* en llamada (12) de pág.nº 224, Partes Quinta y Sexta en págs. 483 y 661 respectivamente.

(20) - HAIMANN, T. y SCOTT, W.G.: *op. cit.* en llamada (12) de pág.224, Pág.577

- SOLANA, R.F. y PIENOVI, A.A.: *op. cit.* en llamada (7) de pág.221, Pág.117

- MARCH, J. y SIMON, H.: *op. cit.* en llamada (14) de pág. nº 225, Pág.166

- SIMON, H.: *op. cit.* llamada (14) de pág. nº 225, Pág. 60.

7.3. Hipótesis acerca de las Variables de Gestión.

En este punto se plantea por un lado, el problema de la medición nominal de las Variables de Gestión, y por otro, la dificultad de evaluar las influencias que dichas variables / ejercen sobre las Unidades de Análisis -E.P. I. y E.P.N.I.- consideradas.

Entonces, ante la imposibilidad de ser medidas en valores cuantitativos se elaboran ciertas presunciones sobre sus comportamientos en las empresas elegidas. Esas presunciones obviamente son aproximativas⁽²¹⁾ y constituyen las hipótesis que se infieren de los resultados alcanzados a través de las Variables Contextuales y de Rendimiento oportunamente vistas -Capítulos 4. y 5.-.

Por ende, seguidamente se expone el estado actual de las Variables de Gestión, aclarándose que en la E.P.I. se las tratará en forma individual, mientras que en la E.P.N.I. serán tratadas globalmente. Ello obedece a que se procura evitar reiteraciones estériles ante el marcado antagonismo que muestran los resultados obtenidos en ambas empresas mediante las Variables de Rendimiento que les fueran aplicadas.

(21) - SOROKIN, P.A. y otros: "La investigación social", Buenos Aires, Centro Editor de América Latina S.A., 1977, en pág. 32 dentro del punto titulado "La medición en las Ciencias Sociales", consta un párrafo suficientemente representativo que dice: "El logro de la objetividad en la medición es aproximativo y sólo posible desde la explicitación del mundo socio-cultural envolvente y en cuyo marco se protagoniza la investigación".

7.3.1. Autoridad

En la E.P.I. no existe esta variable de gestión ni se dan, aunque sea aisladamente, alguna de sus características citadas ut supra. En su reemplazo hay una especie de "autoridad adscripta" emanada de sendas Leyes -Nros. 22.229 y 22.334- que arrojan un "Poder" cuyo único destinatario es la Intervención Estatal ⁽²²⁾.

Se produce un injerto en la organización y ésta a su vez, genera anticuerpos. Surge entonces, una disputa por el Poder sustentado sobre un principio de dominación donde aquél grupo que más dominio detente, mayor preeminencia tendrá en la conducción de la Empresa.

Por consiguiente, la ausencia de Autoridad da lugar a una situación conflictiva donde la Intervención Estatal acude con su Poder "otorgado por decreto", mientras que el nivel gerencial mediante la componenda y la tergiversación del lenguaje administrativo apela al "endeudamiento" o "compromiso" con la línea que dirige.

Al respecto, resulta conveniente referirse al Cuadro 7.77 en página n° 236 en especial las pirámides n° 4 al n° 10 inclusive, las cuales reflejan secuencialmente lo acontecido durante el período en cuestión.

-
- (22) - HAIMANN, T. y SCOTT, W.G.: *op.cit.* en llamada (12) pág. 224, Pág. 567
- KATZ, D. y KAHN, R.L.: "Psicología Social de las Organizaciones" México, Trillas, 1983, pág. 223.
- FLIPPO, E.B., MUNSINGER, G.M.: *op.cit.* en llamada (7) en pág. 221, Pág. 258.

Finalmente, de lo expresado en este acápite se deducirían las siguientes hipótesis:

- * Si la empresa dispone de una Autoridad consolidada no existe Anarquía en su seno;
- * La Autoridad se diferencia del Poder porque en aquélla se cuenta con la voluntad del subordinado y en éste solo prevalecen la obsecuencia y el temor;
- * La Autoridad requiere sustentarse en cualidades adscriptas, técnicas y carismáticas aunque no necesariamente en iguales proporciones. El Poder, en cambio, podría llegar a sostenerse solo por lo adscripto despreciando las otras cualidades;
- * Si bien tanto la Autoridad como el Poder requieren un Régimen Disciplinario Taxativo, el contar o no con la voluntad del subordinado modifica la utilización de dicho régimen. En aquélla se lo empleará como estímulo y/o factor de corrección mientras que en el Poder, el Régimen Disciplinario se transforma en un simple instrumento de coerción;
- * En la Autoridad al admitirse la voluntad del subordinado como una de las condiciones necesarias para su existencia, ello genera un circuito retroalimentador de las directivas que se impartan;
- * De la hipótesis anterior se deduce que dicho proceso retroalimentador habilita al empleo de métodos acordes con la realidad;

7.3.2. Proceso de Dirección

La E.P.I. padece la ausencia de un Proceso de Dirección similar al descrito en el / punto anterior.

Esta afirmación se fundamenta en ciertos hechos irrefutables tales como: la cantidad de cambios imprevistos en su Dirección Superior -ocho reemplazos en siete años-; modificaciones sustanciales en sus políticas como consecuencia directa de aquellos cambios; y también el elevado número de adscriptos, asesores y de la creación de cargos jerárquicos ocupados por profesionales e idóneos provenientes de meras relaciones amistosas, la cual produjo alteraciones en la conducción de la Empresa, producto de enfoques diferentes y hasta antagónicos de todas estas personas agregadas compulsivamente a la nómina de su dotación⁽²³⁾.

Es evidente que los hechos mencionados tienen un común denominador: todos adolecen de una falta de Planificación y Coordinación. Los datos son de difícil consecución o bien revisten cierto grado de error que impiden efectuar pronósticos serios.

Ahora, si estas dos funciones del Proceso de Dirección faltan, luego se infiere una función de Organización afectada y sin recursos, a tal punto de transformarse en un mecanismo meramente informal o cuasi-formal. Y el Control a su vez, queda condicionado a las escasas posibilidades de evaluación y

(23) ARGENTINA, *Semanario La Provincia*: "El caso Greco, ¿Acuerdo, Subsidio o Liquidación?", Guaymallén, Mendoza, semana del 4 al 10 de julio 1985, pág. 4.

comparación debido a que la estructura administrativa de la Empresa carece, en muchos casos, de datos verosímiles obstaculizándose la medición adecuada de los resultados obtenidos.

Entonces, las funciones de Planificación y Coordinación inexistentes, la de Organización afectada y el Control condicionado, - (referirse nuevamente al Cuadro 7.77 de pág. n° 240) hacen que la Empresa naufrague sin un Proceso de Dirección establecido.

Por consiguiente, para concluir este punto cabría esbozar las hipótesis que siguen:

- * La inexistencia de un Proceso de Dirección en cualquier empresa genera el desaprovechamiento de sus recursos materiales y especialmente de las personas que la integran;
- * Un proceso de Dirección para ser eficiente requiere, como condición previa, la existencia de una Autoridad consolidada;
- * Una vez confirmada la hipótesis anterior todo Proceso de Dirección necesita continuidad tanto en las políticas impartidas como en las personas que las ejecutan;

7.3.3. Participación Activa

En la actualidad la E.P.I. no cuenta en su gestión con la práctica de esta variable, ni existen antecedentes de su uso en períodos anteriores.

Tal afirmación se sustenta en la ausencia

evidente de reuniones interdisciplinarias debidamente programadas. No existe, ni tan poco se lo promueve, el intercambio de experiencias intersectoriales encarado bajo un marco ordenado y formal.

Por consiguiente, a esta variable se la suple mediante la adopción de decisiones individuales e inconsultas que tienden, irremediamente, al aislamiento primero y a la anarquía ulterior.

Lo dicho permitiría inferir la siguiente hipótesis:

- * En toda Organización la Participación Activa genera motivación en sus integrantes;

7.3.4. Igualdad Subjetiva

En la Empresa bajo análisis, la capacidad de expresión tal como aquí se la expone, se encuentra restringida a una minoría con cierta preponderancia en la estructura informal, desaprovechándose así la apreciación de otras opiniones emanadas del resto de la dotación.

Ello derivaría en las hipótesis que seguidamente se enuncian:

- * La Participación Activa es aplicable solo si existe una Igualdad Subjetiva donde prevalecen las personas y sus argumentos por sobre sus jerarquías;
- * La ausencia de Participación Activa y de Igualdad Subjetiva provoca apatía en la Organización;

7.3.5. Racionalidad

Actualmente en la E.P.I. no se contempla a esta variable como hipótesis de trabajo. La misma es reemplazada por métodos efectistas mas no efectivos, donde el "fin propuesto" se subordina a los objetivos individuales de cada área, carentes de coordinación alguna.

Precisamente, la inexistencia de las variables que anteceden contribuye desfavorablemente contra la Racionalidad.

Todo lo que se inicia previa e inexorablemente, pasa por el tamiz desmotivante del "¿para qué?". Ya no interesa desarrollar la acción "más correcta" sino la que exija menor esfuerzo sin detenerse en la posibilidad de una funesta consecuencia.

Por lo tanto, surgirían como hipótesis las siguientes:

- * La Racionalidad se potencia en un ambiente donde coexisten la Participación Activa y la Igualdad Subjetiva;
- * Aún en un ambiente como el descrito precedentemente la falta de Racionalidad produce ineficacia en la administración de los recursos;
- * La Participación Activa, la Igualdad Subjetiva y la Racionalidad son indispensables en todo Proceso de Dirección eficiente que a su vez se sustente en una Autoridad consolidada;

7.3.6. Seguridad

De acuerdo a como aquí se la conceptúa, la E.P.I. carece de la Seguridad mínima e indispensable para su normal desenvolvimiento.

Tal afirmación se sustenta en la desmotivación e indiferencia imperante en sus líneas producto de la ausencia -como oportunamente se expuso- de las otras variables de gestión anteriormente descriptas.

Asimismo, la inexistencia de Participación Activa, de Igualdad Subjetiva y de Racionalidad, genera ideas parcializadas e incompletas -en ocasiones ni siquiera verificadas- que desembocan en un enfoque equivocado de la realidad volviendo falsas las expectativas depositadas sobre ella.

En otras palabras, la no participación en reuniones debidamente programadas, la imposibilidad de confrontar ideas provenientes de todos los niveles y la exigua motivación para lograr eficientemente el fin propuesto, actúan en desmedro del flujo de información circulante y por consiguiente, entropías o ruidos ⁽²⁴⁾ en la comunicación fluyen en su reemplazo, distorsionando la visión más acertada de la realidad.

Lo dicho haría suponer las hipótesis que a continuación se mencionan:

(24) - BASIL, D.C.: "Conducción y liderazgo", Buenos Aires, El Ateneo, 1977, pág. 116.

- HAIMANN, T. y SCOTT, W.G.: op. cit. en llamada (12) de pág. nº 224, Pág. 110.

- * Para que prime la Seguridad en una Organización será menester adoptar una actitud preventiva que permita estimar anticipadamente a la realidad;
- * Con Seguridad es posible elaborar expectativas válidas porque ella permite acotar la incertidumbre;
- * Ante la ausencia de Seguridad la incertidumbre adquiere grados incommensurables;
- * Sin ser un valor absoluto, la Seguridad se afianza cuanto mayor / sea el ejercicio de la Participación Activa y de la Igualdad Subjetiva;

7.3.7. Progreso

En la organización bajo estudio no se advierte la existencia de esta Variable de Gestión.

No hay Progreso primordialmente por dos motivos: uno, es que la Empresa carece de un organigrama modelo con la pertinente asignación de funciones. Ello indica una ausencia de "reglas de juego" claras y escritas.

Las posibilidades de real ascenso se circunscriben sólo al nivel gerencial mientras que, los otros cargos inferiores, están / prácticamente desprovistos de valor.

El otro motivo es el resultado de observar la serie de reemplazos acaecidos en su Di-

rección Superior durante el período de intervención estatal.

Los relevos a que se aluden no sólo se refieren a personas, sino que también abarcan a Instituciones -v.gr.: Ministerio de Economía y Poder Judicial alternativamente- siendo la duración de tales cambios de aproximadamente un año o aún menos y donde las políticas, en varias oportunidades, / fueron sustancialmente alteradas arribándose a una incoherencia organizacional difícil de revertir.

Tales argumentos admitirían las hipótesis siguientes:

- * Hay Progreso cuando existe Seguridad en un grado mensurable;
- * El Progreso en toda Organización / requiere de una permanente ejercitación de la creatividad;
- * Una Organización dotada de Progreso fomenta el desarrollo de oportunidades legítimas;
- * La falta de Progreso destruye la posibilidad de mantener reglas de juego claras como antítesis de lo precedentemente expuesto;
- * La ausencia de Progreso también margina la heurística por desinterés en el futuro y anula la capacidad de innovación;
- * Puede afirmarse que una Organización sin Progreso pierde "valentía" es decir, carece de pujanza;

Luego del examen realizado de cada Variable de Gestión resulta conveniente efectuar un análisis integral de la E.P.I. seleccionada, por ser ésta la Unidad objeto del presente / trabajo.

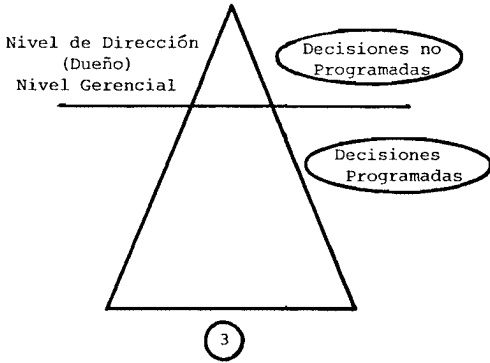
El cuadro 7.77 grafica lo acontecido en dicho ente durante el periodo de intervención estatal desde el año 1980 hasta el presente.

Observando el dibujo caben dos aclaraciones: la primera es que, para una mejor interpretación del mismo, se consideran a las pirámides Nros. 1, 2 y 3 como aspectos teóricos propios de cualquier organización tomada como modelo, mientras que las restantes pirámides describen los cambios ocurridos hasta el presente; la segunda aclaración se dirige al lapso anterior, que va desde el origen de la Empresa hasta su intervención, el cual se contempla también en las tres pirámides citadas, pero con la salvedad de que las decisiones programadas no emanarían de normas establecidas como consecuencia de una organización formal, sino de una mera interacción entre sus integrantes, así como de distintas superposiciones de poderes personales.

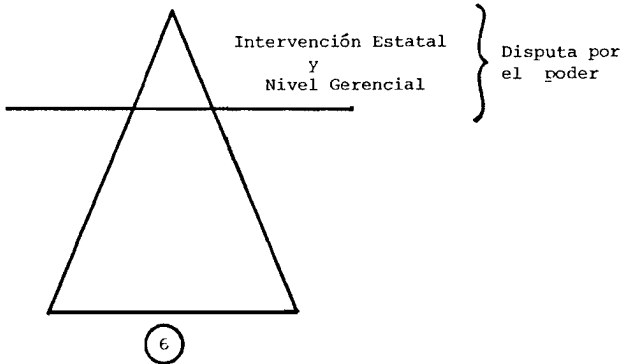
Precisamente la segunda aclaración muestra a la Empresa con un comportamiento histórico de tipo "familiar", caracterizada por una estructura organizativa informal, tradicional tanto de la Industria donde se desenvuelve como de la época.

A

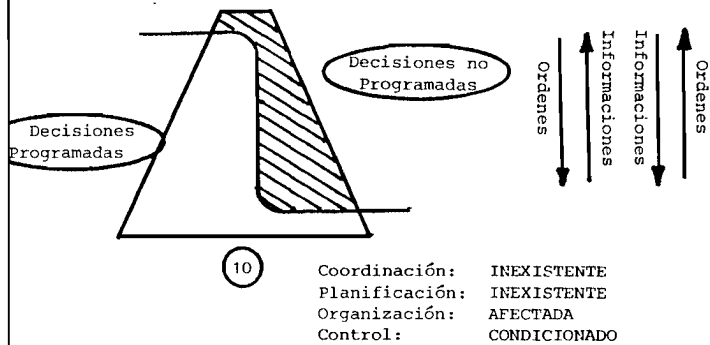
IA
IA
TIVA



IA
REAL



Ausencia de
Dirección Superior



De lo expuesto oportunamente en el Capítulo 4. -en especial su punto 4.2.- y de la interpretación del Cuadro precedente, se deduce que los magros resultados obtenidos hacen que la E.P.I. carezca de las Variables de Gestión a-ludidas.

Efectivamente, el tipo "familiar" y la estructura administrativa informal que la caracteri-zan desde su origen, admite que dicha Empresa esté desprovista de aquellas variables, cuya deserción se torna más notable en el período de la Intervención por parte del Estado.

La confirmación de ello se observa en el Cua-dro citado donde, a partir de la irrupción es-tatal, se producen ciertas alteraciones como consecuencia de varias causas convergentes, a saber:

- acefalía de Dirección natural;
- disputa por el Poder entre el staff de la In-tervención Estatal y el nivel gerencial de la E.P.I;
- "endeudamiento" o "compromiso" de dicho ni-vel gerencial con las jefaturas intermedias que debe dirigir;
- acceso de cierto personal no del todo idóneo a la toma de decisiones no programadas, lo-grándose mayor rapidez pero en desmedro de la calidad;
- tergiversación del lenguaje administrativo, donde las órdenes e informaciones dejan de transitar direcciones unívocas; y por último,
- un Proceso de Dirección ineficiente.

Para una mayor ilustración de estas causas convergentes se hace insoslayable reseñar ciertos hechos que por sí mismos, describen el "sistema de gestión" que imperaba en la E.P.I. durante el período bajo análisis.

A continuación veremos algunos casos representativos:

a) la afirmación sobre "acefalía de Dirección natural" que arriba se indicó se ve plasmada tanto en la cantidad de cambios ocurridos en el nivel máximo durante breves lapsos menores al año, como en las personalidades tan divergentes de sus ocupantes, v. gr.:

- profesional en Ciencias Económicas con vasta trayectoria empresaria pero sin conocimiento de la Industria;
- idóneo con similares antecedentes que el anterior;
- otros dos idóneos neófitos en materia de vitivinicultura;
- empresario con intereses propios en la Industria;
- abogado con conocimiento vitivinícola pero sin dominio de técnicas de conducción e inexperto en materia empresarial;
- profesional en Ciencias Económicas cuya permanencia en el cargo fue de dos días los cuales, al coincidir con un Fin de Año, solo le permitió como más destacada labor la de brindar con el personal de la E.P.I.;

- y por último, otro profesional en Ciencias Económicas sin conocimientos mínimos de conducción de empresas ni de la Industria como tal.

Puede observarse entonces, que en casi todos los casos prevaleció la inexperiencia tanto en conducción empresarial como en materia de vitivinicultura.

Ello habla claramente de un cercenamiento de la Autoridad, en especial en sus fundamentos carismático y/o técnico de quienes desempeñaban el primer nivel de la Organización.

A esto cabe agregarse que cada cambio de autoridades en la "Gerencia General Delegada" venía precedido de una etapa -alrededor de dos meses- de especulaciones acerca de la / permanencia de determinados puestos jerárquicos de la Empresa, generándose así una lógica incertidumbre en su dotación.

También cabe mencionarse que cada Intervención se integraba con un grupo de colaboradores que gozaban de la absoluta confianza del nivel máximo la cual, en la generalidad de los casos, surgía exclusivamente de relaciones de amistad.

Por supuesto que tan peculiar método de designación de asesores trajo aparejado que la E.P.I. contase, por ejemplo:

- con un Sub-Gerente General Delegado nombrado por la mañana y destituido en el atardecer del mismo día;
- con una profesora de Educación Física en plena actividad en su profesión pero sin conocimientos de Em-sa -ni siquiera de tareas de oficina-

y menos aún de la Industria Vitiviní-
cola. La citada ocupó un cargo hipotético de "asesora", aunque nunca se supo en qué, dependiendo durante unos cuatro meses directamente de la máxima autoridad de turno;

- en otro momento, con un Perito Mercantil con igual desconocimiento que la anterior pero en similar cargo;
- otro "asesor", nada menos que en el Área de Relaciones Industriales y con su relación de dependencia formalizada en la E.P.I., que desempeñaba simultáneamente un nivel gerencial similar en otra Empresa completamente ajena a la que nos ocupa;
- y así en otros tantos casos más.

Todo esto elocuentemente denota una ausencia de Autoridad, tal como se la conceptúa / en este trabajo, que afectó a casi todos los niveles superiores de la E.P.I. motivando / precisamente la "acefalía de Dirección" apuntada;

- b) de lo expuesto en a) a lo mencionado como // "disputa por el Poder" hay un solo paso. Y así efectivamente ocurrió en reiteradas oportunidades, como por ejemplo: en materia de / políticas salariales.

En efecto, cuando surgían discrepancias entre las Areas, la ausencia de una Autoridad capaz de impartir directivas y conducir al grupo hacia el cumplimiento de las mismas, ahondaba / el problema prolongándose su solución, a tal punto que a veces se lograba lo contrario.

Es decir, si bien se pretendía fijar aumentos en las remuneraciones porque la inflación acuciaba, las dilaciones conducían a una directa disminución de aquéllas por el mero transcurso del tiempo. Luego, cuando "venía la paz" ya no alcanzaban los fondos que originalmente se habían destinado a solventar dichos aumentos.

Por consiguiente, se iba configurando una / política salarial cuya metodología era la / del "Yo no fui ... el culpable es el otro".

En este caso de "disputa por el Poder" los contendientes acudían a la puja con sus respectivas armas. Mientras la Intervención amenazaba con la suspensión del aumento salarial trasladando el problema al nivel gerencial y a su línea, el staff de gerentes en cambio, intentaba revertir la situación buscando apoyo en las bases de las áreas que / dirigían con el fin de restarle información a la Gerencia General Delegada e inclusive deformársela.

La consecuencia de todo esto era que, ya / sin tiempo, los aumentos en muchos casos eran selectivos pero no basados en una evaluación técnica del comportamiento laboral de quienes los percibían sino en función / del grado de colaboración brindado en favor del nivel gerencial durante la contienda.

Entonces, la Intervención ejercía su Poder mediante la emisión de memorandums "por Decreto" y el nivel gerencial contraatacaba a través de los grupos cerrados o "trenzas" / que iba generando en la estructura.

La "disputa" se daba permanentemente y tal como en el hecho descripto, ocurría en casi

todas las situaciones que requerían la adopción de decisiones vitales, como ser:

- ventas de Bienes de Uso pertenecientes a las Plantas y Depósitos ubicados en diferentes regiones del país;
- adquisiciones de Bienes de Uso para dichas unidades;
- discernir sobre planificaciones comerciales periódicas;
- estudio y desarrollo de estrategias a aplicarse en el lanzamiento de nuevos productos;
- modificación del gusto, aroma, sabor, color, tipo de envase y demás características esenciales de los distintos vinos que configuraban el rubro Bienes de Cambio;
- publicidad: análisis de los contratos a celebrarse e inversiones al respecto;
- métodos de producción, programación / de la misma y su posterior fraccionamiento;
- asignación de los canales de distribución;
- planeamiento económico financiero y / control de gestión ulterior; etcétera.

Por consiguiente, estas consuetudinarias disputas acarrearón un desgaste en la conducción de la E.P.I. pues, a los objetivos diferentes perseguidos por los grupos en pugna,

se sumaba el hecho de que la controversia ocurría entre un plantel estable -nivel / gerencial- y otro en continuo cambio de / sus integrantes -Intervención Estatal- lo cual derivaba en la paradoja de tratarse temas con una Gerencia General Delegada y concluirse con otra sucesora de aquella pero sin ninguna continuidad lógica / entre ambas instancias, es decir, como si se tratase de dos empresas distintas;

- c) El "endeudamiento" o "compromiso" del nivel gerencial interno de la E.P.I. para / con sus jefaturas intermedias es consecuencia de las situaciones arriba mencionadas.

En efecto, lo expuesto en los puntos a) y b) admiten suponer la existencia de movimientos clandestinos dentro de la E.P.I. relacionados con la conquista de posiciones más elevadas.

Cuando se da una situación de "acefalía / de Dirección" y la "disputa por el Poder" se convierte en un hecho normal y cotidiano, es obvio colegir que todo ello se propague en el resto de la pirámide organizacional.

Abundan ejemplos representativos del "compromiso" asumido por el nivel gerencial, así se observan:

- autorizar a un capataz y a un grupo de operarios a utilizar el despacho de la Dirección Superior en ausencia de ésta, con la sola finalidad de ostentar un Poder omnipotente ante el resto de la Organización;

- consentir la custodia de bienes personales de subalternos como v.gr.: canoas, yates, automóviles con acoplados y demás efectos personales / en lugares que entorpecían diversos operativos de traslado, limpieza y/ o tránsito de mercaderías en general;
- permitir a las Jefaturas intermedias y aún de inferior jerarquía el libre acceso a lugares de otras Areas reservados para sus correspondientes archivos;
- conceder horarios especiales, vacaciones extraordinarias y demás prerrogativas a ciertos niveles jerárquicos, haciéndolo saber ampulosamente con la intención de denotar una supremacía / respecto del resto de las áreas;
- utilizar permanentemente ciertos lugares de una Planta, como si fueran proprios, para asados y demás celebraciones privadas con acceso exclusivo para un determinado grupo -nuevamente / las "trenzas"-. Por supuesto que el / vino y la comida lo pagaba quien nunca era invitada: la E.P.I.;
- armar una cancha de tenis cuya utilización estaba reservada a una selecta minoría -otra vez las "trenzas"- durante los días feriados, la cual se ubicaba en pleno sector central de una de las bodegas principales; etcétera.

Todas estas situaciones trasuntan un "endeudamiento" o "compromiso" ineludibles, lo cual deterioró la Autoridad del propio nivel jerárquico que las fomentaba y que, definitivamente, afectó a la E.P.I. como un todo;

d) en el punto a) se habló de la rotación tan acelerada a que estaban sometidas las dotaciones de las Intervenciones Estatales que, salvo una excepción, en ningún caso sobrepasó el año calendario de permanencia.

Como contrapartida existía en la E.P.I. un plantel gerencial estable que dirigía a su vez, a una dotación con similar estabilidad. Eran un poco los "de hierro" de la Organización y así se percibía tal sentimiento hábilmente acicateado por la propia Gerencia.

Esto último, si bien hablaba de una supuesta conciencia organizacional, en realidad enmascaraba una serie de aspiraciones personales, a veces desmedidas, que se encauzaban por esta única vía es decir, por la de los canales internos de la E.P.I. sustentados por el personal "de hierro" mediante códigos muy propios que eran inentendibles para las Intervenciones de turno.

Entonces, planteles disímiles con estabilidades y códigos de comunicación diferentes generó en más de una etapa y en ciertas áreas la coexistencia de dos estructuras con sus / correspondientes dotaciones, cargos, fuentes de datos, sistemas de computación e inclusive, con sus propios medios formales de comunicación a través de memorandums, circulares, etcétera que se distribuían simultáneamente por toda la E.P.I. en cuestión.

Estas estructuras montadas intempestivamente y en forma improvisada hicieron que muchas / posiciones de jerarquía fuesen ocupadas por personal no idóneo con baja preparación cultural y técnica cuya mayor virtud radicaba / en la confianza que gozaban de aquellos que los habían promocionado. La cosa era saber

"quien colocaba más piezas en el tablero".

También aquí proliferan los ejemplos de personajes ascendidos a puestos de relevancia, como ser:

- capataces de planta personificados en operarios semi-analfabetos sin una elemental capacidad de conducción;
- jefaturas de ventas ocupadas por / oscuros vendedores cuyos legajos eran mudos testigos de sus inoperancias;
- Gerencia de Finanzas desempeñada / por un bachiller secundario con escasos recursos técnicos para tal / función;
- encargados de compras con antecedentes de choferes, etcétera.

Por consiguiente, este acceso masivo de personal no del todo idóneo a la toma de decisiones no programadas configuró en la E.P.I. una estructura organizacional "pesada" donde abundaban "caciques" en vez de "indios" y la información para la adopción de decisiones si bien fluía con mayor rapidez, la / misma estaba desprovista de calidad y en muchos casos aún peor, carente de veracidad.

- e) Al referirnos a la "tergiversación del lenguaje administrativo" el tema nos lleva a / una situación verdaderamente grave pues ello significa que las directivas u órdenes que naturalmente deben emanar del nivel superior en este caso surgían de estratos más bajos. Y a su vez la información que debería inicialmente obtenerse en los estratos

inferiores de toda Organización, aquí se // "filtraba" o "escapaba" desde arriba mediante infidencias de tipo informal.

Evidentemente la disputa descrita en el // punto b) hizo que las partes en litigio, o sea la Intervención Estatal por un lado y el nivel gerencial por otro, asumieran compromidos con sus respectivos subordinados que a lo largo del tiempo debían saldarse.

Precisamente, a los ascensos promovidos por razones de amistad en vez de evaluaciones objetivas habría que sumarle el manejo incidioso de la información y la desaprensiva actitud ante el cumplimiento de las directivas / impartidas.

La desubicación de personas y cargos como así también, el cúmulo de órdenes e informaciones inmanejables, se observan en los siguientes ejemplos:

- "el día de los genitales": consistió en la exhibición de los mismos por / parte de un gerente de ventas en plena reunión gerencial aludiendo a la exígua aptitud y laxa Autoridad de / la Dirección Superior de ese momento;
- un Gerente General Delegado de turno retirado completamente ebrio y en / forma horizontal por cuatro operarios, de uno de los tantos brindis de fin / de año que acostumbraba celebrarse en la E.P.I.;
- en otra ocasión también a un Gerente General Delegado hubo que rescatarlo beodo de abajo de la mesa del comedor gerencial al caer de su asiento en su

intento de propinar un puñetazo en son de chanza al gerente de Relaciones Industriales que compartía el almuerzo;

- "el episodio del pugilato callejero": se trató de un lamentable incidente / donde el Gerente de Producción persiguió a un obrero por las calles aledañas a la E.P.I. hasta alcanzarlo y asestarle una auténtica paliza ante la presencia del plantel de operarios que deliberadamente habían sido autorizados por el capataz general de planta a abandonar sus lugares de trabajo y ubicarse en la vereda contigua para presenciar oficiosamente la acción.

Concluída la riña el Gerente General / Delegado consultaba ansiosamente sobre el resultado de la misma al propio Gerente de Producción quien con aspecto desgredado (camisa afuera; corbata en la nuca; despeinado; pantalón haraposo y con un zapato menos) describía con / gestos ampulosos las diferentes trompadas y puntapiés que había propinado.

Quizás lo más sorprendente haya sido / que el hecho ocurriera ante un atónito huésped, tal cual era el empresario japonés que compartía un circunstancial almuerzo de trabajo con el objeto de / entablar relaciones comerciales con la E.P.I. bajo análisis. Obviamente, dicho visitante no fue visto con posterioridad por estas latitudes ni tampoco se concretó negocio alguno con la / empresa nipona que aquél representaba.

Todo ello multiplicado en muchos otros episodios, no hace más que confirmar la "tergiversación del lenguaje administrativo" apuntado.

Por lo tanto, directivas e informaciones alteran sus respectivos caminos como consecuencia de la falta de Autoridad por un lado y / de la ignominia que imperaba en los sistemas de comunicación de la E.P.I. por otro;

- f) finalmente al referirnos al "Proceso de Dirección ineficiente" ello significa que el / desenvolvimiento de sus funciones básicas en la E.P.I. no era del todo aceptable.

Cualquier empresa acéfala de Dirección Superior, con continuas disputas por el Poder, / sumida en compromisos de difícil pronóstico, con una estructura organizacional pesada producto de ascensos masivos y no bien cualificados y con órdenes e informaciones cuyos orígenes y destinos resultan frecuentemente irracionales, es evidente que no está capacitada para desarrollar una Planificación y // Coordinación efectivas porque no se dan las condiciones mínimas para su ejercicio. Luego, la función de Organización se verá afectada pues lo está su estructura y por consiguiente el Control quedará condicionado a lo que pueda ser pasible de cotejo y medida o / sea, circunscripto a su mínima expresión.

Un ejemplo abarcativo de lo dicho es que en la E.P.I. nunca se pudo Planificar ni Coordinar ante la desmesurada rotación tanto del máximo nivel como del plantel que lo secundaba / en su gestión. Tampoco fue posible desarrollar las funciones de Organización y Control en plenitud debido a la existencia a veces, de dos estructuras paralelas con sus respectivos atributos y sistemas de información // que lograban distorsionar la veracidad de // los datos en lugar de enriquecerlos.

Entendemos que los casos descriptos en los puntos a) al f) que anteceden son suficientemente

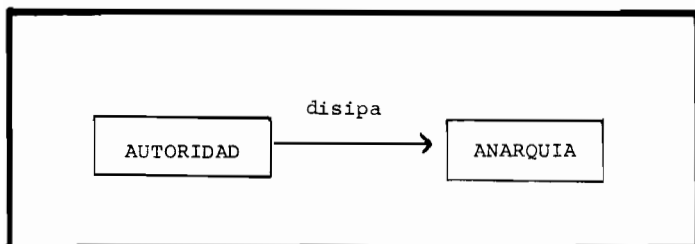
interpretativos de aquellas causas convergentes surgidas del Cuadro 7.77 de página n° 240 referido al "Diagnóstico de la E.P.I." bajo estudio.

Finalmente corresponde enunciar una vez más a aquellos indicios que, en forma de hipótesis, fueran expresados en los puntos 7.3.1. al / 7.3.7. inclusive del presente Capítulo. Así tenemos:

- 1) Si la empresa dispone de una Autoridad con solida da no existe Anarquía en su seno;

Cuadro 7.78

AUTORIDAD VS. ANARQUIA

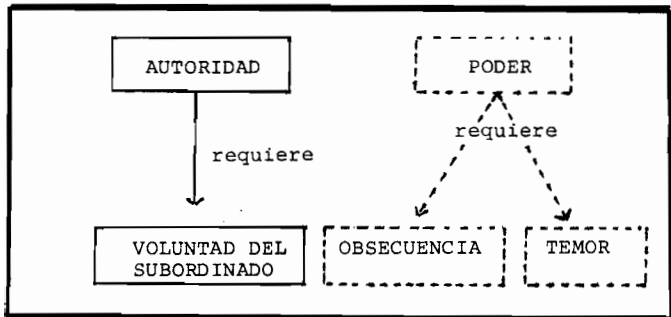


- 2) La Autoridad se diferencia del Poder porque en aquélla se cuenta con la voluntad del subordinado y en éste solo prevalecen la obsecuencia y el temor;

Cuadro 7.79

AUTORIDAD Y PODER

REQUERIMIENTOS DE AMBOS

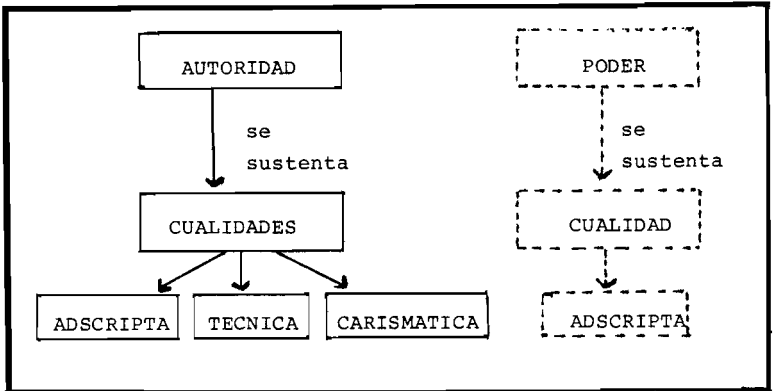


- 3) La Autoridad requiere sustentarse en cualidades adscriptas, técnicas y carismáticas aunque no necesariamente en iguales / proporciones. El Poder, en cambio, podría llegar a sostenerse solo por lo adscripto despreciando las otras cualidades;

Cuadro 7.80

AUTORIDAD Y PODER

CUALIDADES QUE LOS SUSTENTAN



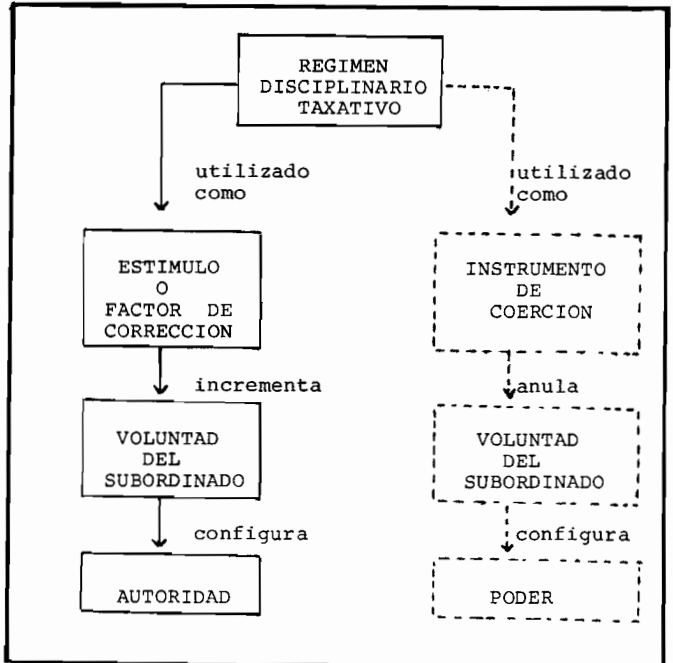
4) Si bien tanto la Autoridad como el Poder requieren un Régimen Disciplinario Taxativo, el contar o no con la voluntad del subordinado modifica la utilización de / dicho régimen. En aquélla se lo empleará como estímulo y/o factor de corrección mientras que en el Poder, el Régimen Disciplinario se transforma en un // simple instrumento de coerción;

Cuadro 7.81

AUTORIDAD Y PODER

UTILIZACION DEL REGIMEN

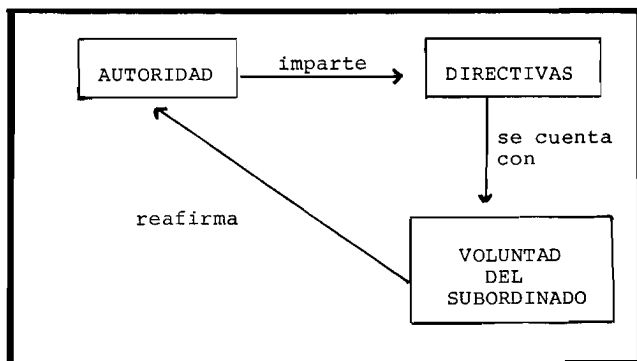
DISCIPLINARIO TAXATIVO



- 5) En la Autoridad al admitirse la voluntad del subordinado como una de las condiciones necesarias para su existencia, ello genera un circuito retroalimentador de / las directivas que se impartan;

Cuadro 7.82

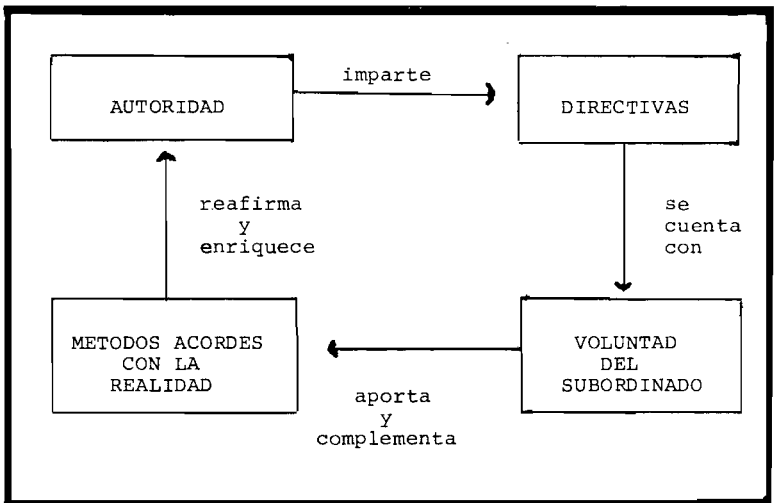
RETROALIMENTACION DE LA AUTORIDAD



6) De la hipótesis anterior se deduce que dicho proceso retroalimentador habilita al empleo de métodos acordes con la realidad;

Quadro 7.83

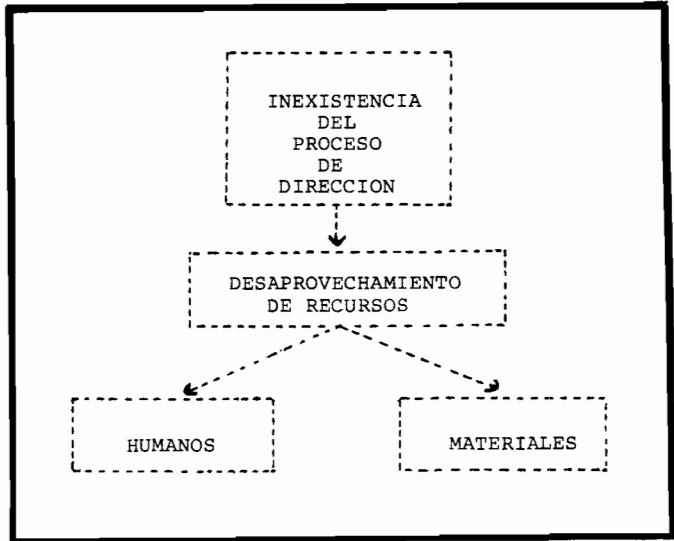
AUTORIDAD Y METODOS ACORDES CON LA REALIDAD



7) La inexistencia de un Proceso de Dirección en cualquier empresa genera el desaprovechamiento de sus recursos materiales y especialmente de las personas que la integran;

Cuadro 7.84

PROCESO DE DIRECCION
CONSECUENCIA POR SU INEXISTENCIA

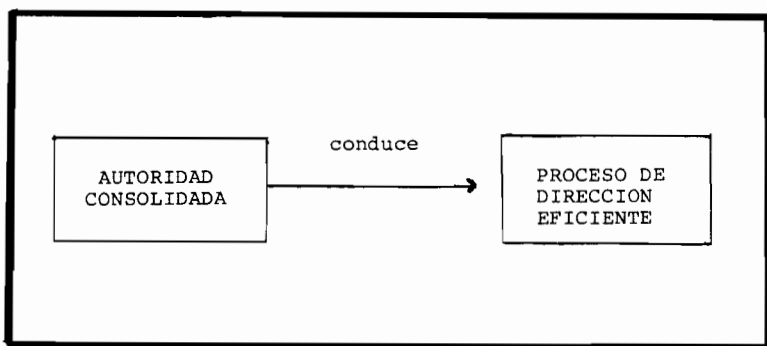


- 8) Un Proceso de Dirección para ser eficiente requiere, como condición previa, la existencia de una Autoridad consolidada;

Cuadro 7.85

PROCESO DE DIRECCION

CONDICION PARA SU EFICIENCIA

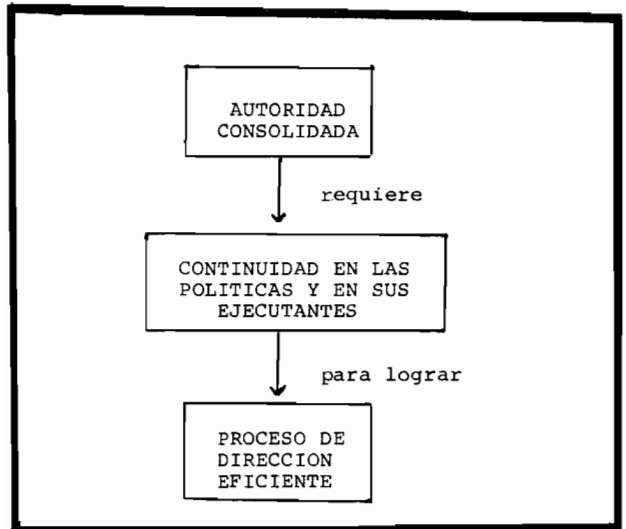


- 9) Una vez confirmada la hipótesis anterior todo Proceso de Dirección necesita continuidad tanto en las políticas impartidas como en las personas que las ejecutan;

Cuadro 7.86

PROCESO DE DIRECCION Y AUTORIDAD

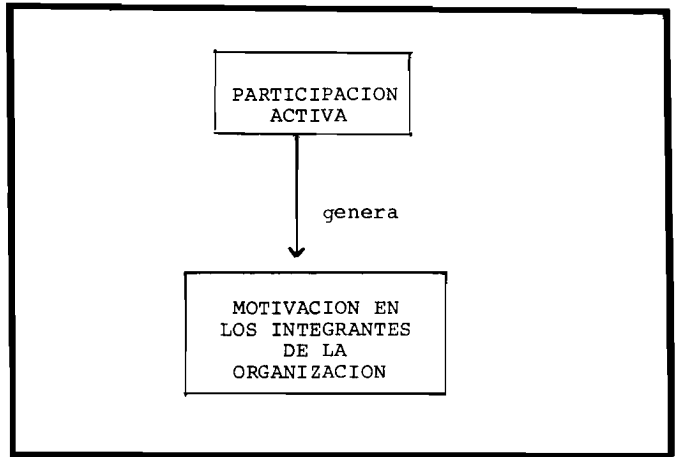
REQUISITO COMUN



10) En toda Organización la Participación Activa genera motivación en sus integrantes;

Cuadro 7.87

PARTICIPACION ACTIVA Y MOTIVACION

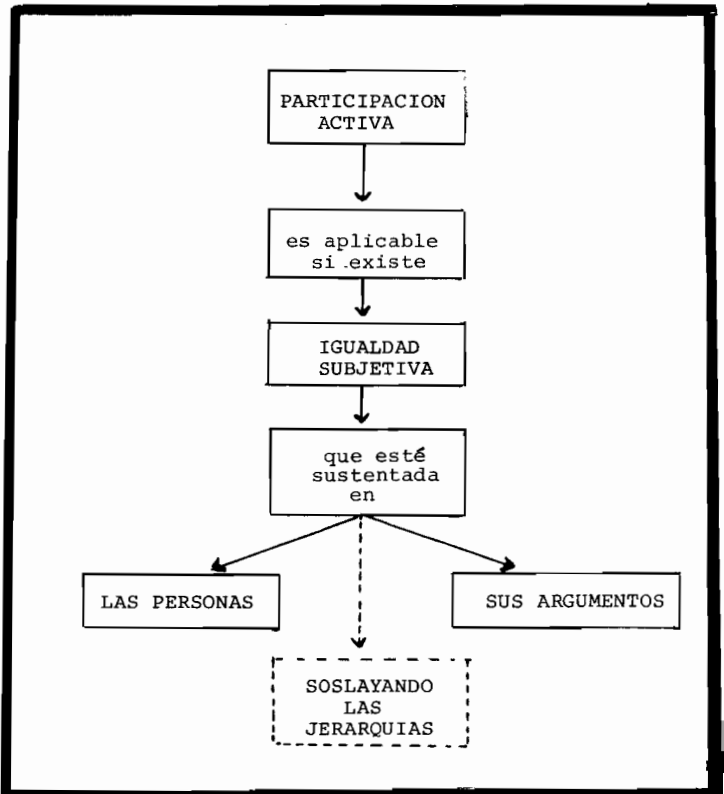


- 11) La Participacion Activa es aplicable solo si existe una Igualdad Subjetiva donde // prevalecen las personas y sus argumentos por sobre sus jerarquías;

Cuadro 7.88

RELACION ENTRE PARTICIPACION ACTIVA

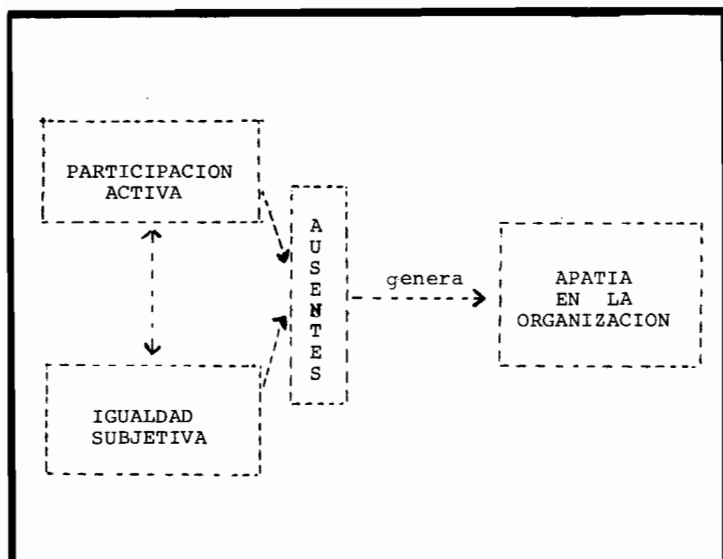
E IGUALDAD SUBJETIVA



12) La ausencia de Participación Activa y de Igualdad Subjetiva provoca apatía en la Organización;

Cuadro 7.89

AUSENCIA DE
PARTICIPACION ACTIVA
E IGUALDAD SUBJETIVA
SU CONSECUENCIA

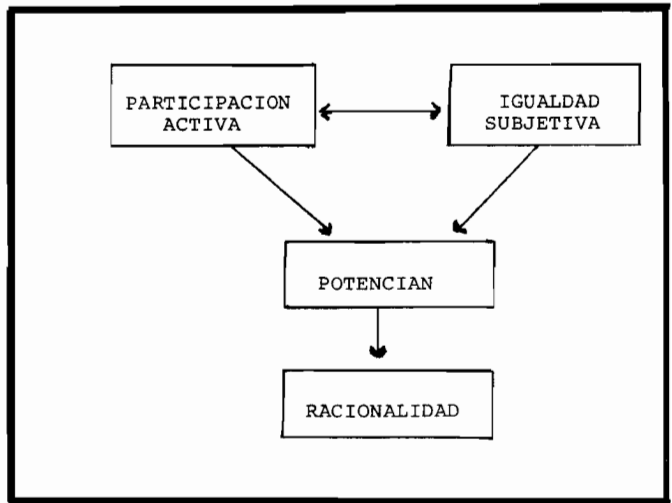


13) La Racionalidad se potencia en un ambiente donde coexisten la Participación Activa y la Igualdad Subjetiva;

Cuadro 7.90

COEXISTENCIA DE
PARTICIPACION ACTIVA
E IGUALDAD SUBJETIVA

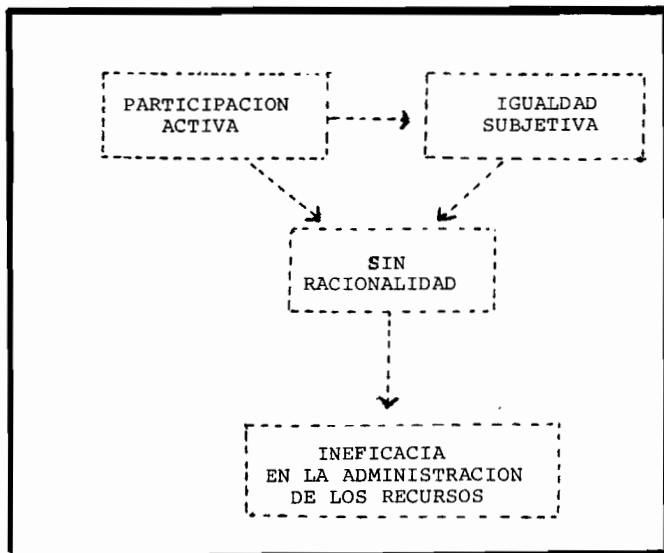
SU CONSECUENCIA



14) Aún en un ambiente como el descrito pre-
cedentemente la falta de Racionalidad //
produce ineficacia en la administración
de los recursos;

Cuadro 7.91

RACIONALIDAD AUSENTE: SU CONSECUENCIA

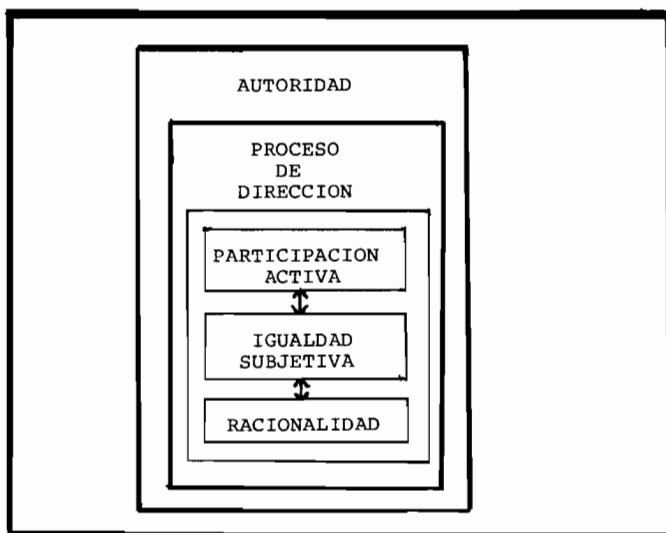


- 15) La Participación Activa, la Igualdad Subjetiva y la Racionalidad son indispensables en todo Proceso de Dirección eficiente que a su vez se / sustente en una Autoridad Consolidada;

Cuadro 7.92

AUTORIDAD,
PROCESO DE DIRECCION,
PARTICIPACION ACTIVA,
IGUALDAD SUBJETIVA,
RACIONALIDAD

-CADENA DE RELACIONES-

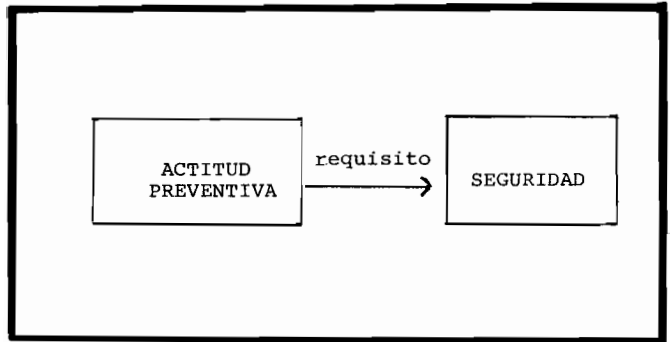


- 16) Para que prime la Seguridad en una Organización será menester adoptar una actitud preventiva que permita estimar anticipadamente a la realidad;

Cuadro 7.93

SEGURIDAD

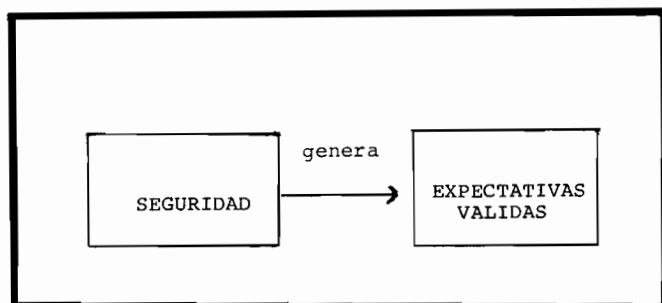
REQUISITO PREVIO



- 17) Con Seguridad es posible elaborar expectativas válidas porque ella permite acortar la incertidumbre;

Cuadro 7.94

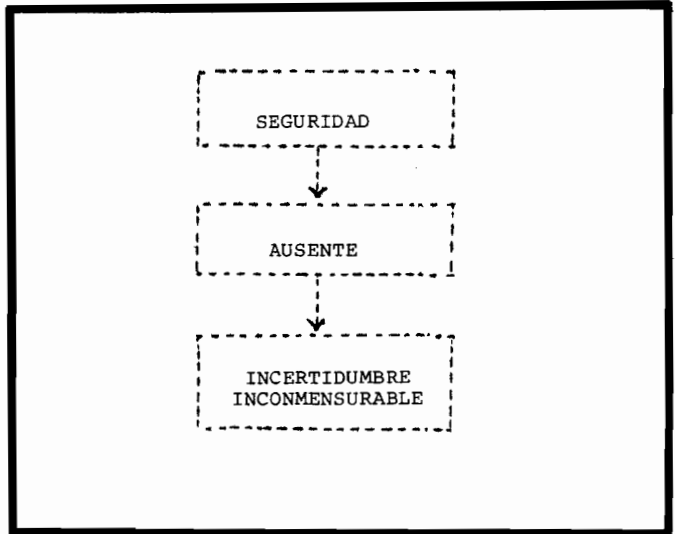
SEGURIDAD Y EXPECTATIVAS VALIDAS



18) Ante la ausencia de Seguridad la incertidumbre adquiere grados incommensurables;

Cuadro 7.95

AUSENCIA DE SEGURIDAD E INCERTIDUMBRE

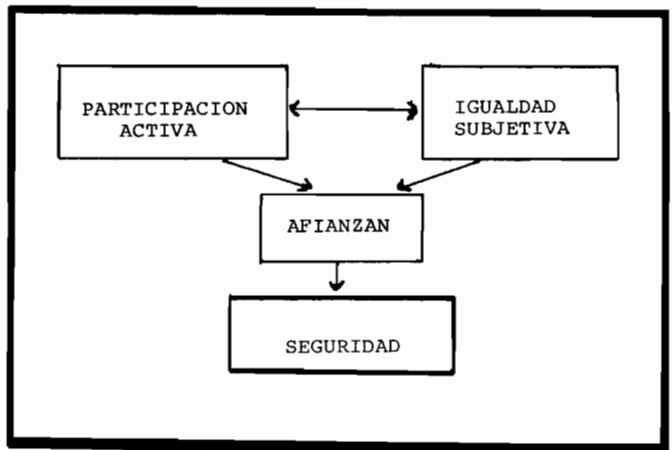


- 19) Sin ser un valor absoluto, la Seguridad se afianza cuanto mayor sea el ejercicio de la Participación Activa y de la Igualdad Subjetiva;

Cuadro 7.96

SEGURIDAD

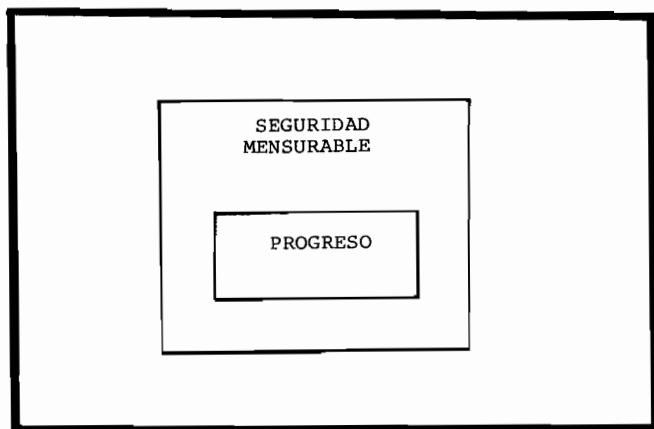
CAUSALES DE SU AFIANZAMIENTO



20) Hay Progreso cuando existe Seguridad en un grado mensurable;

Cuadro 7.97

CORRESPONDENCIA ENTRE
PROGRESO Y SEGURIDAD

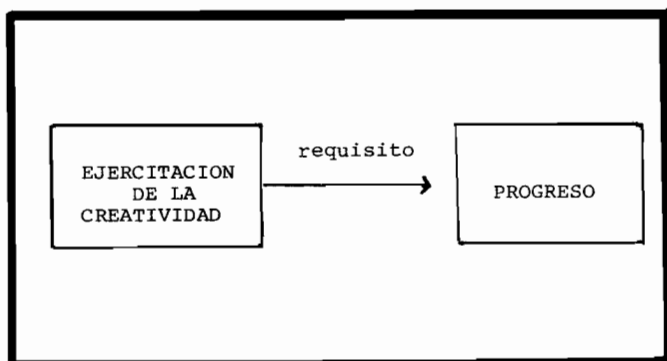


21) El Progreso en toda Organización requiere de una permanente ejercitación de la creatividad;

Cuadro 7.98

PROGRESO

REQUISITO PREVIO

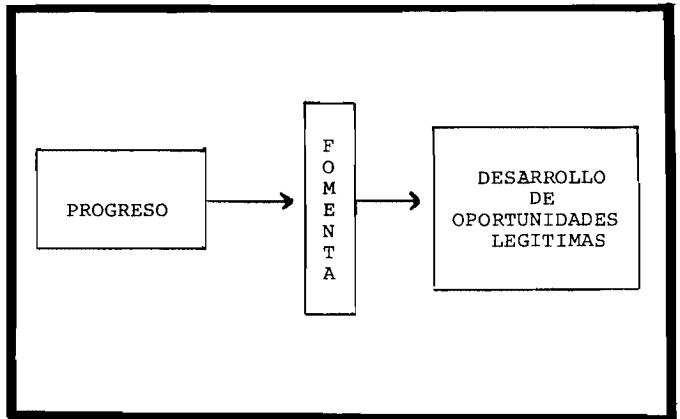


- 22) Una Organización dotada de Progreso fo
menta el desarrollo de oportunidades /
legítimas;

Cuadro 7.99

PROGRESO Y DESARROLLO

DE OPORTUNIDADES LEGITIMAS



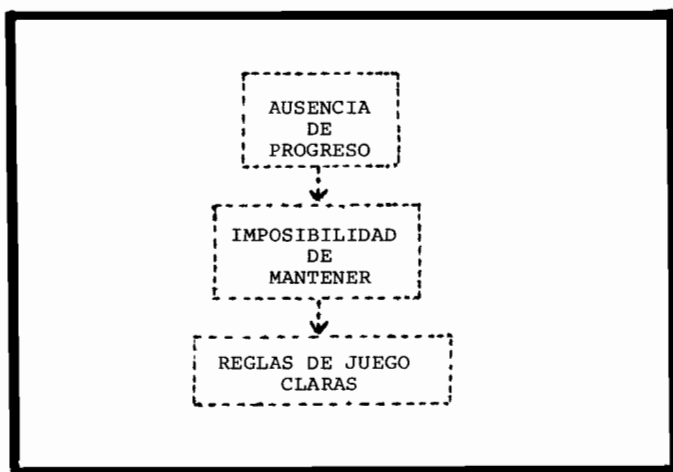
23) La falta de Progreso destruye la posibilidad de mantener reglas de juego claras como antítesis de lo precedentemente expuesto;

Cuadro 7.100

AUSENCIA DE PROGRESO

Y

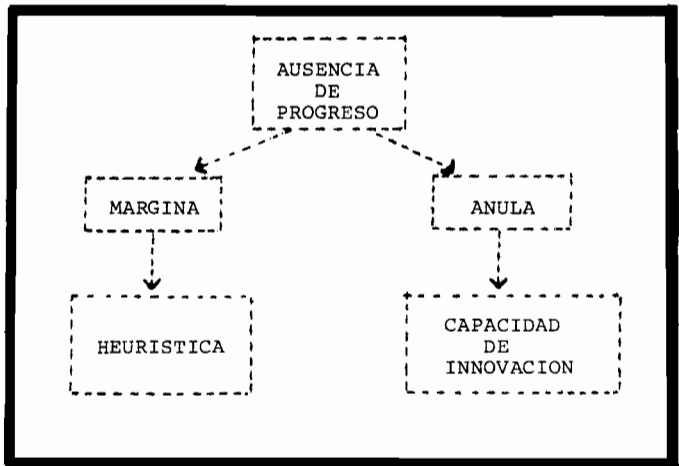
REGLAS DE JUEGO CLARAS



- 24) La ausencia de Progreso también margina la heurística por desinterés en el futuro y anula la capacidad de innovación;

Cuadro 7.101

AUSENCIA DE PROGRESO
Y SU CONSECUENCIA
SOBRE LA HEURISTICA
Y LA CAPACIDAD DE INNOVACION

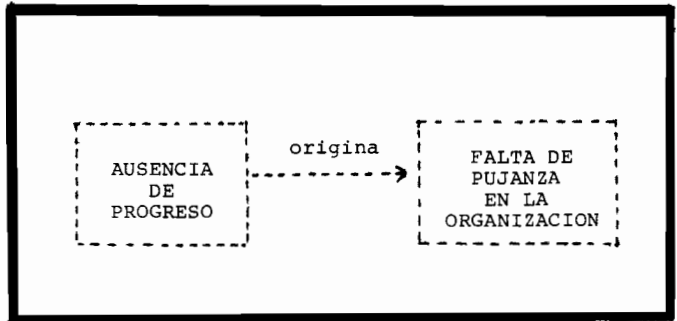


25) Puede afirmarse que una Organización sin Progreso pierde 'valentfa' es decir, carece de pujanza;

Cuadro 7.102

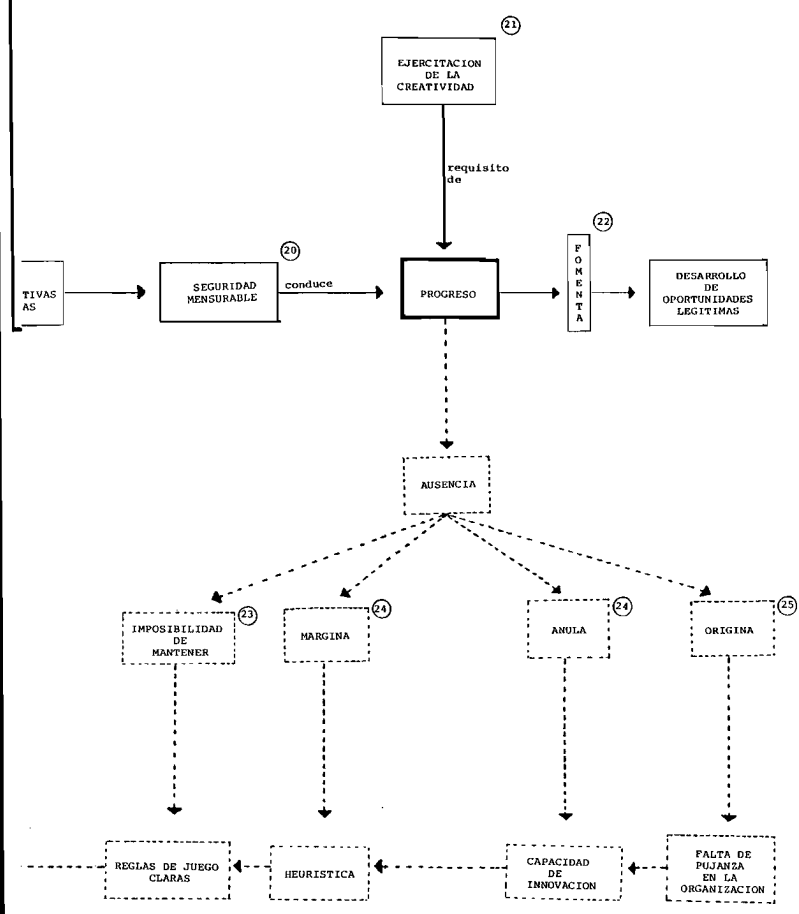
AUSENCIA DE PROGRESO

Y PUJANZA DE LA ORGANIZACION



Con el objeto de alcanzar una mejor interpretación de las hipótesis arriba planteadas se estima que / resultará atrayente observarlas bajo una óptica // global.

A tal efecto, en el Cuadro que sigue se muestra una visión general de las distintas hipótesis, sus relaciones y consecuencias tanto positivas como negativas indicándose asimismo el número arábigo que las individualiza.



secuencias

Ahora bien, al cotejarse las Variables Contextuales y las de Rendimiento entre una y otra empresa analizada, conforme se hiciera en el Capítulo anterior, se infiere una nítida incompatibilidad en los valores alcanzados.

En el caso de la E.P.N.I. dichos valores acusan en general signos positivos o estabilizados los cuales denotan la oposición apuntada en relación a los correspondientes a la E.P.I.

Esto permite suponer en la E.P.N.I. la existencia de las citadas Variables de Gestión, las cuales seguramente son consideradas con buen criterio como herramientas administrativas indispensables para su desarrollo y evolución.

7.4. Resumen

Lo expresado en este Capítulo autoriza a inferir que la inobservancia de las Variables de Gestión genera en la E.P.I. una sensación de "anomia" es decir, desorientación en la Empresa y percepción de un alto grado de desaliento en los individuos que la integran.

Tal circunstancia constituye el origen de una situación anárquica que no sólo impide a la E.P.I. su afianzamiento y ulterior proyección, sino que además, compromete su equilibrio patrimonial actual.

En síntesis, sin una Autoridad (variable de gestión 7.2.1.) claramente establecida y sin la plena aplicación del Proceso de Dirección (variable de gestión 7.2.2.) con todas las funciones

que involucra. se hace evidente la imposibilidad de concreción de las restantes variables como así también resultan obvias las consecuencias negativas que tal circunstancia acarrea.

En relación con la E.P.N.I. en cambio, la interpretación efectuada en el Capítulo 5. de aquellos valores obtenidos mediante la aplicación de las Variables de Rendimiento, admite la existencia de argumentos diametralmente opuestos a los vertidos para la E.P.I.

Por último, es dable insistir sobre lo expuesto a lo largo del presente capítulo, lo cual conduce a una serie de hipótesis tales como las sentencias y cuadros graficados en el punto 7.3. / anterior.

CAPITULO 8. CONCLUSION

8.1. Comentarios previos

De lo expuesto en los anteriores Capítulos resulta viable la elaboración de una Sinopsis que reúna aquellos conceptos de los cuales pudo comprobarse su validez.

Asimismo, corresponde aquí mensurar el grado de cumplimiento de los objetivos trazados al inicio (Capítulo 1. punto 1.2.) mediante una revisión completa de las diferentes partes del trabajo.

Por lo tanto, a continuación se muestran las Conclusiones alcanzadas y posteriormente, una Observación Final que, si bien es de carácter genérico debido a los conceptos que incluye, la misma está destinada a enriquecer todo proceso de reordenamiento administrativo como lo es el tema central de la presente Tesis.

8.2. Conclusiones

Antes de su exposición cabe advertir que tales Conclusiones no son generalizables debido al diseño de la investigación desarrollada que es, como oportunamente se mencionara, del tipo Explicativa, donde han sido individualizadas claramente las Unidades de Análisis sometidas a estudio.

Ello significa que dichas Conclusiones se re fieren exclusivamente a los casos representa tivos deliberadamente seleccionados. Al res pecto, resulta conveniente remitirse al punto 1.5.5. del primer Capítulo introductorio.

Efectuada la advertencia, seguidamente se ex ponen las Conclusiones alcanzadas conforme al método de revisión citado en el punto precedente.

Dichas Conclusiones son:

a) la Vitivinicultura Argentina reviste una importancia socio-económica destacable en el mercado interno a pesar de su crisis, detec tandose además, una potencial capacidad ex portadora debido a las condiciones cuanti tativas y cualitativas de su materia prima;

-Capítulo 2.: punto 2.2.3.-

b) la relación dada entre la E.P.I. y el Estado Interventor generó consecuencias omi nosas para la estructura organizacional de aquélla;

-Capítulo 4.: puntos 4.2.2.10 y 4.3.-

-Capítulo 6.: puntos 6.2. y 6.3.-

c) la medición de los resultados obtenidos por la E.P.N.I. ejercida a través de las Varia bles de Rendimiento confirma -por lo opus to- la Conclusión vertida en el punto anterior;

-Capítulo 5.: puntos 5.2. y 5.3.- y se reitera el

-Capítulo 6.: punto 6.2.-

- d) las Conclusiones expresadas en b) y c) conducen hacia un replanteo del vínculo Empresa Intervenida-Estado Interventor.

El mejoramiento que tal relación exige podría concretarse mediante la aplicación de un modelo sustentado en la combinación entre las Variables de Gestión -explicitadas en el Capítulo 7. punto 7.2.- y una serie de recomendaciones propuestas -que se citan más adelante, en el Post scriptum-;

- e) cabe una última Conclusión que, formulada de manera metafórica, resulta ser suficientemente ilustrativa:
- 1.- Se está en presencia de una casa deteriorada (sería la Empresa Intervenida).
 - 2.- Además, se cuenta con herramientas técnicas (las Variables de Rendimiento) que miden el grado de deterioro y diagnostican acerca de su gravedad.
 - 3.- Obviamente el daño en la casa existe y se manifiesta a través de la humedad que la envuelve, siendo ésta inmanejable como lo sería v.gr., un siniestro. (en este caso serían las Variables Contextuales).
 - 4.- No obstante, existen ciertas condiciones favorables que alientan la posibilidad de erradicar el problema, como ser: el nivel de calidad de la construcción, la luminosidad y amplitud, entre otras (estarían dadas en las Variables de Gestión).

- 5.- También el Tiempo juega un rol insustituible (Variable Interviniente), quien con su mero transcurso puede consolidar y aún mejorar el estado de un bien, como v.gr., con un vino fino añejo, o de lo contrario empeorarlo como por ejemplo, con la carne.
- 6.- Precisamente, es con el aprovechamiento ordenado de aquellas condiciones favorables (o sea, las Variables de Gestión), que se procura lograr la solución del problema mediante la aplicación de un conjunto de materiales astringentes (las Recomendaciones propuestas) destinados a eliminar la indeseada humedad que afecta a la casa.

8.3. Observación Final

Corresponde una última reflexión que apele fundamentalmente al sentido común como condición indispensable de toda acción humana.

Por consiguiente, de todo lo expuesto se infiere que, para la consolidación de cualquier proceso de reordenamiento administrativo se hace necesaria la existencia de tres conceptos fundamentales, a saber: Respeto, Criterio y Disciplina.

El sentido común⁽¹⁾ requiere que tales conceptos estén inmersos en la actitud de los participantes -interventores e intervenidos en este caso- a efectos de enriquecer el Proceso de Intervención como herramienta susceptible de ///

(1) VERNEAUX, Roger: "Filosofía del hombre", Barcelona, Editorial Herder, 1979, pág. 65.

aplicación por parte del Estado.

La idea rectora de Respeto es la que garantizará la comunicación con el "otro" y la máxima atención y dedicación por sus necesidades. O sea que, la relación entre intérprete e interpretante debe constituirse en un auténtico diálogo entre las partes.

El Criterio a su vez, hará que impere el discernimiento objetivo en desmedro de los apasionamientos estériles. Con él en la toma de decisiones predominarán el intelecto y lo cognoscitivo por sobre las emotividades irracionales.

Y finalmente, la Disciplina será la encargada de preservar la armonía indispensable para una sana convivencia.

Sin dichas virtudes afloran los apetitos concupiscibles⁽²⁾ y los intereses individuales prevalecen sobre los grandes objetivos de nivel general.

Entonces resulta obvio concluir que, la inexistencia de estos tres conceptos conduciría ineludiblemente al fracaso de toda gestión del Estado destinada a regular circunstancias conflictivas que merezcan su intervención.

(2) VERNEAUX, Roger: "Filosofía del hombre", Barcelona, Editorial Perder, 1979, pág. 78.

POST SCRIPTUM

1. Comentarios previos

Es preciso referirse otra vez a la intención manifiesta en el Capítulo 1. en ocasión de esbozar se los móviles que impulsaban al presente trabajo.

Allí, en el punto 1.2. item d) se expresaba la necesidad de elaborar una propuesta que mejora-se la relación Empresa Intervenida-Estado Interventor.

Justamente esa es la finalidad perseguida en este apartado y para ello será necesario partir de las dos afirmaciones que siguen:

- 1) que el Proceso de Intervención Estatal en el caso estudiado es ineficiente, lo cual se advierte con la simple lectura de las Variables de Rendimiento aplicadas a ambas empresas;
- 2) que la inexistencia de las Variables de Gestión en la E.P.I., según se observa en los puntos pertinentes, contribuye a debilitar su estructura organizacional, haciéndola permeable a las influencias negativas externas provenientes tanto del contexto como del mismo Estado Interventor.

Entonces, seguidamente se exponen las proposiciones aludidas, el modelo que las incluye, y el cuadro sinóptico respectivo.

2. Proyección y Propuestas

El objetivo planteado consiste en ligar las Variables de Gestión con las propuestas que se enuncian más adelante.

En este caso es provechoso reclasificar las citadas variables en los tres grupos que a continuación se describen:

Variables de Gestión:

- * Básicas : - Autoridad
- Proceso de Dirección

- * Operativas: - Participación Activa
- Igualdad Subjetiva
- Racionalidad

- * Finales : - Seguridad
- Progreso

Además, corresponde redefinir los objetivos de cada grupo sin omitir sus características propias de Variables Independientes. Al respecto se tiene:

a) Variables de Gestión - Básicas

Se constituyen en esenciales para la construcción del andamiaje teórico-práctico destinado a mejorar el Proceso de Intervención Estatal. Aquí se aúnan conceptos tales como Conducción y Continuidad Empresaria.

b) Variables de Gestión - Operativas

Estas hacen hincapié en el método de trabajo. Tratan del cómo deben llevarse a cabo los diversos pasos.

La operatividad con que se encuentran imbuidas hace requerible en los participantes de profundos conocimientos técnicos, así como también del Objeto Social y del Mercado.

c) Variables de Gestión - Finales

Estas equivalen ser las metas pasibles de alcance. Son los puntos de referencia a los que se debe llegar y mantener.

Una mentalidad previsoras y coherente sumada al estímulo de la capacidad creadora, son condiciones indispensables para el logro de estas variables.

Es de notar que la reclasificación precedente, si bien tiende a un ordenamiento de dichas variables quedando alineadas en una secuencia lógica de tres etapas -Básicas, Operativas y Finales-, ello no implica afectar sus respectivos grados de independencia.

Vale decir, las Variables de Gestión continúan siendo Variables Independientes con el agregado de que, dispuestas de acuerdo al modelo aludido, están en condiciones de lograr un empleo mayormente efectivo de sus atributos.

3. Exposición de las propuestas

También surge la necesidad de elaborar ciertas proposiciones con el objeto de mejorar el Proceso de Intervención Estatal ejercido en empresas con características similares a las aquí descritas.

Para tal fin, las propuestas se enuncian en función de las Variables de Gestión citadas, y éstas a su vez, se clasifican en los tres grupos antes mencionados, a efectos de enriquecer la interpretación de dichas proposiciones.

Por consiguiente, las propuestas de mejora del Proceso de Intervención Estatal son:

- 1) Que se revalorice la noción de Autoridad, en reemplazo del concepto de Poder.
- 2) Que dicha Autoridad cubra las características funcionales y personales inherentes a ella y que las mismas, como mínimo, estén sustentadas respectivamente en cualidades técnicas y carismáticas.
- 3) Que se dispense continuidad al Proceso de Dirección de la Intervención Estatal y que la misma involucre tanto a las políticas direccionales como a las personas que deban llevarlas a cabo.
- 4) Que el Proceso de Dirección de la Intervención Estatal implique una gestión destinada a producir e incrementar resultados positivos y no sólo a administrarlos.
- 5) Para el logro de la proposición precedente será menester redefinir el rol del Estado en estas circunstancias. Ello seguramente conducirá hacia un exhaustivo análisis de la Jurisprudencia vigente, en especial acerca de las figuras "Asignación de Recursos" y "Disponibilidad de Bienes de la Empresa".
- 6) Que se establezca taxativamente un régimen disciplinario de aplicación para estos casos, el cual contemple aspectos tales como:

- premios,
- sanciones,
- evaluaciones de gestión permanentes,

y que las mismas sirvan de antecedente curricular para aquellos que desempeñen cargos públicos ínsitos a todo Proceso de Intervención Estatal.

Los "premios" deberían contemplar gratificaciones escalonadas en relación con la labor desarrollada y con los resultados obtenidos.

Las "sanciones" tendrán en cuenta la responsabilidad del funcionario por su desempeño personal y además, debería afectar inclusive su propio patrimonio.

Las "evaluaciones de gestión permanentes" estarían destinadas a evitar que se susciten hechos extremos e irreversibles, a la vez que permitirían efectuar en forma oportuna la corrección de desvíos que corresponda.

En cuanto a los "antecedentes curriculares", con ellos se procuraría lograr la objetividad deseada en la selección de los funcionarios, eliminandose así los grados de parentesco o amistad como único elemento ponderador.

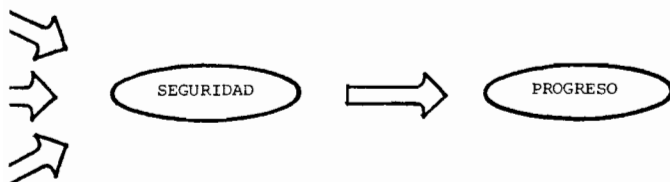
- 7) Debido a la operatividad que caracteriza a las Variables Participación Activa, Igualdad Subjetiva y Racionalidad, sus aplicaciones requerirían de quienes ejecuten intervenciones estatales, una dosis considerable de técnica administrativa y un conocimiento elevado tanto del Objeto Social de la Empresa intervenida, como del mercado donde aquélla se desenvuelve.

8) Para asegurar la existencia de las Variables de Gestión denominadas Seguridad y Progreso en la Organización, es necesario que todo Proceso de Intervención Estatal incluya por un lado, la capacidad de prevenir y por otro políticas coherentes sumadas al libre ejercicio de la heurística.

La actitud preventiva servirá para acotar la incertidumbre, mientras que la coherencia y y la creatividad se constituirán en las constantes generadoras de nuevas oportunidades.

Al respecto, el esquema del Cuadro n° P.S.78 muestra de manera sintética la relación entre las proposiciones enunciadas y las Variables de Gestión oportunamente descritas.

<ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de expectativas válidas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de oportunidades legítimas.
<p>FINALES</p>	



<ul style="list-style-type: none"> - Actitud preventiva que permita estimar anticipadamente la realidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Políticas coherentes. - Ejercitación permanente de la creatividad.
<ul style="list-style-type: none"> - Incertidumbre de grado <u>incon</u>mensurable. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ausencia de "reglas de juego" claras. - Marginación de la heurística por desinterés en el futuro. - Anulación de la capacidad <u>pa</u>ra innovar.

APENDICE

ANALISIS ESTADISTICO

MARCO JURIDICO

DATOS ILUSTRATIVOS

ANALISIS ESTADISTICO

INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA

Reseña histórica

La historia de la vitivinicultura argentina se remonta a la época de la colonización, ya que el cultivo de la vid estaba virtualmente identificado con las prácticas agrícolas del colono español. Los conquistadores llevaron al Cuzco (Perú) los primeros ejemplares de la *Vitis Vinífera* a mediados del siglo XVI. Desde allí la vid fue conducida a Chile en 1.551, luego introducida a la Argentina por vecinos de Santiago del Estero, seis años después. Desde esta provincia se propagó el cultivo de la vid hacia el centro, oeste y noroeste del país. Sin embargo investigaciones posteriores dan como probable su introducción por la Quebrada de Humahuaca, en el límite con la República de Bolivia.

Los sacerdotes católicos que vinieron a estas tierras como misioneros, implantaron viñedos en las cercanías de sus conventos con el fin de poder contar con el vino que indispensablemente requerían para celebrar la Santa Misa, contribuyendo así a su difusión en las zonas ecológicamente aptas para la *Vitis Vinífera*, que se fue luego extendiendo a amplias zonas.

No existen datos exactos sobre la fecha de implantación de los primeros viñedos en Mendoza y San Juan, aunque algunos historiadores opinan que se realizaron primero en la segunda, entre los años 1.569 y 1.589, si bien cuatro años antes de la fundación de Mendoza -ocurrida en 1.561- ya se había introducido la vid en el país.

Los comienzos de la producción vitivinícola

En resumen puede decirse que la *Vitis Vinífera* llegó a la República Argentina a mediados del siglo XVI, acompañando a los conquistadores españoles favorecida por óptimas condiciones climáticas y de suelo, manifestó un amplio y acelerado desarrollo principalmente en la región de las provincias andinas. Al comienzo se producía en volumen reducido, limitado a satisfacer las necesidades de las pequeñas comunidades de la colonia.

A pesar de las dificultades que se debieron afrontar: construcción de diques y sistemas de riego artificial, la competencia de productos provenientes del viejo mundo, pronto la producción superó la demanda de consumo en las zonas de origen y obligó por el aislamiento y las distancias con otros centros de población, a elaborar los mostos con renovadas técnicas y a preparar pasas con las variedades más adecuadas, para su envío a otros lugares.

La elaboración de vinos en aquella época, rudimentaria y primitiva, realizada en pequeña escala y en forma doméstica, era un procedimiento generalizado entre los mismos viñateros, quienes llegaron a obtener bebidas de excepcional calidad.

A principios del siglo XIX la República Argentina recibió el aporte de una gran corriente inmigratoria europea, la que dio un gran apoyo a esta industria pues trajo consigo nuevas técnicas de cultivo y otros cepajes que encontraron en nuestro país un habitat ideal para su desarrollo.

Fecundo progreso de la vitivinicultura argentina

Al producirse en 1.853 la unificación y pacificación del país, llegó para la vitivinicultura como para las demás actividades económicas, una etapa de fecundo progreso. Además la introducción en Mendoza por Miguel A. Pouget de los primeros cepajes franceses, que luego Don Justo Castro llevó a San Juan, imprimió a la actividad vitivinícola una definida orientación enológica que exige el empleo de técnicas elaborativas evolucionadas y que persiste hasta la actualidad.

La construcción del ferrocarril desde Buenos Aires a Mendoza y San Juan, en los años 1.878-1.885, permitió reemplazar las primitivas carretas que realizaban hasta entonces con inverosímiles obstáculos el transporte de los vinos y aguardientes, sufriendo ataques de los indios con las considerables pérdidas materiales y de vidas humanas. El ferrocarril hizo posible que los productos de la vid, especialmente el vino, llegaran en forma masiva y segura a los grandes centros de consumo del país, ubicados a más de 1.000 km de distancia de las zonas de producción.

Luego que la Nación estuvo organizada institucionalmente en forma definitiva, a fines del siglo, llegaron nuevas corrientes inmigratorias provenientes de países de tradición vitivinícola, Italia, España, Francia, las que encontraron en las regiones argentinas dedicadas a este cultivo, condiciones similares a las de sus tierras de origen.

Al encontrar el ambiente propicio para sus aptitudes y aspiraciones, firmemente arraigados a su nueva residencia, trajeron los cepajes que habían cultivado en sus pueblos nativos, junto con sus costumbres y tradicionales procedimientos. Estas nuevas variedades, Cabernet, Malbeck, Pinot, Samillón, Merlot, adquirieron rápida difusión, modificando fundamentalmente la composición del viñedo argentino, con la consiguiente transformación en los tipos y caracteres de sus vinos. De esta amalgama nació una vitivinicultura con características propias y ras-

gos definidos que refleja particularidades zonales y regionales dadas por la peculiar ecología.

Destacada ubicación alcanzada

Estas circunstancias señalan el nacimiento de una creciente industria que, dado su explosivo desarrollo, alcanzó rápidamente un lugar destacado como nueva fuente de recursos para la economía del país. Así surgieron los extensos viñedos y las bodegas cuyo prestigio e importancia son reconocidos en el mundo entero.

El continuo perfeccionamiento técnico de la industria vitivinícola la ha llevado a ser en la actualidad la tercera industria alimentaria del país. La producción anual de uvas ha llegado a superar los 36 millones de quintales métricos y posee una tendencia ascendente por el aporte de las implantaciones realizadas en los últimos años, como así también por el permanente mejoramiento de las técnicas culturales.

En una trayectoria estrechamente vinculada a la historia del país, Argentina llega en nuestros días a ocupar el cuarto lugar en el mundo entre los mayores productores de vinos.

A nivel de área cultivada, los viñedos argentinos representan aproximadamente el 3,4% de la superficie mundial, y es líder en el hemisferio sur en la materia, donde participa con más del 38,56% del área total implantada. En este aspecto ocupa el sexto puesto en el consenso mundial.

INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA

Zonas vitivinícolas

Localización

La República Argentina se encuentra ubicada en el extremo austral del continente americano y se extiende a partir del paralelo 22°a lo largo de unos 3.000 kilómetros hacia el sur. El relieve varía desde las anchas playas en la costa Este hasta las grandes alturas de la Cordillera de Los Andes que constituye el límite occidental del país. Entre unas y otras se encuentran llanuras, sierras, bolsones, mesetas, quebradas y valles. Dentro del extenso territorio argentino se dan los más variados climas, desde la selva húmeda tropical hasta el glacial antártico.

Los viñedos están distribuidos en casi todo el país. Estadísticas recientes demuestran que en un gran número de provincias se producen uvas en forma comercial. Sin embargo, razones de clima y suelo, principalmente, han determinado que sea en la región andina donde se desarrolló este cultivo con intensidad.

La región vitivinícola es una franja de terreno, con pendiente variable que se extiende al pie de la Cordillera de Los Andes, en el Oeste argentino desde el trópico de Capricornio, hacia el Sur, hasta el paralelo 40°, abarcando toda la zona templada.

En ella precisamente se encuentran las tres principales provincias vitícolas: Mendoza, que cuenta con el 72% de la superficie nacional de viñedos; San Juan, con el 18% y Río Negro con aproximadamente el 5%. Pertenecen también a esta región las provincias de La Rioja, Catamarca y Salta, zonas de estimable valor tanto por la elaboración de los típicos vinos regionales como por su condición de productoras de uvas primicia para su consumo en estado fresco.

Clima y suelo

El clima en la región vitivinícola es de carácter continental, semidesértico seco, con baja humedad relativa y escasa precipitación anual (200-250 mm), lo cual constituye una condición excepcional para la calidad de la producción al reducir sensiblemente el riesgo de desarrollo de enfermedades criptogámicas. Las lluvias escasas se concentran principalmente en la

época estival. Sin embargo las precipitaciones invernales en la cordillera son importantes.

Existe gran amplitud térmica y luminosidad con temperaturas que oscilan en verano entre una mínima de 10° y máxima 40°, que posibilita una excelente maduración de las uvas. Las estaciones del año se manifiestan en forma bien definida. Dado que la vid es una especie criófila, las temperaturas invernales bajo cero resultan muy convenientes para su reposo vegetativo.

Debido a estas condiciones climáticas, los viñedos deben ser irrigados. El agua de los ríos, proveniente de los deshielos cordilleranos, es almacenada mediante obras hidráulicas y distribuida a través de una red de cauces considerada de las más avanzadas del mundo y cuyo manejo está regido por una eficiente legislación de aguas. También se realizan perforaciones para la captación de aguas subterráneas. Actualmente existen unos 30.000 pozos.

En consecuencia, previo a la implantación de los viñedos, el terreno es nivelado convenientemente y sistematizado el riego a fin de permitir el mejor aprovechamiento del agua. Toda esta infraestructura hace posible la provisión de ese vital elemento a las cepas en los volúmenes y épocas más adecuados, de acuerdo con su estado vegetativo.

El riego ha posibilitado además la forestación de casi la totalidad de las márgenes de los canales que bordean la mayor parte de las calles, caminos y rutas que con sus túneles de verdes frondas, dan al paisaje una fisonomía peculiar y tal vez única, permitiendo atemperar los rigores estivales y confiéndole características de verdaderos oasis dentro de una región extremadamente árida.

Los suelos, dada la extensión de la zona vitivinícola argentina, presentan diversas características, desde los arenosos a los arcillosos, con predominio de los suelos sueltos y profundos que son los que más se adaptan a esta especie botánica. En su mayoría son de origen aluvional y eólico.

INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA

Investigación, Promoción y Control

En el año 1.959 el Congreso de la Nación sancionó la Ley N° 14.878 unificando la legislación dictada hasta entonces para regir la actividad. En virtud de esa ley se creó el Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Este Organismo, único por sus características en el mundo vitivinícola ejerce por el Estado Nacional el control -poder de policía- y cumple funciones de promoción y desarrollo de la producción, la industria y el comercio vitivinícola.

El Instituto posee su Sede Central en la provincia de Mendoza, centro de producción del país; 13 Seccionales, 26 distritos y 10 laboratorios distribuidos en todo el territorio nacional, que son atendidos por personal técnico especializado, cuidadosamente seleccionado, y están equipados con el más moderno instrumental de precisión que le permite aplicar técnicas de avanzada y efectuar los más rigurosos análisis químicos para el control de los productos y las diversas tareas de investigación.

Su estructura y organización y las tareas que desarrolla le permiten extender certificados de calidad y genuinidad de todos los productos previo a su liberación al consumo.

La fiscalización se efectúa en todas las etapas del proceso vitivinícola, desde la selección de las variedades a implantar hasta las bocas de expendio al consumo, incluyendo la aprobación y control de los diversos tratamientos durante la elaboración de los distintos productos, su fraccionamiento y transporte.

La exportación es también controlada rigurosamente de manera que los productos que se envían al exterior respondan totalmente a los requerimientos de la legislación argentina y las exigencias del país de destino, para lo cual los productos deben obtener un "certificado de análisis de aptitud para exportación", sin el cual no se les permite su despacho al exterior.

También es función del Instituto realizar investigaciones científicas, técnicas y económicas de aplicación en la actividad vitivinícola, y coordinar y fomentar las de entidades oficiales y privadas.

Asimismo reúne y sintetiza los datos estadísticos que permiten posteriormente encauzar la industria hacia su mayor desarrollo y perfeccionamiento y adoptar medidas que tiendan a la regulación conforme a las necesidades del mercado.

La importancia asignada al estudio, experimentación y perfeccionamiento de las técnicas aplicadas a la vitivinicultura, se demuestra por la activa participación de nuestro país en congresos, simposios y otras reuniones de relevancia internacional, promovidos por la Organización Internacional de la Vid y del Vino, y otros centros de investigación científica y técnica de la especialidad.

El resultado de esta acción orientadora, al que contribuyen universidades, instituciones y empresas, se refleja en el constante y significativo aumento de la calidad de la producción.

De esta manera el Gobierno de la República Argentina respalda y promueve la producción vitivinícola nacional, asegurando el prestigio de los productos que son presentados en muestras internacionales con exitosos resultados y entran en los mercados extranjeros compitiendo ventajosamente con los más afamados del mundo.

INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA

Industrialización

La industria vitivinícola - Tipos de vinos

La industria vitivinícola argentina es la tercera por su importancia en el país entre las alimenticias.

La infraestructura industrial comprende actualmente alrededor de 2.000 establecimientos de bodegas, con una capacidad de vasija de más de 57 millones de hectolitros, y que están equipados con los más modernos adelantos y emplean los más nuevos métodos de vinificación.

El promedio de rendimiento de 70,75 hectolitros por hectárea es uno de los más altos del mundo, lo cual demuestra las excelentes condiciones ecológicas en las cuales se desarrollan los cultivos y la alta técnica empleada. La chaptalización y las correcciones acuosas son prácticas prohibidas por la legislación argentina que prevé severas sanciones para los infractores.

En la producción del país se destaca la de los vinos de mesa (tintos, rosados y blancos), que alcanzan niveles de excelente calidad en su tipo. La variedad más difundida para la elaboración de vinos finos y de mesa es la Malbeck. Esta variedad proviene de la zona de Burdeos (Francia) donde da origen a vinos buenos pero no excelentes. En cambio en Argentina, donde encontró su habitat ideal, produce vinos de calidad superior.

Dentro de los vinos finos tintos debemos mencionar los Cabernet, elaborados tanto con uvas Cabernet Sauvignon como con Cabernet Franc; los Pinot, Barbera, etc. Entre los blancos se destacan los Riesling, Sauvignon, Semillón, etc. También se elaboran vinos espumantes y tipo champagne. Otros vinos especiales que se producen son los tipo Jerez, Oporto, Mistelas, etc.

Productos de diversificación

En la actualidad y como resultado de un plan de diversificación del uso de la uva, una parte de la producción se destina a la elaboración de mostos concentrados, en sus tipos blanco y tinto. Este producto es utilizado para la edulcoración de vinos como así también para la elaboración de otros productos como refrescos concentrados, en la industria conservera (frutas

al natural, dulces, jaleas, mermeladas), especialidades de la industria panadera y confitera, etc. y otros productos de reciente aparición en nuestro medio, como la sangría.

También se elaboran jugos de uva, puros o mezclados con el de otras frutas.

Otros productos que se obtienen son cócteles de vino, aguardientes aromáticos, vermouth, alcohol vínico. El empleo de este alcohol tiene privilegio exclusivo para la elaboración de vinos especiales, mistelas, etc.

El UVIPAN y PAN de SOYUYA son dos productos alimenticios elaborados a base de arropo de uva o mosto concentrado y harina de soja de excelentes características y valor nutritivo.

Por otra parte, en la República Argentina se realiza un aprovechamiento integral de la vid, con la obtención de otros productos y subproductos tales como tartrato de calcio y ácido tartárico, vinagre, aceite, mejoradores de suelos, recuperación de aromas de uva, encianina o color de uva, conservas de hojas, aglomerados para uso en carpintería y mueblería.

Cuadro 105

FRACCIONAMIENTO DE VINOS EN PLANTAS
En hectolitros

AÑOS	Buenos Aires	Córdoba	Santa Fe	Otras Provincias	TOTAL
1.960	7.459.677	1.487.563	1.738.290	2.173.112	12.858.642
1.961	7.987.644	1.511.845	1.595.189	2.089.761	13.184.439
1.962	7.732.200	1.485.972	1.725.288	1.694.555	12.638.015
1.963	8.721.344	1.594.079	1.923.124	2.519.773	14.758.320
1.964	9.165.052	1.668.781	2.024.330	2.869.658	15.727.821
1.965	8.908.673	1.720.876	1.948.115	2.801.167	15.378.831
1.966	8.724.706	1.607.058	1.987.146	2.415.564	14.734.474
1.967	8.878.320	1.655.575	2.154.126	2.586.019	15.274.040
1.968	9.526.411	1.750.613	2.302.322	2.878.341	16.457.687
1.969	10.897.436	2.592.987	2.239.816	2.824.584	18.554.823
1.970	9.931.670	1.659.339	1.975.127	2.561.264	16.127.400
1.971	9.557.924	1.738.110	1.855.484	2.806.762	15.958.280
1.972	9.229.417	1.405.974	2.078.290	2.319.921	15.033.602
1.973	8.594.789	1.299.590	1.901.973	2.238.334	14.034.686
1.974	9.299.725	1.605.545	2.285.680	2.474.247	15.665.197
1.975	10.120.355	1.754.653	2.407.251	2.956.166	17.238.425
1.976	10.098.041	1.666.270	2.502.281	2.923.895	17.190.487
1.977	9.875.094	1.684.458	2.410.471	3.088.761	17.058.784
1.978	9.068.421	1.506.780	2.143.338	2.817.786	15.536.325
1.979	8.718.665	1.351.030	1.961.038	2.367.400	14.398.133
1.980	8.576.860	1.310.598	1.819.795	2.468.446	14.175.699
1.981	7.596.285	1.092.818	1.507.218	2.430.480	12.626.801
1.982	7.002.679	1.009.071	1.350.380	2.326.405	11.688.535
1.983	6.713.655	927.110	1.231.983	2.337.302	11.210.050
1.984	6.507.791	802.913	1.050.163	2.364.284	10.725.151
1.985	5.355.673	700.304	764.435	2.133.670	8.954.082
1.986	4.688.121	778.972	551.550	1.904.788	7.923.431

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura.
Form. 954 hasta 1.971; desde 1.972 Form. 1376.

FRACCIONAMIENTO DE VINOS EN BODEGAS
En hectolitros

AÑOS	MENDOZA	SAN JUAN	OTRAS PROVINCIAS	TOTAL
1.960	-	-	-	-
1.961	-	-	-	-
1.962	-	-	-	-
1.963	-	-	-	-
1.964	-	-	-	-
1.965	-	-	-	-
1.966	-	-	-	-
1.967	1.719.788	350.556	1.120.914	3.191.258
1.968	2.196.534	423.300	1.155.316	3.775.150
1.969	2.354.961	446.669	1.262.008	4.063.638
1.970	2.289.505	613.117	1.008.959	3.911.581
1.971	2.320.918	499.801	1.061.075	3.881.794
1.972	2.063.410	520.569	1.081.140	3.665.119
1.973	1.913.726	534.219	908.805	3.356.750
1.974	2.195.468	643.888	819.370	3.658.726
1.975	2.396.746	763.940	991.063	4.151.749
1.976	2.402.032	860.019	979.097	4.241.148
1.977	3.040.785	871.358	1.060.238	4.972.381
1.978	4.148.508	1.030.086	1.021.226	6.199.820
1.979	4.012.822	986.729	986.602	5.986.153
1.980	4.500.057	1.200.065	978.596	6.678.718
1.981	5.562.425	1.704.959	953.202	8.220.586
1.982	6.436.238	1.595.472	1.120.568	9.152.278
1.983	6.045.442	1.776.926	1.110.064	8.932.432
1.984	5.672.364	2.041.126	976.076	8.689.566
1.985	5.989.522	2.637.423	951.712	9.578.657
1.986	6.266.991	3.264.123	827.619	10.358.733

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1377 hasta 1977; desde 1978 Form. 1450.

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.978 - En hectolitros

PROVINCIAS	LUGAR DE PROCEDENCIA DE LOS VINOS					TOTAL	MEDIO DE TRANSPORTE		
	Mendoza	San Juan	Río Negro	La Rioja	Otras Regiones		Camión tanque	Vagón tanque	Cascos
Buenos Aires	2.181.729	748.322	65.668	14.118	10.037	3.019.874	2.384.363	635.212	299
Capital Federal	4.046.834	1.953.059	24.961	3.787	21.164	6.049.805	1.919.047	4.130.422	336
Catamarca	-	3.297	-	1.734	-	5.031	5.031	-	-
Córdoba	795.903	530.566	-	77.835	80.932	1.485.236	1.208.002	277.234	-
Corrientes	165.461	18.918	-	-	-	184.379	179.751	4.628	-
Chaco	513.388	130.569	-	-	3.357	647.314	572.808	74.506	-
Chubut	24.857	27.218	15.487	-	-	67.562	67.562	-	-
Entre Ríos	340.444	114.570	-	-	-	455.014	455.014	-	-
Formosa	4.945	-	-	-	-	4.945	4.945	-	-
Jujuy	-	63.640	-	-	-	63.640	5.061	58.579	-
La Pampa	5.342	-	-	-	-	5.342	5.342	-	-
Misiones	64.727	25.744	-	-	250	90.721	90.721	-	-
Río Negro	483	1.366	27.037	-	-	28.886	28.886	-	-
Salta	215.977	210.095	-	-	54.826	480.898	197.704	282.194	1.000
Santa Fe	1.724.687	381.744	7.654	2.819	-	2.116.904	1.598.545	518.359	-
Sgo. del Estero	187.671	16.630	-	-	-	204.301	87.149	117.152	-
Tierra del Fuego	584	1.640	-	-	-	2.224	-	2.224	-
Tucumán	391.262	117.256	3.323	-	-	511.841	198.570	313.271	-
TOTAL	10.664.294	4.344.634	144.130	100.293	170.566	15.423.917	9.008.501	6.413.781	1.635

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.979 - En hectolitros

PROVINCIAS	LUGAR DE PROCEDENCIA DE LOS VINOS					TOTAL	MEDIO DE TRANSPORTE		
	Mendoza	San Juan	Río Negro	La Rioja	Otras Regiones		Camión tanque	Vagón tanque	Cascos
Buenos Aires	1.869.452	548.243	61.107	20.919	5.979	2.505.700	2.094.892	410.586	222
Capital Federal	3.603.783	2.479.175	51.152	1.937	5.392	6.141.439	2.041.327	4.099.909	203
Catamarca	-	462	-	876	-	1.338	1.338	-	-
Córdoba	773.069	390.737	-	68.128	112.472	1.344.406	1.083.341	261.037	28
Corrientes	159.238	-	-	-	-	159.238	159.238	-	-
Chaco	399.024	89.057	-	3.673	239	491.993	456.404	35.589	-
Chubut	9.036	17.099	14.351	-	-	40.486	40.486	-	-
Entre Ríos	305.720	138.069	-	-	-	443.789	443.789	-	-
Jujuy	-	36.978	-	-	-	36.978	-	36.978	-
La Pampa	2.836	-	-	-	-	2.836	2.836	-	-
Misiones	25.720	9.511	-	-	-	35.231	35.231	-	-
Río Negro	-	520	23.719	-	-	24.239	24.239	-	-
Salta	190.528	166.070	-	-	52.281	408.879	160.487	247.871	521
Santa Fe	1.564.732	381.370	2.808	-	-	1.948.910	1.424.398	524.512	-
Sgo. del Estero	165.905	41.923	832	-	-	208.660	111.057	97.603	-
Tucumán	287.801	129.575	925	-	-	418.301	226.797	191.504	-
TOTAL	9.356.844	4.428.789	154.894	95.533	176.363	14.212.423	8.305.860	5.905.589	974

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1980 - En hectolitros

Provincias	LUGAR DE PROCEDENCIA DE LOS VINOS					TOTAL	MEDIO DE TRANSPORTE		
	Mendoza	San Juan	Río Negro	La Rioja	Otras Regiones		Camión tanque	Vagón Tanque	Cascos
Buenos Aires	1.770.542	463.010	55.547	14.608	862	2.304.569	1.973.781	330.748	40
Capital Federal	3.473.366	2.728.808	5.577	1.178	853	6.209.782	1.095.287	4.114.201	294
Córdoba	686.408	461.817	-	67.701	89.359	1.305.285	1.072.108	233.177	-
Corrientes	215.002	7.855	-	-	-	222.857	222.857	-	-
Chaco	413.157	65.959	-	1.184	-	480.300	413.076	67.224	-
Chubut	8.678	19.539	6.039	-	-	34.256	34.256	-	-
Entre Ríos	286.811	44.190	-	-	-	331.001	331.001	-	-
Jujuy	-	25.384	-	-	-	26.384	1.443	24.941	-
La Pampa	3.422	-	-	-	-	3.422	3.422	-	-
Misiones	20.026	2.766	-	-	-	22.792	22.792	-	-
Río Negro	-	251	22.976	-	-	23.227	23.227	-	-
Salta	169.089	244.898	-	-	56.906	470.893	213.370	257.523	-
Santa Fe	1.485.712	334.619	592	-	-	1.820.923	1.405.466	415.457	-
Santiago del Estero	246.777	61.025	-	-	-	307.802	174.981	132.821	-
Tucumán	303.149	142.753	-	-	593	446.495	165.972	280.523	-
TOTAL	9.082.139	4.603.874	90.731	84.671	148.573	14.009.988	8.153.039	5.856.615	334

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1981 - En hectolitros

PROVINCIAS	LUGAR DE PROCEDENCIA DE LOS VINOS					TOTAL	MEDIO DE TRANSPORTE		
	Mendoza	San Juan	Río Negro	La Rioja	Otras Regiones		Camión Tanque	Vagón Tanque	Cascos
Buenos Aires	1.585.982	653.005	7.770	14.048	2.637	2.263.442	1.955.806	307.631	5
Capital Federal	3.186.288	2.101.668	-	-	-	5.287.956	2.128.563	3.159.158	235
Córdoba	656.565	287.308	-	66.576	77.374	1.087.823	875.872	211.951	-
Corrientes	148.354	4.165	-	-	-	152.519	152.519	-	-
Chaco	315.384	205.235	-	-	-	520.619	295.355	225.264	-
Chubut	7.531	19.426	-	-	-	26.957	26.957	-	-
Entre Ríos	312.932	101.903	-	-	-	414.835	410.993	-	3.842
Jujuy	-	31.410	-	-	20	31.430	4.414	26.996	20
La Pampa	1.812	-	-	-	-	1.812	1.812	-	-
Misiones	25.595	2.647	-	-	-	28.242	28.242	-	-
Río Negro	251	-	15.133	-	-	15.384	15.384	-	-
Salta	181.933	245.413	-	-	22.164	449.510	222.919	226.591	-
Santa Fe	1.242.828	255.915	-	-	-	1.498.743	1.147.169	351.574	-
Santiago del Estero	247.151	-	-	-	-	247.151	145.627	101.524	-
Santa Cruz	1.431	-	-	-	-	1.431	1.431	-	-
Tucumán	353.243	103.561	-	-	-	456.804	156.407	300.397	-
TOTAL	8.267.280	4.011.656	22.903	80.624	102.195	12.484.658	7.569.470	4.911.086	4.102

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form 1376.

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.982 - En hectolitros

PROVINCIAS	LUGAR DE PROCEDENCIA DE LOS VINOS					TOTAL	MEDIO DE TRANSPORTE		
	Mendoza	San Juan	Río Negro	La Rioja	Otras Regiones		Camión tanque	Vagón tanque	Cascos
Buenos Aires	1.601.550	560.945	14.360	49.818	1.873	2.228.546	2.010.010	218.536	-
Capital Federal	3.132.593	1.585.766	8.569	11.415	11.394	4.749.737	1.609.978	3.139.700	59
Córdoba	615.108	260.678	-	51.842	75.539	1.003.167	829.770	173.213	184
Corrientes	106.853	7.069	-	-	-	113.922	113.922	-	-
Chaco	304.020	252.269	-	5.782	-	562.071	264.235	297.836	-
Chubut	8.195	20.738	968	-	-	29.901	29.901	-	-
Entre Ríos	258.823	81.202	-	-	-	340.025	340.025	-	-
Jujuy	-	25.769	-	-	-	25.769	3.741	22.028	-
Misiones	43.082	757	-	-	-	43.839	43.839	-	-
Salta	144.522	236.231	-	-	53.215	433.968	201.487	232.481	-
Río Negro	-	-	15.312	-	-	15.312	15.312	-	-
Santa Fe	1.108.883	234.157	-	-	370	1.343.410	1.031.870	311.425	115
Sgo. del Estero	250.637	1.779	-	-	-	252.416	134.299	118.117	-
Santa Cruz	570	-	-	-	-	570	570	-	-
Tucumán	309.195	66.280	-	-	-	375.475	131.999	243.476	-
TOTAL	7.884.031	3.333.640	39.209	118.857	142.391	11.518.128	6.760.958	4.756.812	358

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

ACTIVIDAD EN PLANTA DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.983 - En hectolitros

PROVINCIAS	LUGAR DE PROCEDENCIA DE LOS VINOS					TOTAL	MEDIO DE TRANSPORTE		
	Mendoza	San Juan	Río Negro	La Rioja	Otras Regiones		Camión tanque	Vagón tanque	Cascos
Buenos Aires	1.646.823	504.459	14.460	25.658	5.203	2.196.603	1.893.912	302.691	-
Capital Federal	2.856.974	1.645.610	38.694	7.974	187	4.549.439	1.330.490	3.218.931	18
Córdoba	534.505	246.726	-	60.343	88.263	929.837	827.028	102.809	-
Corrientes	56.753	7.048	-	-	-	63.801	63.801	-	-
Chaco	351.362	332.090	-	-	-	683.452	338.205	345.247	-
Chubut	10.421	20.278	3.391	-	-	34.090	34.090	-	-
Entre Ríos	159.327	89.326	-	-	-	248.653	248.261	392	-
Jujuy	-	30.767	-	-	-	30.767	1.538	29.229	-
Misiones	50.434	-	-	-	-	50.434	50.434	-	-
Salta	180.349	309.887	-	-	64.474	554.710	299.408	255.302	-
Río Negro	-	-	8.089	-	-	8.089	8.089	-	-
Santa Fe	1.008.319	225.819	-	761	251	1.235.150	1.041.171	193.741	238
Sgo. del Estero	230.799	4.242	-	-	-	235.041	143.756	91.285	-
Tucumán	306.471	64.963	-	202	-	371.636	193.398	177.655	583
TOTAL	7.392.537	3.481.215	64.634	94.938	158.378	11.191.702	6.473.581	4.717.282	839

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.984 - En hectolitros

PROVINCIAS	LUGAR DE PROCEDENCIA DE LOS VINOS					TOTAL	MEDIO DE TRANSPORTE		
	Mendoza	San Juan	Río Negro	La Rioja	Otras regiones		Camión tanque	Vagón tanque	Cascos
Buenos Aires	1.659.211	377.960	29.007	12.652	606	2.079.436	1.768.126	311.310	-
Capital Federal	2.923.791	1.492.336	40.111	6.726	163	4.463.127	1.497.794	2.965.333	-
Córdoba	476.166	198.725	-	48.981	68.585	792.457	665.602	126.855	-
Corrientes	24.178	40.612	-	-	-	64.790	33.991	30.799	-
Chaco	319.366	447.484	-	-	-	766.850	303.071	463.779	-
Chubut	10.344	17.292	5.091	-	-	32.727	32.727	-	-
Entre Ríos	148.579	87.964	-	-	-	236.543	228.553	7.990	-
Jujuy	-	29.661	-	-	-	29.661	17.178	12.483	-
Misiones	62.390	2.455	-	-	-	64.845	64.845	-	-
Salta	207.616	295.910	-	-	45.127	548.653	262.357	286.296	-
Río Negro	-	-	9.686	-	-	9.686	9.686	-	-
Santa Fe	883.417	156.777	-	1.598	771	1.042.563	914.742	126.102	1.719
Sgo. del Estero	214.845	1.621	-	-	-	216.466	110.384	106.082	-
Tucumán	292.123	53.707	1.307	-	-	347.137	204.873	142.264	-
TOTAL	7.222.026	3.202.504	85.202	69.957	115.252	10.694.941	6.113.929	4.579.293	1.719

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376

Cuadro 114

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.978 - En hectolitros

PROVINCIAS	COMERCIALIZACION						TOTAL	ZONA DE VENTA			
	Público	Distribuid. y/o mayo- rista	Almacenes, Bares y res- taurantes	Exporta- ciones	Traslados	Otras moda- lidades		Radio adjun- to a planta	Más de 40 Km de la planta	Fuera de la provincia	En planta
Buenos Aires	287.117	2.192.429	428.339	759	23.236	86.141	3.018.021	1.601.541	1.416.480	-	-
Capital Federal	1.068.860	4.399.252	479.538	3.528	41.487	57.735	6.050.400	5.027.574	1.022.826	-	-
Catamarca	-	4.848	-	-	-	-	4.848	4.848	-	-	-
Córdoba	21.115	1.238.759	155.476	2	875	90.553	1.506.780	559.789	946.991	-	-
Corrientes	-	181.439	-	-	-	4.898	186.337	55.715	130.622	-	-
Chaco	1.427	608.905	21.491	-	139	18.997	650.959	144.268	506.691	-	-
Chubut	-	52.497	11.396	-	907	3.849	68.649	47.843	20.806	-	-
Entre Ríos	1.455	416.087	34.786	2.204	1.640	1.028	457.200	124.195	333.005	-	-
Formosa	58	3.901	859	-	-	-	4.818	899	3.919	-	-
Jujuy	-	66.427	-	-	-	2.380	68.807	5.489	63.318	-	-
La Pampa	403	4.720	-	-	-	-	5.123	5.123	-	-	-
Misiones	-	81.744	8.403	-	-	-	90.147	17.355	72.792	-	-
Río Negro	-	22.724	2.827	-	-	225	25.776	3.072	22.704	-	-
Salta	6.652	463.763	10.577	-	-	11.644	492.636	214.787	277.849	-	-
Santa Fe	16.199	1.910.114	129.279	907	17.954	68.885	2.143.338	981.829	1.161.509	-	-
Sgo. del Estero	266	158.219	50.642	-	258	16.145	225.530	117.531	107.999	-	-
Tierra del Fuego	-	2.840	-	-	-	-	2.840	972	1.868	-	-
Tucumán	43.327	432.490	37.721	227	834	19.517	534.116	267.210	266.906	-	-
TOTAL	1.446.879	12.241.158	1.371.334	7.627	87.330	381.997	15.536.325	9.180.040	6.356.285	-	-

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.979 - En hectolitros

PROVINCIAS	COMERCIALIZACION						TOTAL	ZONA DE VENTA			
	Público	Distribuid. y/o mayorista	Almacenes, Bares, restaurantes	Exportaciones	Traslados	Otras modalidades		Radio adjunto a planta	Más de 40 Km de la planta	Fuera de la provincia	En planta
Buenos Aires	194.606	1.885.269	351.019	-	7.851	83.677	2.522.422	1.272.097	1.250.325	-	-
Capital Federal.	1.015.922	4.679.213	383.953	8.276	47.692	61.187	6.196.243	4.860.992	1.335.251	-	-
Catamarca	-	907	-	-	-	-	907	907	-	-	-
Córdoba	13.504	1.152.132	107.695	12	532	77.155	1.351.030	507.605	843.425	-	-
Corrientes	675	158.013	40	82	44	3.005	161.859	45.493	116.366	-	-
Chaco	325	461.164	5.865	66	1.035	24.292	492.747	102.530	390.217	-	-
Chubut	-	29.439	9.696	-	-	1.464	40.599	34.171	6.428	-	-
Entre Ríos	418	413.822	22.476	-	-	7.889	444.605	128.299	316.306	-	-
Formosa	2	35	20	-	-	-	57	17	40	-	-
Jujuy	-	37.104	-	-	-	4.172	41.276	2.499	38.777	-	-
La Pampa	1.139	1.696	-	-	-	-	2.835	2.835	-	-	-
Misiones	-	29.225	7.308	-	-	-	36.533	10.463	26.070	-	-
Río Negro	-	22.849	-	-	-	-	22.849	2.352	20.497	-	-
Salta	5.249	393.757	8.957	17	-	32.867	440.847	209.528	231.319	-	-
Santa Fe	7.314	1.785.334	104.340	561	4.065	59.424	1.961.038	914.243	1.046.795	-	-
Sgo. del Estero	231	178.930	28.140	-	-	13.928	221.229	129.691	91.538	-	-
Tucumán	23.344	370.042	27.147	-	539	39.985	461.057	229.603	231.454	-	-
TOTAL	1.262.729	11.598.931	1.056.656	9.014	61.758	409.045	14.398.133	8.453.325	5.944.808	-	-

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376

Cuadro 116.

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.980 - En hectolitros

PROVINCIAS	COMERCIALIZACION						TOTAL	ZONA DE VENTA			
	Público	Distribuid. y/o mayoria	Almacenes, Bares, restaurantes	Exportaciones	Traslados	Otras modalidades		Radio adjunto a planta	Más de 40 Km de la planta	Fuera de la provincia	En planta
Buenos Aires	199.042	1.759.209	274.362	-	5.474	71.243	2.309.330	1.255.416	998.851	1.854	53.209
Capital Federal	1.198.874	4.625.739	363.743	10.191	17.319	51.664	6.267.530	4.109.084	2.143.482	4.365	10.599
Córdoba	16.004	1.117.797	97.706	-	296	78.795	1.310.598	466.992	804.884	3.867	34.855
Corrientes	-	215.314	-	27	-	5.312	220.653	88.691	129.740	346	1.876
Chaco	-	442.641	9.406	-	-	31.911	483.958	71.315	391.818	783	20.042
Chubut	-	25.476	7.905	-	-	973	34.354	32.158	1.832	50	314
Entre Ríos	-	287.660	32.020	-	-	9.194	328.874	96.222	227.357	-	5.295
Jujuy	-	27.524	-	-	-	5.017	32.541	2.321	28.551	-	1.669
La Pampa	446	2.959	-	-	-	-	3.405	3.405	-	-	-
Misiones	9	19.581	3.503	-	-	-	23.093	3.413	19.680	-	-
Río Negro	10	23.017	123	75	-	-	23.225	520	22.705	-	-
Salta	3.449	460.146	13.229	-	25	31.439	508.288	287.808	212.920	1.941	5.619
Santa Fe	10.616	1.660.421	94.552	470	441	53.295	1.819.795	851.598	966.430	798	969
Sgo. del Estero	240	279.806	27.550	-	-	12.517	320.113	166.737	148.712	-	4.664
Tucumán	74.697	347.262	20.676	224	2.420	44.663	489.942	234.174	235.731	1.231	18.806
TOTAL	1.503.387	11.294.552	944.775	10.987	25.975	396.023	14.175.699	7.669.854	6.332.693	15.235	157.917

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

Cuadro 117

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.981 - En hectolitros

PROVINCIAS	COMERCIALIZACION						TOTAL	ZONA DE VENTA			
	Público	Distribuid. y/o mayoristas	Almacenes, Bares, restaurantes	Exportaciones	Traslados	Otras modalidades		Radio adjunto a planta	Más de 40 Km de la planta	Fuera de la provincia	En planta
Buenos Aires	242.776	1.605.423	296.499	178	14.127	78.491	2.237.494	1.233.784	885.128	3.989	114.593
Capital Federal	1.007.975	3.927.949	336.702	10.355	22.328	53.482	5.358.791	3.895.094	1.417.687	25.332	20.678
Córdoba	19.706	927.213	80.047	-	177	65.675	1.092.818	394.609	624.880	3.709	69.620
Corrientes	-	154.518	-	-	-	974	155.492	55.064	93.371	-	7.057
Chaco	60	506.322	6.723	-	398	12.579	526.082	84.238	400.120	599	41.125
Chubut	609	20.818	6.073	-	-	476	27.976	22.865	4.790	-	321
Entre Ríos	217	370.901	21.618	-	-	17.421	410.157	80.164	319.272	-	10.721
Jujuy	-	28.692	-	-	-	3.588	32.280	3.304	25.388	-	3.588
La Pampa	-	1.199	858	-	-	-	2.057	2.057	-	-	-
Misiones	277	23.459	4.041	-	-	-	27.777	4.922	22.855	-	-
Río Negro	266	18.121	647	-	-	-	19.034	989	18.045	-	-
Salta	5.341	417.646	20.762	-	-	22.151	465.900	272.853	165.589	5.129	22.326
Santa Fe	4.884	1.375.942	72.328	979	650	52.935	1.507.218	677.543	825.990	-	3.685
Sgo. del Estero	230	212.258	39.313	-	-	11.959	263.760	104.380	147.321	-	12.059
Tucumán	40.251	392.540	27.656	-	1.556	37.075	499.078	196.317	264.932	185	37.644
Santa Cruz	-	887	-	-	-	-	887	359	528	-	-
TOTAL	1.322.092	9.983.888	913.267	11.512	39.236	356.806	12.626.801	7.028.545	5.215.896	38.943	343.417

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.982 - En hectolitros

PROVINCIAS	COMERCIALIZACION						TOTAL	ZONA DE VENTA			
	Público	Distribuid. y/o mayoristas	Almacenes Bares, Restaurant.	Exportaciones	Traslados	Otras modalidades		Radio ad-junto a planta	Más de 40 Km. de la Planta	Fuera de la provin-cia	En planta
Buenos Aires	279.333	1.593.227	296.599	-	929	69.750	2.239.838	1.341.831	791.308	551	106.148
Capital Federal	365.459	3.953.199	322.642	9.425	46.080	66.036	4.762.841	3.339.043	1.360.325	43.743	19.730
Córdoba	24.706	844.428	76.166	762	686	62.323	1.009.071	345.540	598.971	1.101	63.459
Corrientes	5.086	109.131	-	-	-	-	114.217	61.064	51.613	-	1.540
Chaco	24.222	532.212	3.585	2.154	-	2.322	564.495	97.523	446.572	4.498	15.902
Chubut	-	21.874	7.079	-	-	836	29.789	25.221	3.786	-	782
Entre Ríos	2.254	296.276	27.123	-	-	13.642	339.295	49.704	285.202	-	4.389
Jujuy	5.040	21.219	-	-	-	3.262	29.521	3.091	23.167	-	3.263
Misiones	103	39.606	5.207	-	-	-	44.916	7.150	37.512	-	254
Río Negro	385	13.770	273	-	495	-	14.923	738	14.185	-	-
Salta	11.161	399.189	65.712	-	-	68.751	505.813	244.045	193.017	-	68.751
Santa Fe	3.763	1.228.051	68.146	-	80	50.340	1.350.380	614.824	728.942	2.000	4.614
Santa Cruz	-	165	-	-	-	-	165	101	64	-	-
Sgo. del Estero	205	208.587	41.122	-	216	21.949	272.079	113.361	136.553	216	21.949
Tucumán	9.587	343.861	22.972	178	1.052	33.542	411.192	134.390	240.821	1.506	34.475
TOTAL	731.304	9.604.795	897.626	12.519	49.538	392.753	11.688.535	6.377.626	4.912.038	53.615	345.256

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.983 - En hectolitros

PROVINCIAS	COMERCIALIZACION						TOTAL	ZONA DE VENTA			
	Público	Distribuid. y/o mayo- ristas	Almacenes, Bares, res- taurantes	Exporta- ciones	Traslados	Otras mo- dalidades		Radio adjun- to a la planta	Más de 40 Km de la planta	Fuera de la provincia	En planta
Buenos Aires	231.575	1.639.171	234.471	-	2.315	63.368	2.170.900	1.319.107	757.106	979	93.708
Capital Federal	201.367	3.910.686	298.505	8.506	51.135	72.556	4.542.755	3.071.969	1.379.109	74.533	17.144
Córdoba	49.499	775.438	54.305	-	69	47.799	927.110	314.513	564.588	3.857	44.152
Corrientes	5.690	57.109	-	-	-	-	62.799	28.684	33.030	-	1.085
Chaco	107.058	547.335	4.047	14.044	202	1.531	674.217	120.691	514.103	16.378	23.045
Chubut	-	29.406	4.709	-	-	443	34.558	27.238	6.877	-	443
Entre Ríos	37	210.747	25.377	-	-	15.213	251.374	38.781	207.012	-	5.581
Jujuy	2.986	28.905	-	-	-	1.770	33.661	3.457	28.434	-	1.770
Misiones	250	43.122	6.846	-	-	-	50.218	9.290	40.928	-	-
Río Negro	254	8.430	231	-	-	-	8.915	485	8.430	-	-
Salta	17.015	491.268	42.050	-	-	26.490	576.823	252.602	297.761	-	26.460
Santa Fe	4.814	1.126.611	61.635	-	509	38.914	1.231.983	510.995	717.402	12	3.574
Santa Cruz	-	-	-	-	-	100	100	-	-	-	100
Sgo. del Estero	320	194.766	40.703	-	16	10.614	246.419	97.414	138.375	16	10.614
Tucumán	-	348.583	21.527	2.181	961	24.966	398.218	130.558	238.754	115	28.791
TOTAL	620.365	9.411.577	794.406	24.731	55.207	303.764	11.210.050	5.925.784	4.931.909	95.890	256.467

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.984 - En hectolitros

PROVINCIAS	COMERCIALIZACION						TOTAL	ZONA DE VENTA			
	Público	Distribuid. y/o mayoristas	Almacenes, Bares, restaurantes	Exportaciones	Traslados	Otras modalidades		Radio adjunto a planta	Más de 40 Km de la planta	Fuera de la provincia	En planta
Buenos Aires	148.799	1.717.960	163.423	-	2.136	63.838	2.096.156	1.200.911	804.495	1.234	89.516
Capital Federal	217.398	3.904.415	236.238	6.879	17.861	28.844	4.411.635	3.032.633	1.326.351	30.247	22.404
Córdoba	23.621	692.546	49.858	4	293	36.591	802.913	283.330	481.846	277	37.460
Corrientes	1.245	58.870	-	-	-	-	60.115	23.686	34.235	-	2.194
Chaco	-	729.968	2.596	31.658	797	2.789	767.808	164.988	544.677	34.691	23.452
Chubut	1.027	27.700	3.182	-	-	365	32.274	23.206	8.703	-	365
Entre Ríos	10.584	174.276	27.781	-	-	21.516	234.157	39.587	187.424	-	7.146
Jujuy	-	30.090	-	-	-	2.181	32.271	3.134	26.712	-	2.425
Misiones	1.000	51.778	12.837	-	-	267	65.882	16.323	49.470	-	89
Río Negro	561	9.410	30	-	-	-	10.001	591	9.410	-	-
Salta	5.090	334.514	214.035	-	-	9.508	563.147	253.790	299.749	-	9.608
Santa Fe	4.144	961.117	50.190	-	530	26.182	1.050.163	441.616	604.964	-	3.583
Santa Cruz	-	-	-	-	-	90	90	-	-	-	90
Sgo. del Estero	310	175.615	37.462	-	-	12.327	225.714	88.460	124.927	-	12.327
Tucumán	-	326.001	22.093	463	-	24.268	372.825	126.072	222.022	-	24.731
TOTAL	413.779	9.194.260	827.725	39.004	21.617	228.766	10.725.151	5.698.327	4.724.985	66.449	235.390

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

Cuadro 121

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias
Año 1.978

PROVINCIAS	CANTIDAD DE OBREROS	CAPACIDAD ALMACENAJE HLS.	CAPACIDAD FRACCIONADORA	
			Botella/hora	Damajuana/hora
Buenos Aires	2.040	269.546	321.383	39.513
Capital Federal	5.769	539.138	530.400	32.720
Córdoba	881	157.437	210.400	7.826
Corrientes	168	8.353	17.000	-
Chaco	353	37.991	73.150	-
Chubut	37	5.179	6.950	900
Entre Ríos	317	17.893	57.000	50.050
Formosa	-	1.110	3.000	-
Jujuy	27	11.852	5.300	750
La Pampa	1	526	1.200	100
Misiones	66	19.040	23.000	50
Río Negro	15	10.442	2.000	400
Salta	350	28.577	52.200	2.650
Santa Fe	1.467	163.500	301.900	5.533
Sgo. del Estero	144	24.234	30.000	-
Tierra del Fuego	3	1.325	600	200
Tucumán	229	51.675	62.750	700
TOTAL	11.867	1.347.818	1.698.233	141.392

FUENTE: Instituto Nacional de Vitinivicultura
Form. 1376.

Cuadro 122

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
 Distribución por provincias
 Año 1.979

PROVINCIAS	CANTIDAD DE OBREROS	CAPACIDAD ALMACENAJE HLS.	CAPACIDAD FRACCIONADORA	
			Botella/hora	Damajuana/hora
Buenos Aires	2.014	297.733	325.475	40.713
Capital Federal	6.185	537.412	550.600	31.070
Córdoba	977	152.762	193.700	6.660
Corrientes	181	10.282	21.000	-
Chaco	339	34.299	61.050	-
Chubut	37	5.829	9.300	900
Entre Ríos	312	17.683	54.000	-
Jujuy	28	10.036	8.000	500
La Pampa	1	526	-	100
Misiones	35	9.633	10.000	100
Río Negro	15	8.661	2.000	400
Salta	355	28.587	52.200	2.350
Santa Fe	1.441	127.706	276.100	3.480
Sgo. de Estero	241	23.049	46.500	-
Tucumán	493	57.947	75.750	1.000
TOTAL	12.654	1.322.195	1.685.675	87.273

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura
 Form. 1376

ACTIVIDADES EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.980

PROVINCIAS	Cantidad de Obreros	Capacidad de Almacenaje hl.	Capacidad de fraccionamiento		Cantidad de tapas utilizadas			
			Botella/hora	Damajuana/hora	Corchos		Tapas	
					P/botellas	P/damajuanas	P/botellas	P/damajuanas
Buenos Aires	1.940	273.752	237.031	34.551	3.176.890	6.530.050	74.281.692	7.351.258
Capital Federal	5.662	500.069	523.600	33.570	33.490.205	5.411.762	227.281.040	4.393.240
Córdoba	977	149.745	178.500	5.561	829.088	471.562	11.424.407	-
Corrientes	131	8.284	20.500	100	226.316	-	9.071.070	-
Chaco	345	35.239	66.750	180	6.648.402	983.914	8.294.662	-
Chubut	247	5.074	7.150	230	46.750	26.082	2.032.552	90.000
Entre Ríos	225	13.616	42.000	500	-	97.260	11.232.160	-
Jujuy	23	1.458	1.800	-	-	-	-	-
La Pampa	1	526	-	100	-	5.798	-	-
Misiones	54	9.633	10.000	-	-	-	1.409.484	-
Río Negro	15	8.661	2.000	400	5.029	192.914	615.324	-
Salta	361	24.639	50.200	3.450	23.011.369	1.182.186	177.478	-
Santa Fe	1.438	129.594	259.600	7.665	1.830.899	480.251	40.424.057	4.965.352
Sgo. del Estero	292	30.387	57.000	-	7.968.728	-	6.273.535	-
Tucumán	434	55.080	60.450	1.300	11.903.893	646.204	12.404.514	284.950
TOTAL	12.145	1.245.757	1.516.581	87.427	89.137.569	16.027.983	404.921.975	17.084.800

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

Cuadro 124

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS

Distribución por provincias - Año 1.981

PROVINCIAS	Cantidad de obreros	Capacidad de almacenaje hl.	Capacidad de fraccionamiento		Cantidad de tapas utilizadas			
			Botella/hora	Damajuana/hora	Corchos		Tapas	
					P/botellas	P/damajuanas	P/botellas	P/damajuanas
Buenos Aires	1.656	233.010	244.246	54.082	5.387.130	20.325.940	108.156.088	9.923.083
Capital Federal	4.958	540.551	571.700	31.550	66.577.446	11.863.732	371.200.254	3.937.647
Córdoba	798	147.694	176.105	6.060	2.815.342	3.059.663	21.144.360	1.910
Corrientes	112	7.461	18.000	-	1.205.303	-	14.860.716	-
Chaco	313	30.947	58.750	100	9.533.518	-	33.894.717	-
Chubut	40	5.075	7.150	450	112.858	96.145	2.033.986	125.850
Entre Ríos	339	18.636	46.000	2.300	34.370	1.025.735	20.961.671	-
Jujuy	25	10.036	5.000	500	80.980	15.500	199.156	-
La Pampa	-	-	-	-	-	11.308	-	-
Misiones	59	10.142	10.000	600	-	28.411	2.659.680	-
Río Negro	15	8.661	2.000	400	5.304	128.458	1.009.714	-
Salta	340	24.958	50.200	3.450	33.614.532	2.560.337	200.000	110.378
Santa Fe	1.217	125.034	225.000	6.960	1.619.153	2.167.715	74.456.665	1.373.371
Sgo. del Estero	168	20.428	40.500	700	9.206.239	24.837	15.414.727	-
Tucumán	364	48.380	59.700	2.670	17.865.349	1.694.493	22.561.798	66.800
Santa Cruz	9	1.827	2.000	1.500	61.700	11.824	-	-
TOTAL	10.413	1.232.840	1.516.351	111.322	148.119.224	43.014.098	688.753.532	15.539.039

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

Cuadro 125

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.982

PROVINCIAS	Cantidad de Obreros	Capacidad de Almacenaje hl.	Capacidad de fraccionamiento		Cantidad de tapas utilizadas			
			Botella/hora	Damajuana/hora	Corchos		Tapas	
					P/botellas	P/damajuanas	P/botellas	P/damajuanas
Buenos Aires	1.788	276.994	228.026	57.895	4.766.567	27.284.784	95.973.515	1.392.839
Capital Federal	4.443	451.472	469.050	40.920	53.404.487	19.812.766	317.479.342	5.835.930
Córdoba	697	147.669	172.605	7.650	2.708.770	6.390.590	35.312.875	13.186
Corrientes	91	8.521	20.500	-	1.073.524	-	11.487.391	-
Chaco	313	29.968	56.800	100	14.627.360	-	50.857.424	-
Chubut	43	5.075	7.150	450	-	210.749	1.924.993	-
Entre Ríos	235	18.911	46.000	2.300	221.614	2.097.619	9.176.376	-
Jujuy	25	10.036	8.000	500	818.106	104.315	1.594.059	-
Misiones	56	10.230	12.000	1.600	-	266.380	3.464.485	-
Río Negro	13	8.661	2.000	400	657	110.300	677.456	7.795
Salta	324	24.737	73.000	2.600	17.559.388	3.518.164	9.726.097	-
Santa Cruz	-	-	-	-	-	3.276	-	-
Santa Fe	1.210	113.808	199.000	7.610	1.733.693	3.845.419	60.405.093	6.370
Sgo. del Estero	173	20.428	37.500	700	6.923.120	238.953	18.718.701	-
Tucumán	315	48.715	44.500	2.800	8.822.644	2.008.928	22.502.460	-
TOTAL	9.726	1.175.225	1.376.731	125.525	112.659.930	65.892.243	639.300.267	7.256.120

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

ACTIVIDADES EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS

Distribución por provincias - Año 1.983

PROVINCIAS	Cantidad de Obreros	Capacidad de Almacenaje hl.	Capacidad de fraccionamiento		Cantidad de tapas utilizadas			
			Botella/hora	Damajuana/hora	Corchos		Tapas	
					P/botellas	P/damajuanas	P/botellas	P/damajuanas
Buenos Aires	1.432	232.006	201.025	56.801	5.776.264	25.676.026	79.049.464	3.737.166
Capital Federal	4.639	486.885	468.850	33.520	52.638.116	20.511.627	292.124.479	3.594.976
Córdoba	1.035	146.997	168.400	9.264	4.627.108	7.106.367	32.882.393	4.278
Corrientes	84	8.521	20.500	1.200	608.088	227.160	5.149.175	-
Chaco	401	29.968	56.800	1.100	16.263.315	594.681	54.378.239	-
Chubut	43	5.075	7.150	1.430	49.579	281.809	1.985.807	-
Entre Ríos	259	19.482	46.000	2.450	327.870	2.128.461	11.479.066	-
Jujuy	25	10.036	8.000	500	1.175.574	242.200	1.264.857	-
Misiones	52	9.885	12.000	1.000	53.128	442.988	2.912.505	-
Río Negro	13	8.661	2.000	400	7.081	74.131	438.483	-
Salta	319	25.029	45.700	3.800	22.048.763	4.523.306	16.451.925	-
Santa Cruz	2	1.827	2.000	1.500	-	1.000	-	-
Santa Fe	1.086	92.743	179.200	9.900	970.992	4.690.231	53.225.279	185.160
Sgo. del Estero	205	20.499	37.500	700	4.968.451	309.511	18.649.675	-
Tucumán	315	37.903	41.000	2.250	6.927.997	1.876.377	25.407.826	-
TOTAL	9.910	1.135.517	1.296.125	125.815	116.442.326	68.685.875	595.399.173	7.521.580

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura, Form. 1376.

Cuadro 127

ACTIVIDADES EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.984

PROVINCIAS	Cantidad de Obreros	Capacidad de Almacenaje hl.	Capacidad de fraccionamiento		Cantidad de tapas utilizadas			
			Botella/hora	Damajuana/hora	Corchos		Tapas	
					P/botellas	P/damajuanas	P/botellas	P/damajuanas
Buenos Aires	1.436	210.964	192.725	50.790	6.324.835	20.918.926	100.256.286	3.620.347
Capital Federal	3.989	439.839	406.600	30.050	57.776.139	12.615.087	315.675.672	4.171.360
Córdoba	605	133.273	135.000	9.450	2.552.644	4.944.536	31.333.936	44.306
Corrientes	94	8.521	20.500	1.200	591.719	61.355	5.628.976	-
Chaco	378	25.011	56.000	1.800	20.017.008	841.056	57.817.283	-
Chubut	47	5.075	7.150	1.430	4.543	374.054	1.603.693	-
Entre Ríos	273	19.482	46.000	2.450	955.209	2.081.976	13.293.002	-
Jujuy	25	10.036	8.000	500	629.331	160.801	1.960.692	-
Misiones	62	10.226	12.000	1.600	540.615	495.988	4.016.695	-
Río Negro	9	8.661	2.000	400	17.084	100.058	387.738	-
Salta	330	24.818	45.700	3.600	23.355.898	3.831.291	17.893.000	-
Santa Fe	976	79.183	156.500	9.500	131.255	3.608.622	55.784.850	120.752
Sgo. del Estero	216	21.789	40.000	700	3.842.844	230.183	18.745.610	-
Tucumán	327	37.903	41.000	2.250	4.812.545	1.236.821	28.608.948	-
Santa Cruz	-	-	-	-	-	900	-	-
TOTAL	8.767	1.034.781	1.169.175	115.720	121.551.669	51.501.654	653.006.381	7.956.765

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

UNIDAD MONETARIA ARGENTINA - SUS CAMBIOS

1. Evolución

Signo monetario	Vigencia		Norma que produce el cambio de la unidad monetaria	Metodología de cálculo en función de los dígitos
	Desde	Hasta		
Pesos moneda nacional	-----	31/12/69	Ley N° 18.188; Decreto N° 7250/69; Resolución General N° 1321.	m\$n 10.000.- igual ley 100.- se eliminan 2 dígitos
Pesos Ley 18.188	01/01/70	31/05/83	Ley N° 22.707; Decreto N° 1025/85; Resolución General N° 2407.	\$ Ley 10.000.-igual \$a 1.- se eliminan 4 dígitos.
Pesos argentinos	01/06/83	14/06/85	Decreto N° 1096/85; Resolución N° 8/85 (Secretaría de Hacienda); Resolución General N° 2562.	\$a 1.000.-igual 1.- se eliminan 3 dígitos.
				Total: se eliminan 9 dígitos.

2. Cuadro de equivalencias

Pesos moneda nacional
m\$n
10.000
50.000
100.000
500.000
1.000.000
5.000.000
10.000.000

Pesos Ley 18.188
\$ Ley
100
500
1.000
5.000
10.000
50.000
100.000

Pesos Argentinos
\$a
0,01
0,05
0,10
0,50
1,00
5,00
10,00

Pesos Argentinos
\$a
100
500
1.000
10.000
50.000
100.000
1.000.000

INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA

Cultivos - Producción

Sistemas de conducción - Principales cepajes

Los cultivos se realizan mediante costosos sistemas de conducción. En la actualidad alrededor del 54% de los cultivos de vid se encuentran conducidos en espalderas, el 43% en "Parral Cuyano" de forma de pérgola y el 3% en otros sistemas. Al permitir mayores rendimientos para muchas variedades, el parral goza hoy de la preferencia de los viticultores.

En relación con la superficie total implantada, las variedades se encuentran distribuidas en las siguientes proporciones: uvas de vinificar: tintas 31% entre las cuales se pueden mencionar: Cabernet Sauvignon y Franc, Merlot, Malbeck, Lambrusco, Barbera D'Asti, Sirah, Pinot Negro, Pinot Gris, Refosco, Nebbiolo, Grignolino, Bonarda, Tempranilla, entre otras cultivadas.

Las blancas ocupan el 18%. Las variedades principales son: Riesling, Renano, Sauvignon, Chenin, Chardonnay, Ugni Blanc, Semillón, Palomino, Moscato D'Asti, Torrontés riojano y sanjuánico, Moscatel de Alejandría, Pedro Jiménez. Entre las rosadas, que representan alrededor del 26%, se destacan: Sangiovetto Piccolo, Garnacha, Ferral, Cereza, Criolla Grande.

Uvas de mesa-pasas

Las variedades de uvas para consumo en fresco ocupan un 24% de la superficie implantada, siendo las más difundidas: Alfonso Lavallée, Almería, Dattier de Beyrouth, Cardinal, Molinera, Emperador, Torrontés, Moscatel Rosado, Moscatel de Alejandría, Moscatel de Hamburgo, Cereza, Valency. Entre las uvas aptas para pasas que se cultivan se pueden mencionar: Sultanina blanca, rosada y negra, Fumosa, Corinto, Moscatel Rosado, Torrontés, entre otras.

Si bien tradicionalmente el 95% de la producción se destinaba a vinificación, en los últimos años se ha advertido una tendencia a lograr una adecuada diversificación del destino dado a las uvas. En este sentido se aplican técnicas culturales y manejo integral del viñedo a fin de hacer resaltar sus caracteres cualitativos específicos para su consumo en fresco y también para pasas.

Se seleccionaron las variedades para la obtención de uvas con un gran atractivo visual, apetecible sabor y adecuadas cualidades físicas.

Existe preferencia por algunos sistemas de conducción, el parral sanjuanino y el cuyano, modificaciones del típico parral español, el que también todavía es utilizado en pequeña extensión.

La cosecha se realiza extrayendo los racimos aptos por su madurez, apariencia y apetencia. Se someten luego a un cicelado y se empacan vistosamente en envases acolchados para evitar que los granos se rompan, aplicándose nuevas técnicas de empaque y utilizando coberturas de polietileno perforado. Para preservar sus cualidades durante el transporte y conservación se emplean equipos frigoríficos.

La producción de pasas está alcanzando también gran desarrollo, dadas sus cualidades de alto valor nutritivo y poder energético y por la multiplicidad de usos a los que puede destinarse. Actualmente alrededor del 40% del volumen de pasas que se produce, es exportado, siendo las variedades más destacadas de Moscatel rosada y Torrontés. En el mercado interno se destina tanto para su consumo directo como para su empleo en el arte culinario.

Cuadro 129

EXISTENCIAS TOTALES DE VINOS AL 01.06
(Vino viejo más elaboración)

En hectolitros

AÑOS	MENDOZA	SAN JUAN	RESTO DEL PAIS	TOTAL
1.960	14.278.494	5.173.183	1.452.758	20.984.435
1.961	13.767.982	4.962.806	1.886.662	20.617.450
1.962	15.562.639	5.197.756	1.903.415	22.663.810
1.963	17.873.925	5.812.862	2.048.715	25.735.502
1.964	16.796.694	6.816.711	1.927.370	25.540.775
1.965	15.510.527	6.568.749	1.572.031	23.651.307
1.966	17.301.138	7.338.905	1.971.858	26.611.901
1.967	23.537.027	9.034.324	2.569.698	35.141.049
1.968	23.140.350	7.754.477	2.449.434	33.344.261
1.969	21.162.459	5.929.822	2.087.564	29.179.845
1.970	19.478.228	5.236.421	1.804.614	26.519.263
1.971	19.175.908	5.574.215	2.188.123	26.938.246
1.972	17.916.161	5.242.436	2.056.248	25.214.845
1.973	19.534.934	7.130.704	2.359.913	29.025.551
1.974	24.081.176	9.390.967	2.648.179	36.120.322
1.975	24.367.763	8.220.932	2.572.171	35.160.866
1.976	28.607.210	8.617.016	2.431.358	39.655.584
1.977	28.636.720	8.327.142	2.568.533	39.532.395
1.978	25.694.200	7.470.264	2.253.985	35.418.449
1.979	29.146.399	9.029.554	2.470.796	40.646.749
1.980	30.946.659	8.328.830	2.025.605	41.301.094
1.981	30.061.664	9.252.290	1.864.598	41.178.552
1.982	32.655.289	9.912.893	2.238.701	44.806.883
1.983	33.022.064	10.358.008	2.461.653	45.841.725
1.984	29.239.119	9.564.664	2.142.356	40.946.139
1.985	23.038.841	9.205.981	1.925.715	34.170.537
1.986	19.102.126	7.308.459	1.728.926	28.139.511

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura
Form. 102 A hasta 1.969; desde 1.970 Form. CEC-05

Cuadro 130

EXISTENCIA DE VINOS A LA LIBERACION (STOCK)
TOTAL DEL PAIS EN HECTOLITROS AL DIA 1° DE MAYO

AÑO	VINO VIEJO	VINO NUEVO	EXISTENCIA TOTAL
1.966	3.791.091	21.206.723	24.997.814
1.967	5.883.846	27.480.498	33.364.344
1.968	6.527.193	18.977.565	25.504.758
1.969	5.159.984	17.785.423	22.945.407
1.970	6.007.198	17.558.929	23.566.127
1.971	6.394.532	21.212.621	27.607.153
1.972	7.762.593	19.986.485	27.749.078
1.973	8.223.934	22.566.629	30.790.563
1.974	6.909.584	26.838.244	33.747.828
1.975	10.508.002	20.774.801	31.282.803
1.976	9.784.790	26.933.983	36.718.773
1.977	12.655.420	22.188.518	34.843.938
1.978	11.985.568	19.317.668	31.303.236
1.979	14.682.538	24.709.408	39.391.946
1.980	18.433.623	23.301.800	41.735.423
1.981	21.594.000	21.632.000	43.226.000

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA

Mercado

Consumo interno

El consumo interno aparente de vino en el país ha mostrado en general una tendencia al aumento. Hacia el año 1.930 el consumo por habitante era de 46,36 l. per cápita, habiéndose alcanzado la máxima en 1.970 con 91,79 l. anuales por habitante.

Entre las preferencias de los consumidores nacionales se observa últimamente una cierta inclinación hacia el vino blanco, que participa con alrededor del 43,40% del volumen total liberado en el país. Los tintos figuran con un 30,60% y los criollos y claretos con el 16%. El 10% restante corresponde a los vinos finos (7%), regionales (2%) especiales, espumantes y otros.

Respecto de las modalidades de expendio, existe una mayor inclinación por los vinos embotellados, en envases de hasta un litro, salvo en Rfo Negro y La Pampa donde predomina la venta en envases de 5 y 10 litros.

Por razones de costos en el transporte de los vinos, gran parte de los mismos se trasladan en camiones o vagones ferroviarios y son fraccionados en los principales centros de consumo. Sin embargo, existen medidas de promoción del fraccionamiento en origen, a fin de permitir la producción de vinos tipificados por zonas, principalmente para el caso de los vinos finos y especiales que son sometidos a prolongado añejamiento en botellas.

La capacidad de vasija para fraccionamiento en el país es de alrededor de 150 millones de litros.

El consumo interno aparente de otros productos no vinicos, tales como uvas en fresco, jugos de uvas, pasas, ha evidenciado una tendencia al aumento constante, si bien los porcentajes en relación con la producción total de uvas no son aún significativos.

Respecto de las pasas, el consumo en 1.977 ascendió a 7.200.000 kg, que representó un incremento superior al 100% en relación al año anterior.

Exportaciones

Los vinos argentinos se exportan a diversos países de todo el mundo, con una tendencia ascendente en cuanto a los volúme-

nes enviados al exterior en los últimos años, habiendo alcanzado en 1.977 a casi 50 millones de litros de vinos, por un valor F.O.B. de alrededor de 9.160.000 dólares.

Significativa importancia tienen las exportaciones de VINO DE MESA, dadas sus características excepcionales dentro de su categoría. La mayor parte de ellos se envía al exterior a granel, en contenedores o cisternas de buque. Las exportaciones durante 1.977, de vinos de mesa a granel y envasados, superaron los 42.600.000 litros por un valor F"O"B" total de 5.680.000 dólares. Los principales mercados fueron Rusia, Chile, Yugoslavia, Bulgaria y en menor porcentaje República Democrática Alemana e Inglaterra. Del total del volumen de vinos de mesa enviado al exterior, correspondió a los blancos el 59%; el 39% a los tintos y el 2% a los rosados.

Los principales compradores de nuestros VINOS FINOS y RESERVAS embotellados son Paraguay, Estados Unidos, Venezuela, Brasil y Ecuador; entre los que importan vinos finos a granel pueden destacarse Japón, Bélgica y Checoslovaquia. Canadá compra importantes volúmenes de vinos finos y reservas tanto en botellas como a granel.

Alrededor del 61,45% de los vinos finos que se exportan son tintos, el 33,45% son blancos y el 5,10% rosados. Los envíos al exterior de vinos finos y reservas durante 1.977, en botellas y a granel, alcanzaron a unos 6.335.000 litros por un valor FOB total de casi 3.200.000 dólares. También se exportan vinos ESPUMANTE y CHAMPAÑAS y ACIDO TARTÁTICO.

A diversos países de América y Europa se envían UVAS DE MESA para consumo en fresco. Deben destacarse también las exportaciones de PASAS y de MOSTO CONCENTRADO. Importantes volúmenes de este último producto se están enviando a diversos países, habiendo alcanzado en 1.977 a unos 18.370.000 kilogramos.

Productos de reciente penetración en los mercados exteriores son el AROMA DE UVA y el HIDROCOLOR (enocianina), cuyos principales compradores son España y Japón. Suecia también ha adquirido un importante porcentaje de este último producto.

Cuadro 131

SALIDAS DE VINO AL CONSUMO EN EL PAIS

En hectolitros

AÑOS	MENDOZA			SAN JUAN			OTRAS PROVINCIAS			TOTAL DEL PAIS		
	DE MESA	OTROS TIPOS	TOTAL	DE MESA	OTROS TIPOS	TOTAL	DE MESA	OTROS TIPOS	TOTAL	DE MESA	OTROS TIPOS	TOTAL
1.960			11.161.646			4.021.548			864.555	14.899.840	1.147.909	16.047.749
1.961			11.006.395			3.944.790			1.053.850	14.722.801	1.282.234	16.005.035
1.962			11.552.437			3.802.634			1.453.258	15.528.178	1.280.151	16.808.329
1.963			13.163.524			3.663.025			1.297.585	17.059.533	1.064.601	18.124.134
1.964			13.475.341			4.428.974			1.364.861	17.781.207	1.487.969	19.269.176
1.965	12.430.381	773.417	13.203.798	3.913.185	668.353	4.581.538	1.383.366	11.329	1.394.695	17.726.932	1.453.099	19.180.031
1.966	11.854.365	754.756	12.609.121	3.945.139	503.929	4.449.068	1.262.653	11.208	1.273.861	17.062.157	1.269.893	18.332.050
1.967	12.501.865	726.210	13.228.075	4.314.739	351.329	4.656.068	1.311.124	16.943	1.328.067	18.127.728	1.094.482	19.222.210
1.968	13.552.079	764.670	14.316.749	4.581.437	288.706	4.870.143	1.439.123	31.599	1.470.722	19.572.639	1.084.975	20.657.614
1.969	13.975.418	705.170	14.680.588	4.911.706	165.968	5.077.674	1.441.011	22.634	1.463.645	20.328.135	893.772	21.221.907
1.970	14.620.007	811.927	15.431.934	4.552.617	115.853	4.668.470	1.332.174	14.424	1.346.598	20.504.798	942.204	21.447.002
1.971	13.652.179	856.350	14.508.529	4.171.757	115.019	4.286.776	1.406.605	13.203	1.419.808	19.230.541	984.572	20.215.113
1.972	12.709.604	810.781	13.520.385	3.923.772	125.134	4.048.906	1.475.958	31.456	1.507.414	18.109.334	967.371	19.076.705
1.973	11.835.171	758.605	12.593.776	3.678.114	92.451	3.770.565	1.364.084	26.029	1.390.113	16.877.369	877.085	17.754.454
1.974	12.575.833	691.585	13.267.418	4.253.127	206.906	4.460.053	1.422.283	39.806	1.462.089	18.251.243	938.317	19.189.560
1.975	13.272.059	879.498	14.151.557	5.093.301	315.117	5.408.418	1.499.837	64.225	1.564.062	19.865.197	1.258.840	21.124.037
1.976	13.564.492	1.022.692	14.587.184	5.318.310	308.194	5.626.504	1.483.124	51.451	1.534.575	20.365.926	1.382.337	21.748.263
1.977	14.409.447	1.405.251	15.814.698	5.453.546	332.306	5.785.852	1.492.985	64.628	1.557.613	21.355.978	1.802.185	23.158.163
1.978	13.660.677	1.343.955	15.004.632	5.237.902	242.062	5.479.964	1.376.372	50.100	1.426.472	20.274.951	1.636.117	21.911.068
1.979	12.331.570	1.341.785	13.673.355	5.400.159	224.593	5.624.752	1.289.386	76.993	1.366.379	19.021.115	1.643.371	20.664.486
1.980	12.437.991	1.348.898	13.786.889	5.710.052	235.539	5.945.591	1.241.823	97.577	1.339.400	19.389.866	1.682.014	21.071.880
1.981	12.434.621	1.605.274	14.039.895	5.543.990	299.636	5.843.626	1.039.294	99.830	1.139.124	19.017.905	2.004.740	21.022.645
1.982	12.722.428	1.787.356	14.509.784	4.796.636	295.437	5.092.073	1.270.051	131.964	1.402.015	18.789.115	2.214.757	21.003.872
1.983	11.858.098	1.843.348	13.701.446	5.054.774	339.006	5.393.780	1.319.476	135.256	1.454.732	18.232.348	2.317.610	20.549.958
1.984	11.094.220	2.008.852	13.103.072	5.055.992	355.303	5.411.295	1.127.597	169.992	1.297.589	17.277.809	2.534.147	19.811.956
1.985	10.112.383	1.994.876	12.107.259	4.823.228	339.018	5.162.246	1.146.829	135.629	1.282.458	16.082.440	2.469.523	18.551.963
1.986	9.634.706	2.294.510	11.929.216	5.118.602	374.146	5.492.748	996.160	141.015	1.137.175	15.749.468	2.809.671	18.559.139

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 774 hasta 1.976; desde 1.977 Form. 1450.

Cuadro 132

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.978

BLANCO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costode vida.Precio al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	60,36	89,72	105,00	7.024,9	0,86	1,28	1,50
Febrero	64,31	98,65	121,16	7.460,8	0,86	1,32	1,62
Marzo	69,79	118,81	121,15	8.169,1	0,85	1,45	1,48
Abril	98,04	200,00	238,33	9.073,7	1,08	2,20	2,63
Mayo	159,70	257,61	269,82	9.862,3	1,62	2,61	2,74
Junio	169,91	259,56	305,50	10.502,5	1,62	2,47	2,91
Julio	193,33	263,87	300,25	11.195,5	1,73	2,36	2,68
Agosto	208,30	271,49	306,64	12.069,6	1,73	2,25	2,54
Setiembre	229,80	310,59	352,21	12.841,7	1,79	2,42	2,74
Octubre	258,82	356,43	418,73	14.093,9	1,84	2,53	2,97
Noviembre	322,93	398,75	476,25	15.333,3	2,11	2,60	3,11
Diciembre	348,22	415,29	468,44	16.722,8	2,08	2,48	2,80
Promedio							
Anual	181,96	253,40	290,29	11.195,8	1,51	2,16	2,48

*En \$ Ley 18.188.(1)Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada Fraccionador y Consumidor. Instituto Nacional de Vitivinicultura Form. 1178. Indice costo de vida:INDEC.

Cuadro 133

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.978

TINTO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1974 = 100	PRECIO REAL - AÑO: 1974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	49,88	37,11	102,61	7.024,9	0,71	1,24	1,46
Febrero	51,54	95,17	114,08	7.460,8	0,69	1,28	1,53
Marzo	57,22	114,94	119,61	8.169,1	0,70	1,41	1,46
Abril	74,77	182,66	201,66	9.073,7	0,82	2,01	2,22
Mayo	122,55	254,46	266,52	9.862,3	1,24	2,58	2,70
Junio	149,98	229,82	309,50	10.502,5	1,43	2,19	2,95
Julio	158,23	246,00	287,75	11.195,5	1,41	2,20	2,57
Agosto	166,88	257,61	288,69	12.069,6	1,38	2,13	2,39
Setiembre	177,72	281,87	332,93	12.841,7	1,38	2,19	2,59
Octubre	225,10	328,08	387,08	14.093,9	1,60	2,33	2,75
Noviembre	259,95	354,46	441,07	15.333,3	1,70	2,31	2,88
Diciembre	285,53	378,10	425,06	16.722,8	1,71	2,26	2,54
Promedio							
Anual	148,28	234,18	273,05	11.195,8	1,23	2,01	2,34

*En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada Fraccionador y Consumidor. Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1178. Indice costo de vida: INDEC.

Cuadro 134

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.978

ROSADO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Índice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1974 = 100	PRECIO REAL - AÑO: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	46,68	82,83	93,33	7.024,9	0,66	1,18	1,33
Febrero	48,53	86,29	106,94	7.460,8	0,65	1,16	1,43
Marzo	51,72	109,67	113,33	8.169,1	0,63	1,34	1,39
Abril	75,92	189,16	233,33	9.073,7	0,84	2,08	2,57
Mayo	117,81	227,32	246,82	9.862,3	1,19	2,30	2,50
Junio	138,16	222,82	304,14	10.502,5	1,31	2,12	2,90
Julio	148,61	233,75	274,21	11.195,5	1,33	2,09	2,45
Agosto	154,98	240,75	270,08	12.069,6	1,28	2,99	2,24
Setiembre	173,64	284,75	316,50	12.841,7	1,35	2,22	2,46
Octubre	229,90	330,46	384,27	14.093,9	1,63	2,34	2,73
Noviembre	284,60	355,75	438,12	15.333,3	1,86	2,32	2,86
Diciembre	302,64	377,25	425,97	16.722,8	1,81	2,25	2,55
Promedio							
Anual	147,77	228,40	267,25	11.195,8	1,21	1,95	2,28

*En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada Fraccionador y Consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form 1178. Índice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.979

BLANCO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	374,39	468,22	586,25	18.858,5	1,98	2,48	3,11
Febrero	470,46	787,28	1.001,81	20.262,1	2,32	3,88	4,94
Marzo	570,16	888,55	1.079,85	21.832,4	2,61	4,07	4,95
Abril	675,48	913,27	1.027,33	23.361,0	2,89	3,91	4,40
Mayo	839,93	930,53	1.044,22	24.977,7	3,36	3,72	4,18
Junio	779,01	866,66	976,18	27.399,4	2,84	3,16	3,56
Julio	738,71	937,00	1.214,00	29.358,9	2,52	3,19	4,13
Agosto	787,81	1.170,25	1.500,00	32.720,5	2,41	3,58	4,58
Setiembre	769,66	1.166,37	1.500,00	34.960,4	2,20	3,34	4,29
Octubre	756,06	1.286,62	1.650,00	36.478,0	2,07	3,53	4,52
Noviembre	835,73	1.341,00	1.727,78	38.352,7	2,18	3,50	4,50
Diciembre	863,28	1.445,75	1.850,00	40.090,5	2,15	3,61	4,61
Promedio							
Anual	705,06	1.916,79	1.263,12	29.054,3	2,46	3,50	4,31

*En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: Operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada Fraccionador y Consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.979

TINTO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	316,41	422,94	536,11	18.858,5	1,68	2,24	2,84
Febrero	421,52	712,96	927,09	20.262,1	2,08	3,52	4,51
Marzo	505,10	780,93	1.020,87	21.832,4	2,31	3,58	4,68
Abril	501,03	813,88	918,01	23.361,0	2,14	3,48	3,93
Mayo	618,93	851,91	963,75	24.977,7	2,48	3,41	3,86
Junio	760,27	798,57	939,28	27.399,4	2,77	2,91	3,43
Julio	671,77	967,00	1.246,00	29.358,9	2,29	3,29	4,24
Agosto	709,29	1.170,25	1.500,00	32.720,5	2,17	3,58	4,59
Setiembre	710,33	1.116,37	1.500,00	34.960,4	2,03	3,19	4,29
Octubre	719,77	1.286,62	1.650,00	36.478,0	1,97	3,53	4,52
Noviembre	786,64	1.341,00	1.727,78	38.352,7	2,05	3,50	4,50
Diciembre	880,09	1.445,75	1.850,00	40.090,5	2,20	3,61	4,61
Promedio							
Anual	633,42	975,68	1.231,57	29.054,3	2,18	3,32	4,12

*En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio Planchada Fraccionador y Consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.979

ROSADO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	326,24	412,35	537,85	18.858,5	1,73	2,19	2,85
Febrero	386,06	665,00	822,12	20.262,1	1,90	3,28	4,06
Marzo	510,66	778,75	984,33	21.832,4	2,34	3,57	4,51
Abril	567,97	826,54	924,49	23.361,0	2,43	3,54	3,94
Mayo	615,13	839,34	963,45	24.977,7	2,46	3,36	3,86
Junio	664,99	809,00	970,00	27.399,4	2,43	2,95	3,54
Julio	713,56	979,00	1.229,00	29.358,9	2,43	3,33	4,19
Agosto	702,80	1.177,00	1.500,00	32.720,5	2,15	3,60	4,58
Setiembre	643,16	1.160,12	1.500,00	34.960,4	1,84	3,32	4,29
Octubre	738,05	1.286,62	1.650,00	36.478,0	2,02	3,53	4,52
Noviembre	710,42	1.326,37	1.727,78	38.352,7	1,85	3,46	4,50
Diciembre	781,49	1.416,25	1.850,00	40.090,5	1,95	3,53	4,61
Promedio							
Anual	613,38	973,03	1.221,58	29.054,3	2,13	3,31	4,12

*En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada Fraccionador y Consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.980

BLANCO

MESES	PRECIOS POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	976,47	1.510,33	1.975,00	42.980,4	2,27	3,51	4,59
Febrero	1.020,41	1.618,25	2.075,00	45.279,8	2,25	3,57	4,58
Marzo	1.025,60	1.721,75	2.225,00	47.903,5	2,14	3,59	4,64
Abril	1.022,29	1.807,93	2.431,94	50.861,8	2,01	3,55	4,78
Mayo	914,43	1.989,62	2.575,00	53.803,9	1,70	3,70	4,79
Junio	889,29	1.975,50	2.550,00	56.891,1	1,56	3,47	4,48
Julio	601,88	2.137,75	2.700,00	59.493,2	1,01	3,59	4,54
Agosto	632,21	2.128,37	2.700,00	61.528,6	1,03	3,46	4,39
Setiembre	667,56	2.112,75	2.700,00	64.324,1	1,04	3,28	4,20
Octubre	659,80	2.339,62	3.000,00	69.222,2	0,95	3,38	4,33
Noviembre	601,87	2.344,00	3.000,00	72.460,1	0,83	3,23	4,14
Diciembre	590,52	2.412,12	3.133,27	75.223,2	0,78	3,21	4,16
Promedio Anual	800,19	2.008,17	2.588,77	58.330,9	1,46	3,46	4,47

*En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.980

TINTO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	898,86	1.510,13	1.975,00	42.980,4	2,09	3,51	4,59
Febrero	936,65	1.618,25	2.075,00	45.279,8	2,07	3,57	4,58
Marzo	879,12	1.704,75	2.225,00	47.903,5	1,84	3,56	4,64
Abril	894,17	1.807,93	2.431,94	50.861,8	1,76	3,55	4,78
Mayo	843,28	1.989,75	2.575,00	53.803,0	1,57	3,70	4,79
Junio	775,12	1.975,50	2.550,00	56.891,1	1,36	3,47	4,48
Julio	635,54	2.137,75	2.770,00	59.493,2	1,07	3,59	4,66
Agosto	655,79	2.128,37	2.700,00	61.528,6	1,07	3,46	4,39
Setiembre	642,39	2.112,75	2.700,00	64.324,1	1,00	3,28	4,20
Octubre	582,17	2.339,62	3.000,00	69.222,2	0,84	3,38	4,33
Noviembre	572,27	2.344,00	3.000,00	72.460,1	0,79	3,23	4,14
Diciembre	555,21	2.412,12	3.133,27	75.223,2	0,74	3,21	4,16
Promedio							
Anual	739,21	2.006,74	2.594,60	58.330,9	1,35	3,46	4,48

*En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

precio planchada fraccionador y consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form.1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.980

ROSADO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	827,10	1.510,13	1.975,00	42.980,4	1,92	3,51	4,59
Febrero	794,74	1.600,50	2.075,00	45.279,8	1,76	3,53	4,58
Marzo	794,41	1.687,25	2.225,00	47.903,5	1,66	3,52	4,64
Abril	824,34	1.776,12	2.449,44	50.861,8	1,62	3,49	4,80
Mayo	748,41	1.500,75	2.575,00	53.803,0	1,39	2,79	4,79
Junio	862,61	1.937,00	2.550,00	56.891,1	1,52	3,40	4,48
Julio	644,86	2.085,00	2.700,00	59.493,2	1,08	3,50	4,54
Agosto	581,29	2.060,00	2.700,00	61.528,6	0,94	3,35	4,39
Setiembre	581,09	2.045,00	2.700,00	64.324,1	0,90	3,18	4,20
Octubre	576,98	2.271,50	3.000,00	69.222,2	0,83	3,28	4,33
Noviembre	575,48	2.277,16	3.000,00	72.460,1	0,79	3,14	4,14
Diciembre	540,04	2.362,17	3.133,27	75.223,2	0,72	3,14	4,16
Promedio Anual	695,95	1.926,05	2.589,39	58.330,9	1,26	3,32	4,47

*En \$ Ley 18.188.(1)Precio nivel traslado provincia de Mendoza.(2)Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado:operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1178. Indice costo de vida:INDEC.

VARIACIONES DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.981

BLANCO

MESES	PRECIOS POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	556,00	2.482,50	3.255,50	78.909,6	0,70	3,15	4,13
Febrero	564,00	2.482,50	3.266,50	82.206,1	0,69	3,02	3,97
Marzo	608,00	2.482,50	3.283,00	87.132,6	0,70	2,85	3,77
Abril	542,00	2.511,12	3.391,50	93.998,9	0,58	2,67	3,61
Mayo	587,00	2.756,50	3.500,00	101.085,6	0,58	2,73	3,46
Junio	666,00	2.966,50	4.000,00	110.557,1	0,60	2,68	3,62
Julio	741,00	3.274,00	4.250,00	121.887,7	0,61	2,69	3,49
Agosto	736,00	3.430,50	4.500,00	131.545,4	0,56	2,61	3,42
Setiembre	780,00	3.430,50	4.500,00	140.937,2	0,51	2,43	3,19
Octubre	778,00	3.430,50	4.500,00	149.142,6	0,52	2,30	3,02
Noviembre	700,00	3.430,50	4.500,00	159.898,4	0,44	2,14	2,81
Diciembre	682,00	3.865,50	5.211,50	173.972,1	0,39	2,22	3,00
Promedio Anual	661,67	3.045,26	4.013,17	119.272,7	0,57	2,62	3,46

*En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.981

TINTO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 =100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	514,00	2.482,50	3.255,50	78.909,6	0,65	3,15	4,13
Febrero	524,00	2.482,50	3.266,50	82.206,1	0,64	3,02	3,97
Marzo	558,00	2.482,50	3.283,00	87.132,6	0,64	2,85	3,77
Abril	522,00	2.511,12	3.391,50	93.998,9	0,56	2,67	3,61
Mayo	534,00	2.756,50	3.500,00	101.085,6	0,53	2,73	3,46
Junio	632,00	2.930,50	4.000,00	110.557,1	0,57	2,65	3,62
Julio	754,00	3.198,50	4.250,00	121.887,7	0,62	2,62	3,49
Agosto	715,00	3.352,50	4.500,00	131.545,4	0,54	2,55	3,42
Setiembre	755,00	3.352,50	4.500,00	140.937,2	0,54	2,38	3,19
Octubre	695,00	3.352,50	4.500,00	149.142,6	0,47	2,25	3,02
Noviembre	623,00	3.352,50	4.500,00	159.898,4	0,39	2,10	2,81
Diciembre	592,00	3.817,88	5.211,50	173.972,1	0,34	2,19	3,00
Promedio Anual	618,17	3.006,00	4.013,17	119.272,7	0,54	2,60	3,46

*En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura . Form 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.981

ROSADO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	507,00	2.401,67	3.255,50	78.909,6	0,64	3,04	4,13
Febrero	553,00	2.401,67	3.266,50	82.206,61	0,67	2,92	3,97
Marzo	559,00	2.401,66	3.283,00	87.132,6	0,64	2,76	3,77
Abril	527,00	2.439,83	3.391,50	93.998,9	0,56	2,60	3,61
Mayo	547,00	2.668,00	3.500,00	101.085,6	0,54	2,64	3,46
Junio	633,00	2.880,34	4.000,00	110.557,1	0,57	2,60	3,62
Julio	689,00	3.154,50	4.250,00	121.887,7	0,57	2,59	3,49
Agosto	711,00	3.302,34	4.315,84	131.545,4	0,54	2,51	3,28
Setiembre	730,00	3.369,01	4.500,00	140.937,2	0,52	2,39	3,19
Octubre	678,00	3.302,34	4.500,00	149.142,6	0,45	2,21	3,02
Noviembre	677,00	3.209,00	4.500,00	159.898,4	0,42	2,01	2,81
Diciembre	605,00	3.609,34	5.211,50	173.972,1	0,35	2,07	3,00
Promedio Anual	618,00	2.928,31	3.997,82	119.272,7	0,54	2,53	3,45

*En \$ Ley 18.188.(1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.982

BLANCO

MESES	PRECIO POR LITRO *			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	661,00	4.157,12	5.750,00	194.719,7	0,34	2,13	2,95
Febrero	872,00	4.459,38	6.000,00	204.999,8	0,43	2,17	2,93
Marzo	1.102,00	5.452,88	7.250,00	214.681,5	0,51	2,54	3,38
Abril	1.346,00	6.061,25	8.000,00	223.670,3	0,60	2,71	3,58
Mayo	1.420,00	5.736,25	6.999,00	230.515,9	0,62	2,49	3,04
Junio	1.331,00	5.251,50	7.625,00	248.713,9	0,54	2,11	3,07
Julio	1.131,00	5.236,25	7.500,00	289.151,3	0,39	1,81	2,59
Agosto	1.256,00	5.723,75	8.250,00	331.560,8	0,38	1,73	2,49
Setiembre	1.614,00	6.405,50	8.700,00	388.223,8	0,42	1,65	2,24
Octubre	1.856,00	6.934,00	9.937,00	437.476,4	0,42	1,58	2,27
Noviembre	2.401,00	7.824,75	15.333,00	487.112,9	0,49	1,61	3,15
Diciembre	3.319,00	11.825,00	15.562,00	538.852,2	0,62	2,19	2,89
Promedio							
Anual	1.525,75	6.255,63	8.908,83	315.806,5	0,48	2,06	2,88

* En \$ Ley 18.188. (1)Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2)Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor. Instituto Nacional de Vitivinicultura, Form. 1178. Indice costo de vida: INDEC,

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.982

TINTO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	636,00	4.157,12	5.750,00	194.719,7	0,33	2,13	2,95
Febrero	765,00	4.459,38	6.000,00	204.999,8	0,37	2,18	2,93
Marzo	848,00	5.202,88	7.000,00	214.681,5	0,40	2,42	3,26
Abril	972,00	5.561,25	7.500,00	223.670,3	0,43	2,49	3,35
Mayo	1.089,00	5.261,25	6.888,00	230.515,9	0,47	2,28	2,99
Junio	1.004,00	4.914,00	7.250,00	248.713,9	0,40	1,98	2,91
Julio	1.001,00	4.900,25	6.900,00	289.151,3	0,35	1,69	2,35
Agosto	962,00	5.387,75	7.750,00	331.560,8	0,29	1,62	2,34
Setiembre	1.215,00	6.069,50	8.375,00	388.223,8	0,31	1,56	2,16
Octubre	1.477,00	6.704,50	9.723,00	437.476,4	0,34	1,53	2,22
Noviembre	1.899,00	7.568,00	11.062,00	487.112,9	0,39	1,55	2,27
Diciembre	2.432,00	11.174,67	14.875,00	538.852,2	0,45	2,07	2,76
Promedio Anual	1.191,66	5,946,71	8.256,08	315.806,5	0,38	1,96	2,71

* En \$ Ley 18.188. (1): Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2): Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.982

ROSADO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	601,00	3.884,00	5.750,00	194.719,7	0,31	1,99	2,95
Febrero	756,00	4.314,17	6.000,00	204.999,8	0,37	2,10	2,93
Marzo	841,00	5.008,84	7.000,00	214.681,5	0,39	2,33	3,26
Abril	1.064,00	5.415,00	7.500,00	223.670,3	0,48	2,42	3,35
Mayo	1.073,00	5.015,00	6.888,00	230.515,9	0,47	2,18	2,99
Junio	855,00	4.795,00	7.250,00	248.713,9	0,34	1,93	2,91
Julio	953,00	4.795,00	6.900,00	289.151,3	0,33	1,66	2,39
Agosto	964,00	7.420,00	7.750,00	331.560,8	0,29	2,24	2,34
Setiembre	1.163,00	6.258,50	8.375,00	388.223,8	0,34	1,85	2,48
Octubre	1.238,00	6.823,00	9.723,00	437.476,4	0,28	1,56	2,22
Noviembre	1.589,00	8.310,00	11.062,00	487.112,9	0,33	1,71	2,27
Diciembre	2.081,00	10.387,50	14.875,00	538.852,2	0,39	1,93	2,76
Promedio							
Anual	1.098,16	6.035,50	8.256,08	315.806,5	0,36	1,99	2,74

* En \$ Ley 18.188. (1)Precio nivel traslado provincia de Mnedoza. (2)Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION

Año 1983

BLANCO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal. Base 1974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	4.279,00	14.628,00	19.500,00	625.001,0	0,68	2,34	3,12
Febrero	4.669,00	15.744,00	21.635,00	706.376,1	0,66	2,23	3,06
Marzo	5.679,00	17.182,00	22.888,00	785.958,7	0,72	2,19	2,91
Abril	6.407,00	17.182,00	23.500,00	866.668,4	0,74	1,98	2,71
Mayo	6.326,00	19.484,00	28.137,00	945.231,8	0,67	2,06	2,98
Junio	0,88	2,39	3,30	1.094.802,3	0,80	2,18	3,01
Julio	0,90	3,60	4,73	1.231.139,6	0,73	2,92	3,84
Agosto	1,11	4,66	6,38	1.443.435,3	0,77	3,23	4,42
Setiembre	1,31	4,86	7,25	1.751.871,1	0,75	2,77	4,14
Octubre	1,42	5,53	7,33	2.049.213,4	0,69	2,70	3,58
Noviembre	1,82	6,31	9,25	2.443.365,7	0,74	2,58	3,79
Diciembre	1,97	6,56	8,99	2.875.869,3	0,69	2,28	3,13
Promedio Anual	1,01	3,53	4,90	1.401.577,7	0,72	2,45	3,39

* Hasta mayo \$ Ley 18.188, desde junio \$a (pesos argentinos). (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor, Instituto Nacional de Vitivinicultura, Form. 1178.

Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.983

TINTO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida, Precio al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	3.425,00	13.928,00	18.750,00	625.001,0	0,55	2,23	3,00
Febrero	3.985,00	14.906,00	20.635,00	706.376,1	0,56	2,11	2,92
Marzo	4.254,00	16.149,00	21.975,00	785.958,7	0,54	2,05	2,80
Abril	5.409,00	16.149,00	22.750,00	866.668,4	0,62	1,86	2,62
Mayo	4.190,00	14.787,00	26.708,00	945.231,8	0,44	1,56	2,83
Junio	0,68	2,25	3,15	1.094.802,3	0,62	2,05	2,88
Julio	0,72	3,43	4,54	1.231.139,6	0,58	2,79	3,69
Agosto	0,82	4,40	5,98	1.443.435,3	0,57	3,05	4,14
Setiembre	0,88	4,57	6,75	1.751.871,1	0,50	2,61	3,85
Octubre	0,97	5,21	6,88	2.049.213,4	0,47	2,54	3,36
Noviembre	1,20	5,94	8,75	2.443.365,7	0,49	2,43	3,58
Diciembre	1,32	6,17	8,49	2.875.869,3	0,46	2,14	2,95
Promedio							
Anual	0,73	3,30	4,63	1.401.577,7	0,53	2,28	3,22

*Hasta mayo \$ Ley 18.188, desde junio \$a (pesos argentinos). (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor. Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.983

ROSAJO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	2.070,00	13.817,00	19.000,00	625.001,0	0,33	2,21	3,04
Febrero	2.879,00	15.078,00	21.222,00	706.376,1	0,41	2,13	3,00
Marzo	3.162,00	16.457,00	22.777,00	785.958,7	0,40	2,09	2,90
Abril	4.068,00	16.457,00	23.000,00	866.668,4	0,47	1,90	2,65
Mayo	3.331,00	18.694,00	27.111,00	945.231,8	0,35	1,98	2,87
Junio	0,58	2,30	3,20	1.094.802,3	0,53	2,10	2,92
Julio	0,59	3,33	4,60	1.231.139,6	0,48	2,70	3,74
Agosto	0,74	4,49	6,20	1.443.435,3	0,51	3,11	4,30
Setiembre	0,84	4,49	7,00	1.751.871,1	0,48	2,56	4,00
Octubre	0,91	5,11	7,00	2.049.213,4	0,44	2,49	3,42
Noviembre	1,04	5,87	9,00	2.443.365,7	0,43	2,40	3,68
Diciembre	1,22	5,87	8,66	2.875.869,3	0,42	2,04	3,01
Promedio							
Anual	0,62	3,29	4,75	1.401.577,7	0,44	2,30	3,29

*Hasta mayo \$ Ley 18.188, desde junio \$a (pesos argentinos). (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor. Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.984

BLANCO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precio al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	2,37	7,50	9,49	3.235.680,5	0,73	2,32	2,93
Febrero	3,15	7,72	10,33	3.785.497,0	0,83	2,04	2,73
Marzo	4,23	9,11	14,50	4.552.364,8	0,93	2,00	3,19
Abril	6,14	10,52	14,50	5.394.433,1	1,14	1,95	2,69
Mayo	7,68	15,46	20,33	6.315.757,0	1,22	2,45	3,22
Junio	8,36	17,86	23,00	7.447.019,0	1,12	2,40	3,09
Julio	9,93	20,00	25,70	8.808.526,6	1,13	2,27	2,92
Agosto	11,19	25,72	33,00	10.821.008,4	1,03	2,38	3,05
Setiembre	12,60	29,85	38,33	13.801.919,7	0,91	2,16	2,78
Octubre	13,78	34,02	43,80	16.468.827,9	0,84	2,07	2,66
Noviembre	13,99	42,60	55,00	18.934.866,9	0,74	2,25	2,90
Diciembre	16,10	62,57	82,00	22.660.905,5	0,71	2,76	3,62
Promedio							
Anual	9,13	23,58	30,83	10.185.567,2	0,94	2,25	2,98

*En \$a (pesos argentinos). (1) Precio nivel traslado, provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

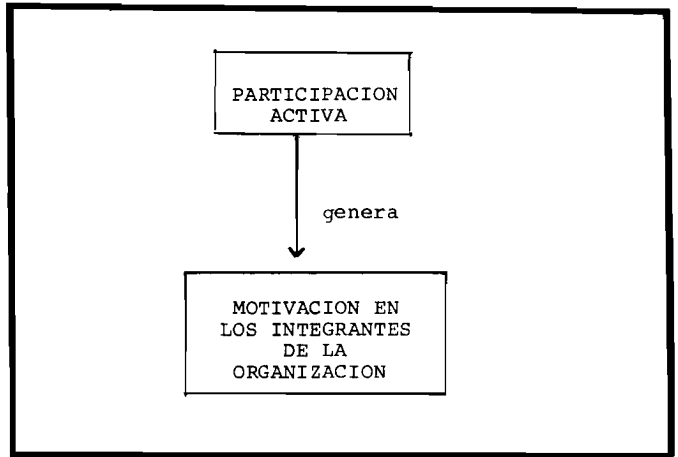
FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form 1178. Indice costo de vida: INDEC.

10) En toda Organización la Participación Activa genera motivación en sus integrantes;

Cuadro 7.87

PARTICIPACION ACTIVA Y MOTIVACION

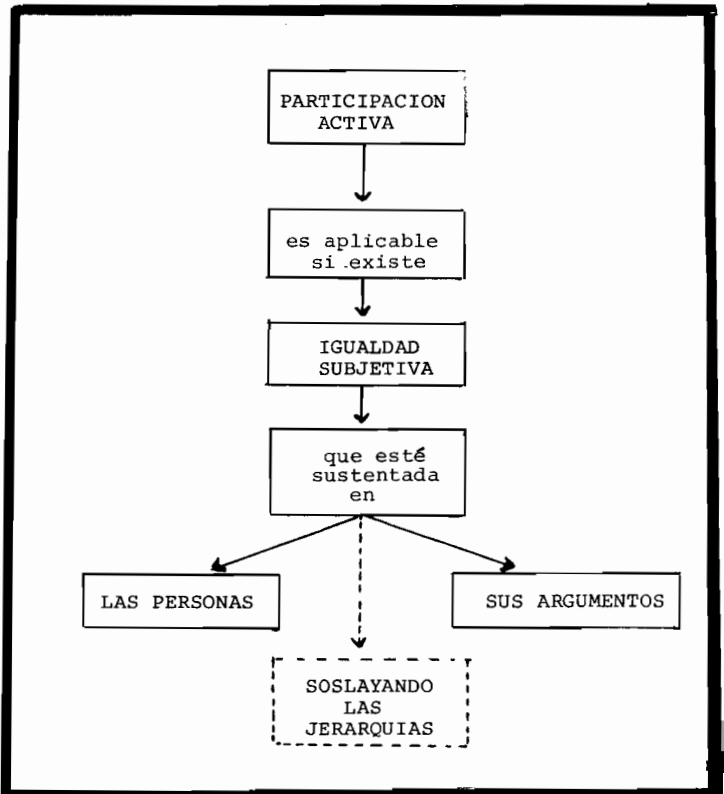


- 11) La Participacion Activa es aplicable solo si existe una Igualdad Subjetiva donde // prevalecen las personas y sus argumentos por sobre sus jerarquías;

Cuadro 7.88

RELACION ENTRE PARTICIPACION ACTIVA

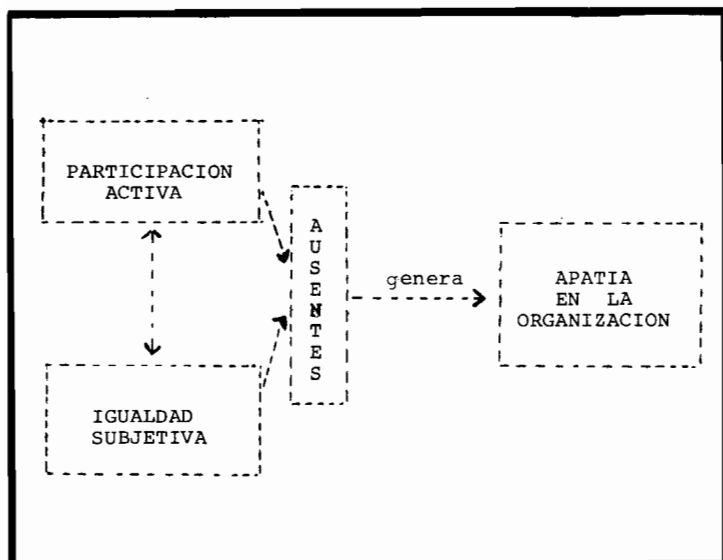
E IGUALDAD SUBJETIVA



12) La ausencia de Participación Activa y de Igualdad Subjetiva provoca apatía en la Organización;

Cuadro 7.89

AUSENCIA DE
PARTICIPACION ACTIVA
E IGUALDAD SUBJETIVA
SU CONSECUENCIA

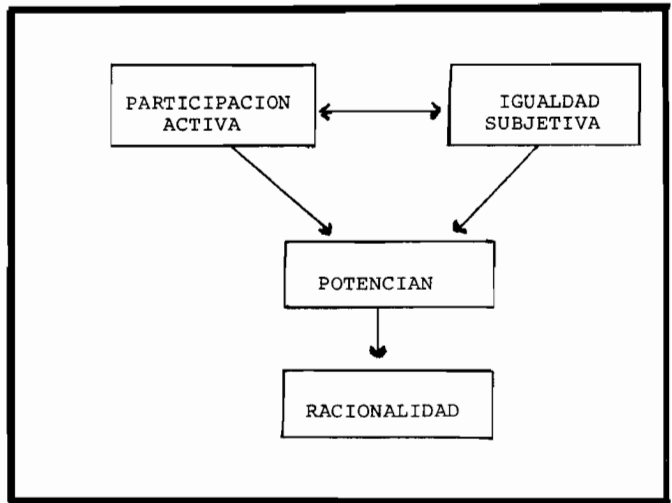


13) La Racionalidad se potencia en un ambiente donde coexisten la Participación Activa y la Igualdad Subjetiva;

Cuadro 7.90

COEXISTENCIA DE
PARTICIPACION ACTIVA
E IGUALDAD SUBJETIVA

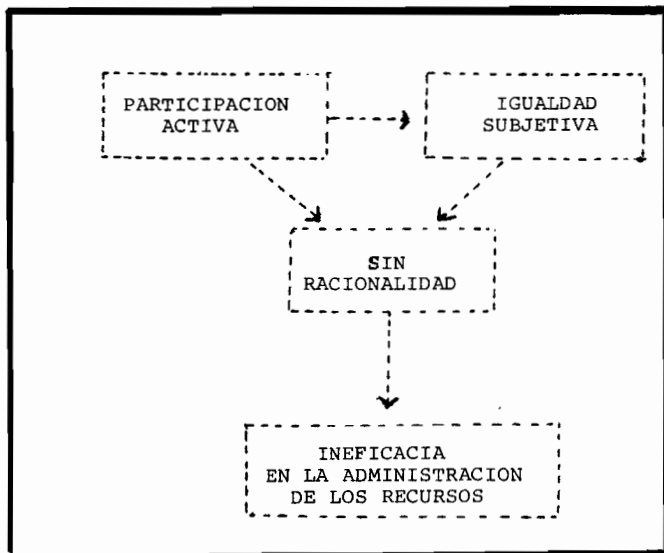
SU CONSECUENCIA



14) Aún en un ambiente como el descrito pre-
cedentemente la falta de Racionalidad //
produce ineficacia en la administración
de los recursos;

Cuadro 7.91

RACIONALIDAD AUSENTE: SU CONSECUENCIA

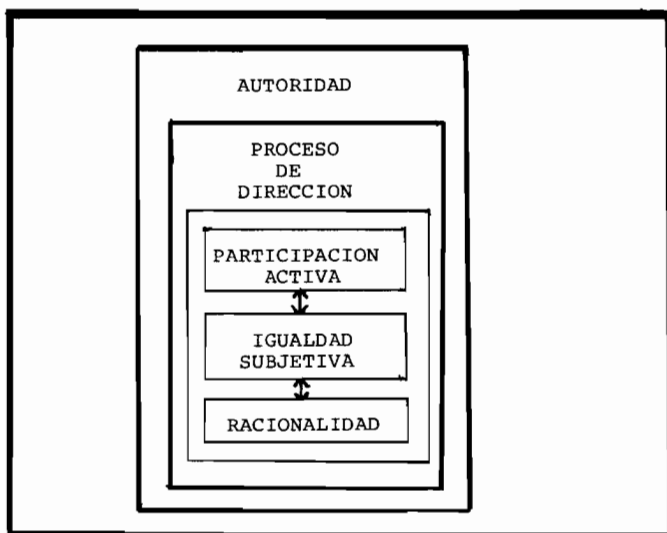


- 15) La Participación Activa, la Igualdad Subjetiva y la Racionalidad son indispensables en todo Proceso de Dirección eficiente que a su vez se / sustente en una Autoridad Consolidada;

Cuadro 7.92

AUTORIDAD,
PROCESO DE DIRECCION,
PARTICIPACION ACTIVA,
IGUALDAD SUBJETIVA,
RACIONALIDAD

-CADENA DE RELACIONES-

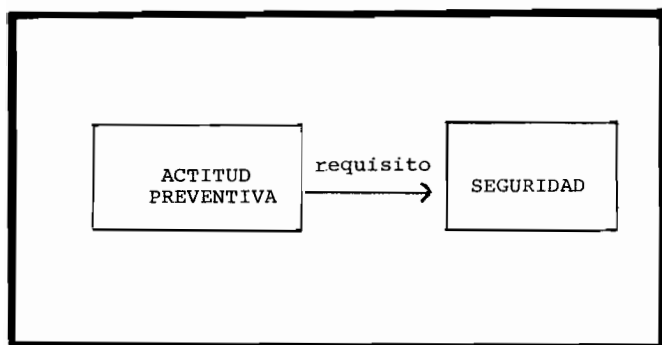


- 16) Para que prime la Seguridad en una Organización será menester adoptar una actitud preventiva que permita estimar anticipadamente a la realidad;

Cuadro 7.93

SEGURIDAD

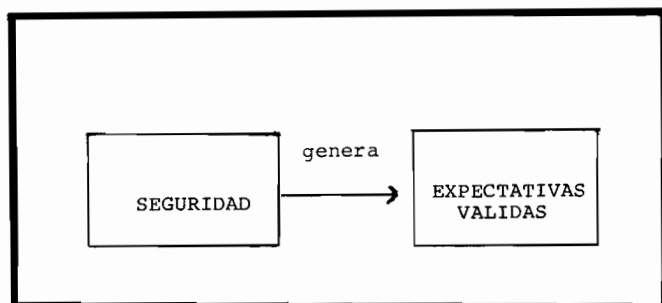
REQUISITO PREVIO



- 17) Con Seguridad es posible elaborar expectativas válidas porque ella permite acortar la incertidumbre;

Cuadro 7.94

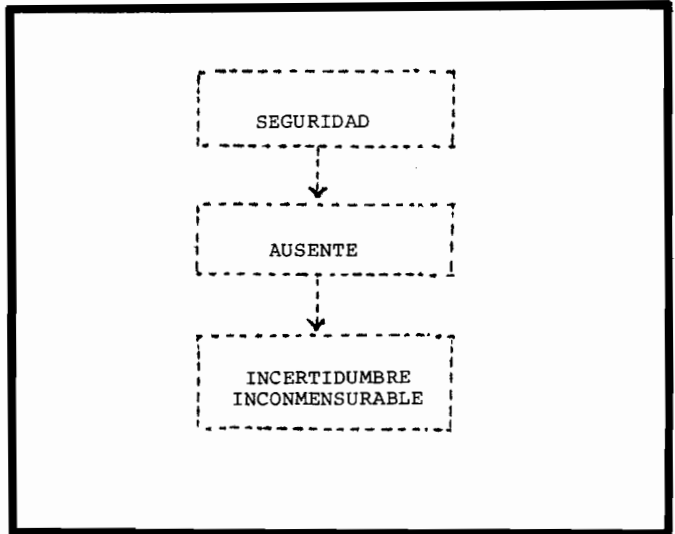
SEGURIDAD Y EXPECTATIVAS VALIDAS



18) Ante la ausencia de Seguridad la incertidumbre adquiere grados incommensurables;

Cuadro 7.95

AUSENCIA DE SEGURIDAD E INCERTIDUMBRE

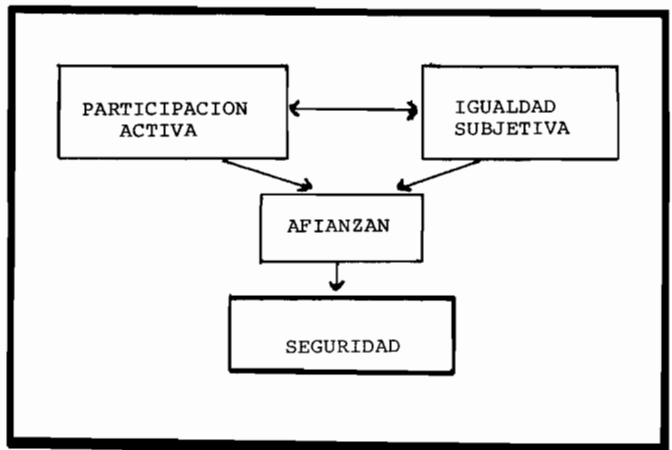


- 19) Sin ser un valor absoluto, la Seguridad se afianza cuanto mayor sea el ejercicio de la Participación Activa y de la Igualdad Subjetiva;

Cuadro 7.96

SEGURIDAD

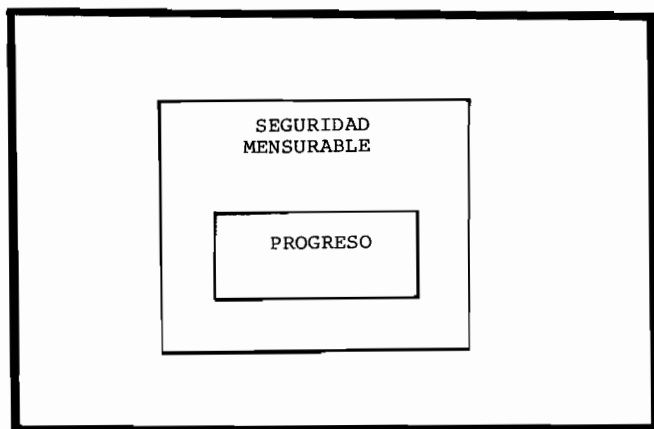
CAUSALES DE SU AFIANZAMIENTO



20) Hay Progreso cuando existe Seguridad en un grado mensurable;

Cuadro 7.97

CORRESPONDENCIA ENTRE
PROGRESO Y SEGURIDAD

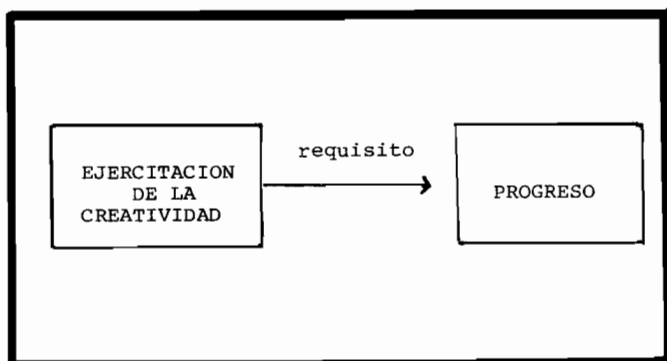


21) El Progreso en toda Organización requiere de una permanente ejercitación de la creatividad;

Cuadro 7.98

PROGRESO

REQUISITO PREVIO

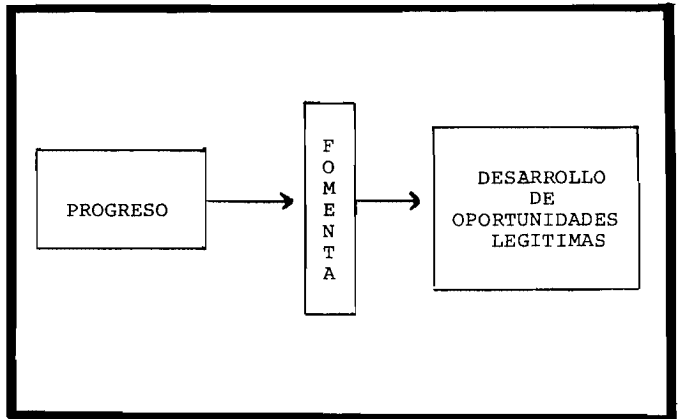


- 22) Una Organización dotada de Progreso fo
menta el desarrollo de oportunidades /
legítimas;

Cuadro 7.99

PROGRESO Y DESARROLLO

DE OPORTUNIDADES LEGITIMAS



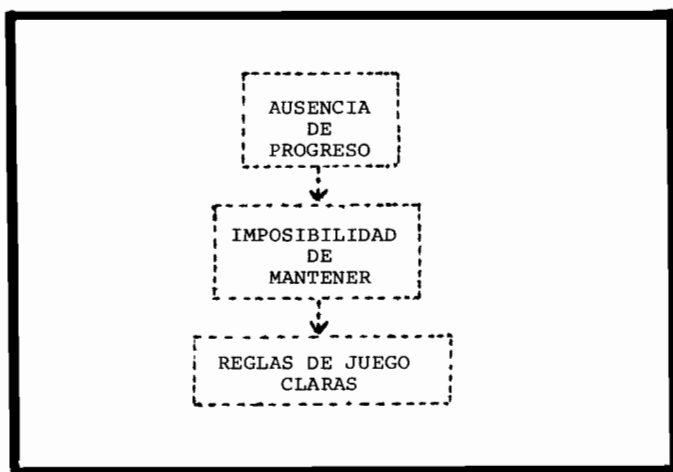
23) La falta de Progreso destruye la posibilidad de mantener reglas de juego claras como antítesis de lo precedentemente expuesto;

Cuadro 7.100

AUSENCIA DE PROGRESO

Y

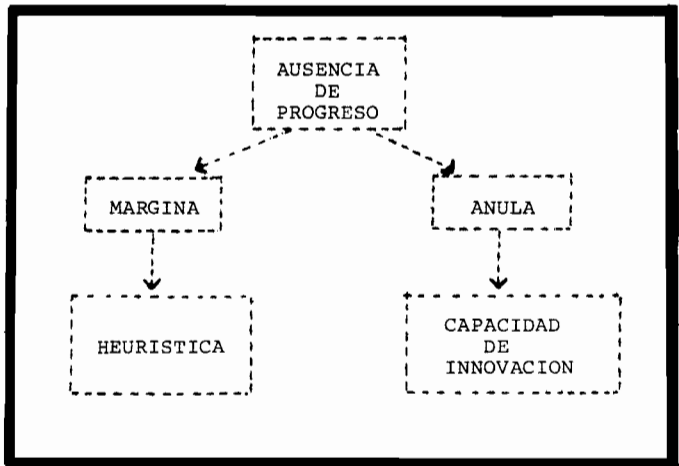
REGLAS DE JUEGO CLARAS



- 24) La ausencia de Progreso también margina la heurística por desinterés en el futuro y anula la capacidad de innovación;

Cuadro 7.101

AUSENCIA DE PROGRESO
Y SU CONSECUENCIA
SOBRE LA HEURISTICA
Y LA CAPACIDAD DE INNOVACION

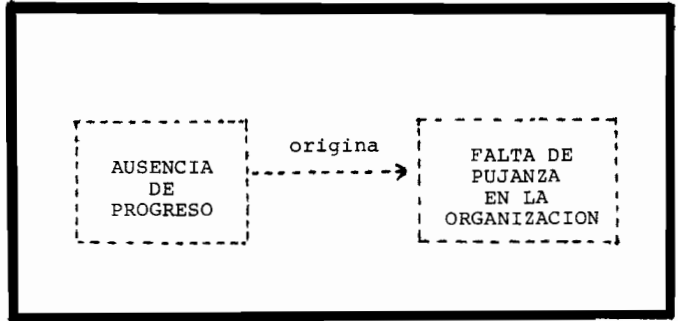


25) Puede afirmarse que una Organización sin Progreso pierde 'valentfa' es decir, carece de pujanza;

Cuadro 7.102

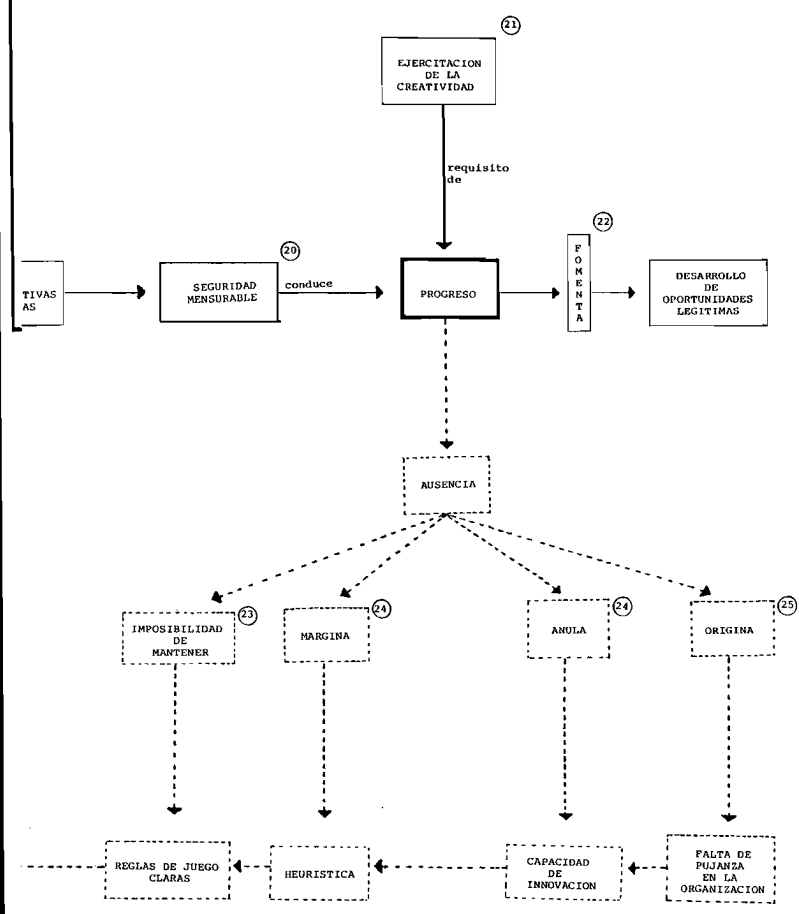
AUSENCIA DE PROGRESO

Y PUJANZA DE LA ORGANIZACION



Con el objeto de alcanzar una mejor interpretación de las hipótesis arriba planteadas se estima que / resultará atrayente observarlas bajo una óptica // global.

A tal efecto, en el Cuadro que sigue se muestra una visión general de las distintas hipótesis, sus relaciones y consecuencias tanto positivas como negativas indicándose asimismo el número arábigo que las individualiza.



secuencias

Ahora bien, al cotejarse las Variables Contextuales y las de Rendimiento entre una y otra empresa analizada, conforme se hiciera en el Capítulo anterior, se infiere una nítida incompatibilidad en los valores alcanzados.

En el caso de la E.P.N.I. dichos valores acusan en general signos positivos o estabilizados los cuales denotan la oposición apuntada en relación a los correspondientes a la E.P.I.

Esto permite suponer en la E.P.N.I. la existencia de las citadas Variables de Gestión, las cuales seguramente son consideradas con buen criterio como herramientas administrativas indispensables para su desarrollo y evolución.

7.4. Resumen

Lo expresado en este Capítulo autoriza a inferir que la inobservancia de las Variables de Gestión genera en la E.P.I. una sensación de "anomia" es decir, desorientación en la Empresa y percepción de un alto grado de desaliento en los individuos que la integran.

Tal circunstancia constituye el origen de una situación anárquica que no sólo impide a la E.P.I. su afianzamiento y ulterior proyección, sino que además, compromete su equilibrio patrimonial actual.

En síntesis, sin una Autoridad (variable de gestión 7.2.1.) claramente establecida y sin la plena aplicación del Proceso de Dirección (variable de gestión 7.2.2.) con todas las funciones

que involucra. se hace evidente la imposibilidad de concreción de las restantes variables como así también resultan obvias las consecuencias negativas que tal circunstancia acarrea.

En relación con la E.P.N.I. en cambio, la interpretación efectuada en el Capítulo 5. de aquellos valores obtenidos mediante la aplicación de las Variables de Rendimiento, admite la existencia de argumentos diametralmente opuestos a los vertidos para la E.P.I.

Por último, es dable insistir sobre lo expuesto a lo largo del presente capítulo, lo cual conduce a una serie de hipótesis tales como las sentencias y cuadros graficados en el punto 7.3. / anterior.

CAPITULO 8. CONCLUSION

8.1. Comentarios previos

De lo expuesto en los anteriores Capítulos resulta viable la elaboración de una Sinopsis que reúna aquellos conceptos de los cuales pudo comprobarse su validez.

Asimismo, corresponde aquí mensurar el grado de cumplimiento de los objetivos trazados al inicio (Capítulo 1. punto 1.2.) mediante una revisión completa de las diferentes partes del trabajo.

Por lo tanto, a continuación se muestran las Conclusiones alcanzadas y posteriormente, una Observación Final que, si bien es de carácter genérico debido a los conceptos que incluye, la misma está destinada a enriquecer todo proceso de reordenamiento administrativo como lo es el tema central de la presente Tesis.

8.2. Conclusiones

Antes de su exposición cabe advertir que tales Conclusiones no son generalizables debido al diseño de la investigación desarrollada que es, como oportunamente se mencionara, del tipo Explicativa, donde han sido individualizadas claramente las Unidades de Análisis sometidas a estudio.

Ello significa que dichas Conclusiones se re fieren exclusivamente a los casos representa tivos deliberadamente seleccionados. Al res pecto, resulta conveniente remitirse al punto 1.5.5. del primer Capítulo introductorio.

Efectuada la advertencia, seguidamente se ex ponen las Conclusiones alcanzadas conforme al método de revisión citado en el punto precedente.

Dichas Conclusiones son:

a) la Vitivinicultura Argentina reviste una importancia socio-económica destacable en el mercado interno a pesar de su crisis, detec tandose además, una potencial capacidad ex portadora debido a las condiciones cuanti tativas y cualitativas de su materia pri ma;

-Capítulo 2.: punto 2.2.3.-

b) la relación dada entre la E.P.I. y el Estado Interventor generó consecuencias omi nosas para la estructura organizacional de aquélla;

-Capítulo 4.: puntos 4.2.2.10 y 4.3.-

-Capítulo 6.: puntos 6.2. y 6.3.-

c) la medición de los resultados obtenidos por la E.P.N.I. ejercida a través de las Varia bles de Rendimiento confirma -por lo opus to- la Conclusión vertida en el punto anterior;

-Capítulo 5.: puntos 5.2. y 5.3.- y se reitera el

-Capítulo 6.: punto 6.2.-

- d) las Conclusiones expresadas en b) y c) conducen hacia un replanteo del vínculo Empresa Intervenida-Estado Interventor.

El mejoramiento que tal relación exige podría concretarse mediante la aplicación de un modelo sustentado en la combinación entre las Variables de Gestión -explicitadas en el Capítulo 7. punto 7.2.- y una serie de recomendaciones propuestas -que se citan más adelante, en el Post scriptum-;

- e) cabe una última Conclusión que, formulada de manera metafórica, resulta ser suficientemente ilustrativa:
- 1.- Se está en presencia de una casa deteriorada (sería la Empresa Intervenida).
 - 2.- Además, se cuenta con herramientas técnicas (las Variables de Rendimiento) que miden el grado de deterioro y diagnostican acerca de su gravedad.
 - 3.- Obviamente el daño en la casa existe y se manifiesta a través de la humedad que la envuelve, siendo ésta inmanejable como lo sería v.gr., un siniestro. (en este caso serían las Variables Contextuales).
 - 4.- No obstante, existen ciertas condiciones favorables que alientan la posibilidad de erradicar el problema, como ser: el nivel de calidad de la construcción, la luminosidad y amplitud, entre otras (estarían dadas en las Variables de Gestión).

- 5.- También el Tiempo juega un rol insustituible (Variable Interviniente), quien con su mero transcurso puede consolidar y aún mejorar el estado de un bien, como v.gr., con un vino fino añejo, o de lo contrario empeorarlo como por ejemplo, con la carne.
- 6.- Precisamente, es con el aprovechamiento ordenado de aquellas condiciones favorables (o sea, las Variables de Gestión), que se procura lograr la solución del problema mediante la aplicación de un conjunto de materiales astringentes (las Recomendaciones propuestas) destinados a eliminar la indeseada humedad que afecta a la casa.

8.3. Observación Final

Corresponde una última reflexión que apele fundamentalmente al sentido común como condición indispensable de toda acción humana.

Por consiguiente, de todo lo expuesto se infiere que, para la consolidación de cualquier proceso de reordenamiento administrativo se hace necesaria la existencia de tres conceptos fundamentales, a saber: Respeto, Criterio y Disciplina.

El sentido común⁽¹⁾ requiere que tales conceptos estén inmersos en la actitud de los participantes -interventores e intervenidos en este caso- a efectos de enriquecer el Proceso de Intervención como herramienta susceptible de ///

(1) VERNEAUX, Roger: "Filosofía del hombre", Barcelona, Editorial Herder, 1979, pág. 65.

aplicación por parte del Estado.

La idea rectora de Respeto es la que garantizará la comunicación con el "otro" y la máxima atención y dedicación por sus necesidades. O sea que, la relación entre intérprete e interpretante debe constituirse en un auténtico diálogo entre las partes.

El Criterio a su vez, hará que impere el discernimiento objetivo en desmedro de los apasionamientos estériles. Con él en la toma de decisiones predominarán el intelecto y lo cognoscitivo por sobre las emotividades irracionales.

Y finalmente, la Disciplina será la encargada de preservar la armonía indispensable para una sana convivencia.

Sin dichas virtudes afloran los apetitos concupiscibles⁽²⁾ y los intereses individuales prevalecen sobre los grandes objetivos de nivel general.

Entonces resulta obvio concluir que, la inexistencia de estos tres conceptos conduciría ineludiblemente al fracaso de toda gestión del Estado destinada a regular circunstancias conflictivas que merezcan su intervención.

(2) VERNEAUX, Roger: "Filosofía del hombre", Barcelona, Editorial Perder, 1979, pág. 78.

POST SCRIPTUM

1. Comentarios previos

Es preciso referirse otra vez a la intención ma
nifiesta en el Capítulo 1. en ocasión de esbozar
se los móviles que impulsaban al presente traba-
jo.

Allí, en el punto 1.2. item d) se expresaba la
necesidad de elaborar una propuesta que mejora-
se la relación Empresa Intervenida-Estado Inter
ventor.

Justamente esa es la finalidad perseguida en es
te apartado y para ello será necesario partir de
las dos afirmaciones que siguen:

- 1) que el Proceso de Intervención Estatal en el
caso estudiado es ineficiente, lo cual se ad
vierte con la simple lectura de las Variab
les de Rendimiento aplicadas a ambas empresas;
- 2) que la inexistencia de las Variables de Gestión
en la E.P.I., según se observa en los puntos
pertinentes, contribuye a debilitar su estruc
tura organizacional, haciéndola permeable a
las influencias negativas externas provenien
tes tanto del contexto como del mismo Estado
Interventor.

Entonces, seguidamente se exponen las proposicio
nes aludidas, el modelo que las incluye, y el
cuadro sinóptico respectivo.

2. Proyección y Propuestas

El objetivo planteado consiste en ligar las Variables de Gestión con las propuestas que se enuncian más adelante.

En este caso es provechoso reclasificar las citadas variables en los tres grupos que a continuación se describen:

Variables de Gestión:

- * Básicas : - Autoridad
- Proceso de Dirección

- * Operativas: - Participación Activa
- Igualdad Subjetiva
- Racionalidad

- * Finales : - Seguridad
- Progreso

Además, corresponde redefinir los objetivos de cada grupo sin omitir sus características propias de Variables Independientes. Al respecto se tiene:

a) Variables de Gestión - Básicas

Se constituyen en esenciales para la construcción del andamiaje teórico-práctico destinado a mejorar el Proceso de Intervención Estatal. Aquí se aúnan conceptos tales como Conducción y Continuidad Empresaria.

b) Variables de Gestión - Operativas

Estas hacen hincapié en el método de trabajo. Tratan del cómo deben llevarse a cabo los diversos pasos.

La operatividad con que se encuentran imbuidas hace requerible en los participantes de profundos conocimientos técnicos, así como también del Objeto Social y del Mercado.

c) Variables de Gestión - Finales

Estas equivalen ser las metas pasibles de al cance. Son los puntos de referencia a los que se debe llegar y mantener.

Una mentalidad previsoras y coherente sumada al estímulo de la capacidad creadora, son con diciones indispensables para el logro de estas variables.

Es de notar que la reclasificación precedente, si bien tiende a un ordenamiento de dichas variables quedando alineadas en una secuencia lógica de tres etapas -Básicas, Operativas y Finales-, ello no implica afectar sus respectivos grados de independencia.

Vale decir, las Variables de Gestión continúan siendo Variables Independientes con el agregado de que, dispuestas de acuerdo al modelo aludido, están en condiciones de lograr un empleo mayormente efectivo de sus atributos.

3. Exposición de las propuestas

También surge la necesidad de elaborar ciertas proposiciones con el objeto de mejorar el Proceso de Intervención Estatal ejercido en empresas con características similares a las aquí descritas.

Para tal fin, las propuestas se enuncian en función de las Variables de Gestión citadas, y éstas a su vez, se clasifican en los tres grupos antes mencionados, a efectos de enriquecer la interpretación de dichas proposiciones.

Por consiguiente, las propuestas de mejora del Proceso de Intervención Estatal son:

- 1) Que se revalorice la noción de Autoridad, en reemplazo del concepto de Poder.
- 2) Que dicha Autoridad cubra las características funcionales y personales inherentes a ella y que las mismas, como mínimo, estén sustentadas respectivamente en cualidades técnicas y carismáticas.
- 3) Que se dispense continuidad al Proceso de Dirección de la Intervención Estatal y que la misma involucre tanto a las políticas direccionales como a las personas que deban llevarlas a cabo.
- 4) Que el Proceso de Dirección de la Intervención Estatal implique una gestión destinada a producir e incrementar resultados positivos y no sólo a administrarlos.
- 5) Para el logro de la proposición precedente será menester redefinir el rol del Estado en estas circunstancias. Ello seguramente conducirá hacia un exhaustivo análisis de la Jurisprudencia vigente, en especial acerca de las figuras "Asignación de Recursos" y "Disponibilidad de Bienes de la Empresa".
- 6) Que se establezca taxativamente un régimen disciplinario de aplicación para estos casos, el cual contemple aspectos tales como:

- premios,
- sanciones,
- evaluaciones de gestión permanentes,

y que las mismas sirvan de antecedente curricular para aquellos que desempeñen cargos públicos ínsitos a todo Proceso de Intervención Estatal.

Los "premios" deberían contemplar gratificaciones escalonadas en relación con la labor desarrollada y con los resultados obtenidos.

Las "sanciones" tendrán en cuenta la responsabilidad del funcionario por su desempeño personal y además, debería afectar inclusive su propio patrimonio.

Las "evaluaciones de gestión permanentes" estarían destinadas a evitar que se susciten hechos extremos e irreversibles, a la vez que permitirían efectuar en forma oportuna la corrección de desvíos que corresponda.

En cuanto a los "antecedentes curriculares", con ellos se procuraría lograr la objetividad deseada en la selección de los funcionarios, eliminandose así los grados de parentesco o amistad como único elemento ponderador.

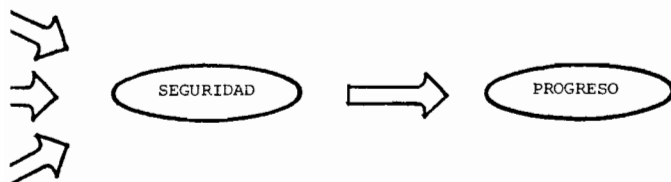
- 7) Debido a la operatividad que caracteriza a las Variables Participación Activa, Igualdad Subjetiva y Racionalidad, sus aplicaciones requerirían de quienes ejecuten intervenciones estatales, una dosis considerable de técnica administrativa y un conocimiento elevado tanto del Objeto Social de la Empresa intervenida, como del mercado donde aquélla se desenvuelve.

8) Para asegurar la existencia de las Variables de Gestión denominadas Seguridad y Progreso en la Organización, es necesario que todo Proceso de Intervención Estatal incluya por un lado, la capacidad de prevenir y por otro políticas coherentes sumadas al libre ejercicio de la heurística.

La actitud preventiva servirá para acotar la incertidumbre, mientras que la coherencia y y la creatividad se constituirán en las constantes generadoras de nuevas oportunidades.

Al respecto, el esquema del Cuadro n° P.S.78 muestra de manera sintética la relación entre las proposiciones enunciadas y las Variables de Gestión oportunamente descritas.

<ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de expectativas válidas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de oportunidades legítimas.
<p>FINALES</p>	



<ul style="list-style-type: none"> - Actitud preventiva que permita estimar anticipadamente la realidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Políticas coherentes. - Ejercitación permanente de la creatividad.
<ul style="list-style-type: none"> - Incertidumbre de grado <u>incon</u>mensurable. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ausencia de "reglas de juego" claras. - Marginación de la heurística por desinterés en el futuro. - Anulación de la capacidad <u>pa</u>ra innovar.

APENDICE

ANALISIS ESTADISTICO

MARCO JURIDICO

DATOS ILUSTRATIVOS

ANALISIS ESTADISTICO

INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA

Reseña histórica

La historia de la vitivinicultura argentina se remonta a la época de la colonización, ya que el cultivo de la vid estaba virtualmente identificado con las prácticas agrícolas del colono español. Los conquistadores llevaron al Cuzco (Perú) los primeros ejemplares de la *Vitis Vinífera* a mediados del siglo XVI. Desde allí la vid fue conducida a Chile en 1.551, luego introducida a la Argentina por vecinos de Santiago del Estero, seis años después. Desde esta provincia se propagó el cultivo de la vid hacia el centro, oeste y noroeste del país. Sin embargo investigaciones posteriores dan como probable su introducción por la Quebrada de Humahuaca, en el límite con la República de Bolivia.

Los sacerdotes católicos que vinieron a estas tierras como misioneros, implantaron viñedos en las cercanías de sus conventos con el fin de poder contar con el vino que indispensablemente requerían para celebrar la Santa Misa, contribuyendo así a su difusión en las zonas ecológicamente aptas para la *Vitis Vinífera*, que se fue luego extendiendo a amplias zonas.

No existen datos exactos sobre la fecha de implantación de los primeros viñedos en Mendoza y San Juan, aunque algunos historiadores opinan que se realizaron primero en la segunda, entre los años 1.569 y 1.589, si bien cuatro años antes de la fundación de Mendoza -ocurrida en 1.561- ya se había introducido la vid en el país.

Los comienzos de la producción vitivinícola

En resumen puede decirse que la *Vitis Vinífera* llegó a la República Argentina a mediados del siglo XVI, acompañando a los conquistadores españoles favorecida por óptimas condiciones climáticas y de suelo, manifestó un amplio y acelerado desarrollo principalmente en la región de las provincias andinas. Al comienzo se producía en volumen reducido, limitado a satisfacer las necesidades de las pequeñas comunidades de la colonia.

A pesar de las dificultades que se debieron afrontar: construcción de diques y sistemas de riego artificial, la competencia de productos provenientes del viejo mundo, pronto la producción superó la demanda de consumo en las zonas de origen y obligó por el aislamiento y las distancias con otros centros de población, a elaborar los mostos con renovadas técnicas y a preparar pasas con las variedades más adecuadas, para su envío a otros lugares.

La elaboración de vinos en aquella época, rudimentaria y primitiva, realizada en pequeña escala y en forma doméstica, era un procedimiento generalizado entre los mismos viñateros, quienes llegaron a obtener bebidas de excepcional calidad.

A principios del siglo XIX la República Argentina recibió el aporte de una gran corriente inmigratoria europea, la que dio un gran apoyo a esta industria pues trajo consigo nuevas técnicas de cultivo y otros cepajes que encontraron en nuestro país un habitat ideal para su desarrollo.

Fecundo progreso de la vitivinicultura argentina

Al producirse en 1.853 la unificación y pacificación del país, llegó para la vitivinicultura como para las demás actividades económicas, una etapa de fecundo progreso. Además la introducción en Mendoza por Miguel A. Pouget de los primeros cepajes franceses, que luego Don Justo Castro llevó a San Juan, imprimió a la actividad vitivinícola una definida orientación enológica que exige el empleo de técnicas elaborativas evolucionadas y que persiste hasta la actualidad.

La construcción del ferrocarril desde Buenos Aires a Mendoza y San Juan, en los años 1.878-1.885, permitió reemplazar las primitivas carretas que realizaban hasta entonces con inverosímiles obstáculos el transporte de los vinos y aguardientes, sufriendo ataques de los indios con las considerables pérdidas materiales y de vidas humanas. El ferrocarril hizo posible que los productos de la vid, especialmente el vino, llegaran en forma masiva y segura a los grandes centros de consumo del país, ubicados a más de 1.000 km de distancia de las zonas de producción.

Luego que la Nación estuvo organizada institucionalmente en forma definitiva, a fines del siglo, llegaron nuevas corrientes inmigratorias provenientes de países de tradición vitivinícola, Italia, España, Francia, las que encontraron en las regiones argentinas dedicadas a este cultivo, condiciones similares a las de sus tierras de origen.

Al encontrar el ambiente propicio para sus aptitudes y aspiraciones, firmemente arraigados a su nueva residencia, trajeron los cepajes que habían cultivado en sus pueblos nativos, junto con sus costumbres y tradicionales procedimientos. Estas nuevas variedades, Cabernet, Malbeck, Pinot, Samillón, Merlot, adquirieron rápida difusión, modificando fundamentalmente la composición del viñedo argentino, con la consiguiente transformación en los tipos y caracteres de sus vinos. De esta amalgama nació una vitivinicultura con características propias y ras-

gos definidos que refleja particularidades zonales y regionales dadas por la peculiar ecología.

Destacada ubicación alcanzada

Estas circunstancias señalan el nacimiento de una creciente industria que, dado su explosivo desarrollo, alcanzó rápidamente un lugar destacado como nueva fuente de recursos para la economía del país. Así surgieron los extensos viñedos y las bodegas cuyo prestigio e importancia son reconocidos en el mundo entero.

El continuo perfeccionamiento técnico de la industria vitivinícola la ha llevado a ser en la actualidad la tercera industria alimentaria del país. La producción anual de uvas ha llegado a superar los 36 millones de quintales métricos y posee una tendencia ascendente por el aporte de las implantaciones realizadas en los últimos años, como así también por el permanente mejoramiento de las técnicas culturales.

En una trayectoria estrechamente vinculada a la historia del país, Argentina llega en nuestros días a ocupar el cuarto lugar en el mundo entre los mayores productores de vinos.

A nivel de área cultivada, los viñedos argentinos representan aproximadamente el 3,4% de la superficie mundial, y es líder en el hemisferio sur en la materia, donde participa con más del 38,56% del área total implantada. En este aspecto ocupa el sexto puesto en el consenso mundial.

INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA

Zonas vitivinícolas

Localización

La República Argentina se encuentra ubicada en el extremo austral del continente americano y se extiende a partir del paralelo 22°a lo largo de unos 3.000 kilómetros hacia el sur. El relieve varía desde las anchas playas en la costa Este hasta las grandes alturas de la Cordillera de Los Andes que constituye el límite occidental del país. Entre unas y otras se encuentran llanuras, sierras, bolsones, mesetas, quebradas y valles. Dentro del extenso territorio argentino se dan los más variados climas, desde la selva húmeda tropical hasta el glacial antártico.

Los viñedos están distribuidos en casi todo el país. Estadísticas recientes demuestran que en un gran número de provincias se producen uvas en forma comercial. Sin embargo, razones de clima y suelo, principalmente, han determinado que sea en la región andina donde se desarrolló este cultivo con intensidad.

La región vitivinícola es una franja de terreno, con pendiente variable que se extiende al pie de la Cordillera de Los Andes, en el Oeste argentino desde el trópico de Capricornio, hacia el Sur, hasta el paralelo 40°, abarcando toda la zona templada.

En ella precisamente se encuentran las tres principales provincias vitícolas: Mendoza, que cuenta con el 72% de la superficie nacional de viñedos; San Juan, con el 18% y Río Negro con aproximadamente el 5%. Pertenecen también a esta región las provincias de La Rioja, Catamarca y Salta, zonas de estimable valor tanto por la elaboración de los típicos vinos regionales como por su condición de productoras de uvas primicia para su consumo en estado fresco.

Clima y suelo

El clima en la región vitivinícola es de carácter continental, semidesértico seco, con baja humedad relativa y escasa precipitación anual (200-250 mm), lo cual constituye una condición excepcional para la calidad de la producción al reducir sensiblemente el riesgo de desarrollo de enfermedades criptogámicas. Las lluvias escasas se concentran principalmente en la

época estival. Sin embargo las precipitaciones invernales en la cordillera son importantes.

Existe gran amplitud térmica y luminosidad con temperaturas que oscilan en verano entre una mínima de 10° y máxima 40°, que posibilita una excelente maduración de las uvas. Las estaciones del año se manifiestan en forma bien definida. Dado que la vid es una especie criófila, las temperaturas invernales bajo cero resultan muy convenientes para su reposo vegetativo.

Debido a estas condiciones climáticas, los viñedos deben ser irrigados. El agua de los ríos, proveniente de los deshielos cordilleranos, es almacenada mediante obras hidráulicas y distribuida a través de una red de cauces considerada de las más avanzadas del mundo y cuyo manejo está regido por una eficiente legislación de aguas. También se realizan perforaciones para la captación de aguas subterráneas. Actualmente existen unos 30.000 pozos.

En consecuencia, previo a la implantación de los viñedos, el terreno es nivelado convenientemente y sistematizado el riego a fin de permitir el mejor aprovechamiento del agua. Toda esta infraestructura hace posible la provisión de ese vital elemento a las cepas en los volúmenes y épocas más adecuados, de acuerdo con su estado vegetativo.

El riego ha posibilitado además la forestación de casi la totalidad de las márgenes de los canales que bordean la mayor parte de las calles, caminos y rutas que con sus túneles de verdes frondas, dan al paisaje una fisonomía peculiar y tal vez única, permitiendo atemperar los rigores estivales y confiéndole características de verdaderos oasis dentro de una región extremadamente árida.

Los suelos, dada la extensión de la zona vitivinícola argentina, presentan diversas características, desde los arenosos a los arcillosos, con predominio de los suelos sueltos y profundos que son los que más se adaptan a esta especie botánica. En su mayoría son de origen aluvional y eólico.

INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA

Investigación, Promoción y Control

En el año 1.959 el Congreso de la Nación sancionó la Ley N° 14.878 unificando la legislación dictada hasta entonces para regir la actividad. En virtud de esa ley se creó el Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Este Organismo, único por sus características en el mundo vitivinícola ejerce por el Estado Nacional el control -poder de policía- y cumple funciones de promoción y desarrollo de la producción, la industria y el comercio vitivinícola.

El Instituto posee su Sede Central en la provincia de Mendoza, centro de producción del país; 13 Seccionales, 26 distritos y 10 laboratorios distribuidos en todo el territorio nacional, que son atendidos por personal técnico especializado, cuidadosamente seleccionado, y están equipados con el más moderno instrumental de precisión que le permite aplicar técnicas de avanzada y efectuar los más rigurosos análisis químicos para el control de los productos y las diversas tareas de investigación.

Su estructura y organización y las tareas que desarrolla le permiten extender certificados de calidad y genuinidad de todos los productos previo a su liberación al consumo.

La fiscalización se efectúa en todas las etapas del proceso vitivinícola, desde la selección de las variedades a implantar hasta las bocas de expendio al consumo, incluyendo la aprobación y control de los diversos tratamientos durante la elaboración de los distintos productos, su fraccionamiento y transporte.

La exportación es también controlada rigurosamente de manera que los productos que se envían al exterior respondan totalmente a los requerimientos de la legislación argentina y las exigencias del país de destino, para lo cual los productos deben obtener un "certificado de análisis de aptitud para exportación", sin el cual no se les permite su despacho al exterior.

También es función del Instituto realizar investigaciones científicas, técnicas y económicas de aplicación en la actividad vitivinícola, y coordinar y fomentar las de entidades oficiales y privadas.

Asimismo reúne y sintetiza los datos estadísticos que permiten posteriormente encauzar la industria hacia su mayor desarrollo y perfeccionamiento y adoptar medidas que tiendan a la regulación conforme a las necesidades del mercado.

La importancia asignada al estudio, experimentación y perfeccionamiento de las técnicas aplicadas a la vitivinicultura, se demuestra por la activa participación de nuestro país en congresos, simposios y otras reuniones de relevancia internacional, promovidos por la Organización Internacional de la Vid y del Vino, y otros centros de investigación científica y técnica de la especialidad.

El resultado de esta acción orientadora, al que contribuyen universidades, instituciones y empresas, se refleja en el constante y significativo aumento de la calidad de la producción.

De esta manera el Gobierno de la República Argentina respalda y promueve la producción vitivinícola nacional, asegurando el prestigio de los productos que son presentados en muestras internacionales con exitosos resultados y entran en los mercados extranjeros compitiendo ventajosamente con los más afamados del mundo.

INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA

Industrialización

La industria vitivinícola - Tipos de vinos

La industria vitivinícola argentina es la tercera por su importancia en el país entre las alimenticias.

La infraestructura industrial comprende actualmente alrededor de 2.000 establecimientos de bodegas, con una capacidad de vasija de más de 57 millones de hectolitros, y que están equipados con los más modernos adelantos y emplean los más nuevos métodos de vinificación.

El promedio de rendimiento de 70,75 hectolitros por hectárea es uno de los más altos del mundo, lo cual demuestra las excelentes condiciones ecológicas en las cuales se desarrollan los cultivos y la alta técnica empleada. La chaptalización y las correcciones acuosas son prácticas prohibidas por la legislación argentina que prevé severas sanciones para los infractores.

En la producción del país se destaca la de los vinos de mesa (tintos, rosados y blancos), que alcanzan niveles de excelente calidad en su tipo. La variedad más difundida para la elaboración de vinos finos y de mesa es la Malbeck. Esta variedad proviene de la zona de Burdeos (Francia) donde da origen a vinos buenos pero no excelentes. En cambio en Argentina, donde encontró su habitat ideal, produce vinos de calidad superior.

Dentro de los vinos finos tintos debemos mencionar los Cabernet, elaborados tanto con uvas Cabernet Sauvignon como con Cabernet Franc; los Pinot, Barbera, etc. Entre los blancos se destacan los Riesling, Sauvignon, Semillón, etc. También se elaboran vinos espumantes y tipo champagne. Otros vinos especiales que se producen son los tipo Jerez, Oporto, Mistelas, etc.

Productos de diversificación

En la actualidad y como resultado de un plan de diversificación del uso de la uva, una parte de la producción se destina a la elaboración de mostos concentrados, en sus tipos blanco y tinto. Este producto es utilizado para la edulcoración de vinos como así también para la elaboración de otros productos como refrescos concentrados, en la industria conservera (frutas

al natural, dulces, jaleas, mermeladas), especialidades de la industria panadera y confitera, etc. y otros productos de reciente aparición en nuestro medio, como la sangría.

También se elaboran jugos de uva, puros o mezclados con el de otras frutas.

Otros productos que se obtienen son cócteles de vino, aguardientes aromáticos, vermouth, alcohol vínico. El empleo de este alcohol tiene privilegio exclusivo para la elaboración de vinos especiales, mistelas, etc.

El UVIPAN y PAN de SOYUYA son dos productos alimenticios elaborados a base de arropo de uva o mosto concentrado y harina de soja de excelentes características y valor nutritivo.

Por otra parte, en la República Argentina se realiza un aprovechamiento integral de la vid, con la obtención de otros productos y subproductos tales como tartrato de calcio y ácido tartárico, vinagre, aceite, mejoradores de suelos, recuperación de aromas de uva, encocianina o color de uva, conservas de hojas, aglomerados para uso en carpintería y mueblería.

Cuadro 105

FRACCIONAMIENTO DE VINOS EN PLANTAS
En hectolitros

AÑOS	Buenos Aires	Córdoba	Santa Fe	Otras Provincias	TOTAL
1.960	7.459.677	1.487.563	1.738.290	2.173.112	12.858.642
1.961	7.987.644	1.511.845	1.595.189	2.089.761	13.184.439
1.962	7.732.200	1.485.972	1.725.288	1.694.555	12.638.015
1.963	8.721.344	1.594.079	1.923.124	2.519.773	14.758.320
1.964	9.165.052	1.668.781	2.024.330	2.869.658	15.727.821
1.965	8.908.673	1.720.876	1.948.115	2.801.167	15.378.831
1.966	8.724.706	1.607.058	1.987.146	2.415.564	14.734.474
1.967	8.878.320	1.655.575	2.154.126	2.586.019	15.274.040
1.968	9.526.411	1.750.613	2.302.322	2.878.341	16.457.687
1.969	10.897.436	2.592.987	2.239.816	2.824.584	18.554.823
1.970	9.931.670	1.659.339	1.975.127	2.561.264	16.127.400
1.971	9.557.924	1.738.110	1.855.484	2.806.762	15.958.280
1.972	9.229.417	1.405.974	2.078.290	2.319.921	15.033.602
1.973	8.594.789	1.299.590	1.901.973	2.238.334	14.034.686
1.974	9.299.725	1.605.545	2.285.680	2.474.247	15.665.197
1.975	10.120.355	1.754.653	2.407.251	2.956.166	17.238.425
1.976	10.098.041	1.666.270	2.502.281	2.923.895	17.190.487
1.977	9.875.094	1.684.458	2.410.471	3.088.761	17.058.784
1.978	9.068.421	1.506.780	2.143.338	2.817.786	15.536.325
1.979	8.718.665	1.351.030	1.961.038	2.367.400	14.398.133
1.980	8.576.860	1.310.598	1.819.795	2.468.446	14.175.699
1.981	7.596.285	1.092.818	1.507.218	2.430.480	12.626.801
1.982	7.002.679	1.009.071	1.350.380	2.326.405	11.688.535
1.983	6.713.655	927.110	1.231.983	2.337.302	11.210.050
1.984	6.507.791	802.913	1.050.163	2.364.284	10.725.151
1.985	5.355.673	700.304	764.435	2.133.670	8.954.082
1.986	4.688.121	778.972	551.550	1.904.788	7.923.431

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura.
Form. 954 hasta 1.971; desde 1.972 Form. 1376.

FRACCIONAMIENTO DE VINOS EN BODEGAS
En hectolitros

AÑOS	MENDOZA	SAN JUAN	OTRAS PROVINCIAS	TOTAL
1.960	-	-	-	-
1.961	-	-	-	-
1.962	-	-	-	-
1.963	-	-	-	-
1.964	-	-	-	-
1.965	-	-	-	-
1.966	-	-	-	-
1.967	1.719.788	350.556	1.120.914	3.191.258
1.968	2.196.534	423.300	1.155.316	3.775.150
1.969	2.354.961	446.669	1.262.008	4.063.638
1.970	2.289.505	613.117	1.008.959	3.911.581
1.971	2.320.918	499.801	1.061.075	3.881.794
1.972	2.063.410	520.569	1.081.140	3.665.119
1.973	1.913.726	534.219	908.805	3.356.750
1.974	2.195.468	643.888	819.370	3.658.726
1.975	2.396.746	763.940	991.063	4.151.749
1.976	2.402.032	860.019	979.097	4.241.148
1.977	3.040.785	871.358	1.060.238	4.972.381
1.978	4.148.508	1.030.086	1.021.226	6.199.820
1.979	4.012.822	986.729	986.602	5.986.153
1.980	4.500.057	1.200.065	978.596	6.678.718
1.981	5.562.425	1.704.959	953.202	8.220.586
1.982	6.436.238	1.595.472	1.120.568	9.152.278
1.983	6.045.442	1.776.926	1.110.064	8.932.432
1.984	5.672.364	2.041.126	976.076	8.689.566
1.985	5.989.522	2.637.423	951.712	9.578.657
1.986	6.266.991	3.264.123	827.619	10.358.733

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1377 hasta 1977; desde 1978 Form. 1450.

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.978 - En hectolitros

PROVINCIAS	LUGAR DE PROCEDENCIA DE LOS VINOS					TOTAL	MEDIO DE TRANSPORTE		
	Mendoza	San Juan	Río Negro	La Rioja	Otras Regiones		Camión tanque	Vagón tanque	Cascos
Buenos Aires	2.181.729	748.322	65.668	14.118	10.037	3.019.874	2.384.363	635.212	299
Capital Federal	4.046.834	1.953.059	24.961	3.787	21.164	6.049.805	1.919.047	4.130.422	336
Catamarca	-	3.297	-	1.734	-	5.031	5.031	-	-
Córdoba	795.903	530.566	-	77.835	80.932	1.485.236	1.208.002	277.234	-
Corrientes	165.461	18.918	-	-	-	184.379	179.751	4.628	-
Chaco	513.388	130.569	-	-	3.357	647.314	572.808	74.506	-
Chubut	24.857	27.218	15.487	-	-	67.562	67.562	-	-
Entre Ríos	340.444	114.570	-	-	-	455.014	455.014	-	-
Formosa	4.945	-	-	-	-	4.945	4.945	-	-
Jujuy	-	63.640	-	-	-	63.640	5.061	58.579	-
La Pampa	5.342	-	-	-	-	5.342	5.342	-	-
Misiones	64.727	25.744	-	-	250	90.721	90.721	-	-
Río Negro	483	1.366	27.037	-	-	28.886	28.886	-	-
Salta	215.977	210.095	-	-	54.826	480.898	197.704	282.194	1.000
Santa Fe	1.724.687	381.744	7.654	2.819	-	2.116.904	1.598.545	518.359	-
Sgo. del Estero	187.671	16.630	-	-	-	204.301	87.149	117.152	-
Tierra del Fuego	584	1.640	-	-	-	2.224	-	2.224	-
Tucumán	391.262	117.256	3.323	-	-	511.841	198.570	313.271	-
TOTAL	10.664.294	4.344.634	144.130	100.293	170.566	15.423.917	9.008.501	6.413.781	1.635

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.979 - En hectolitros

PROVINCIAS	LUGAR DE PROCEDENCIA DE LOS VINOS					TOTAL	MEDIO DE TRANSPORTE		
	Mendoza	San Juan	Río Negro	La Rioja	Otras Regiones		Camión tanque	Vagón tanque	Cascos
Buenos Aires	1.869.452	548.243	61.107	20.919	5.979	2.505.700	2.094.892	410.586	222
Capital Federal	3.603.783	2.479.175	51.152	1.937	5.392	6.141.439	2.041.327	4.099.909	203
Catamarca	-	462	-	876	-	1.338	1.338	-	-
Córdoba	773.069	390.737	-	68.128	112.472	1.344.406	1.083.341	261.037	28
Corrientes	159.238	-	-	-	-	159.238	159.238	-	-
Chaco	399.024	89.057	-	3.673	239	491.993	456.404	35.589	-
Chubut	9.036	17.099	14.351	-	-	40.486	40.486	-	-
Entre Ríos	305.720	138.069	-	-	-	443.789	443.789	-	-
Jujuy	-	36.978	-	-	-	36.978	-	36.978	-
La Pampa	2.836	-	-	-	-	2.836	2.836	-	-
Misiones	25.720	9.511	-	-	-	35.231	35.231	-	-
Río Negro	-	520	23.719	-	-	24.239	24.239	-	-
Salta	190.528	166.070	-	-	52.281	408.879	160.487	247.871	521
Santa Fe	1.564.732	381.370	2.808	-	-	1.948.910	1.424.398	524.512	-
Sgo. del Estero	165.905	41.923	832	-	-	208.660	111.057	97.603	-
Tucumán	287.801	129.575	925	-	-	418.301	226.797	191.504	-
TOTAL	9.356.844	4.428.789	154.894	95.533	176.363	14.212.423	8.305.860	5.905.589	974

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1980 - En hectolitros

Provincias	LUGAR DE PROCEDENCIA DE LOS VINOS					TOTAL	MEDIO DE TRANSPORTE		
	Mendoza	San Juan	Río Negro	La Rioja	Otras Regiones		Camión tanque	Vagón Tanque	Cascos
Buenos Aires	1.770.542	463.010	55.547	14.608	862	2.304.569	1.973.781	330.748	40
Capital Federal	3.473.366	2.728.808	5.577	1.178	853	6.209.782	1.095.287	4.114.201	294
Córdoba	686.408	461.817	-	67.701	89.359	1.305.285	1.072.108	233.177	-
Corrientes	215.002	7.855	-	-	-	222.857	222.857	-	-
Chaco	413.157	65.959	-	1.184	-	480.300	413.076	67.224	-
Chubut	8.678	19.539	6.039	-	-	34.256	34.256	-	-
Entre Ríos	286.811	44.190	-	-	-	331.001	331.001	-	-
Jujuy	-	25.384	-	-	-	26.384	1.443	24.941	-
La Pampa	3.422	-	-	-	-	3.422	3.422	-	-
Misiones	20.026	2.766	-	-	-	22.792	22.792	-	-
Río Negro	-	251	22.976	-	-	23.227	23.227	-	-
Salta	169.089	244.898	-	-	56.906	470.893	213.370	257.523	-
Santa Fe	1.485.712	334.619	592	-	-	1.820.923	1.405.466	415.457	-
Santiago del Estero	246.777	61.025	-	-	-	307.802	174.981	132.821	-
Tucumán	303.149	142.753	-	-	593	446.495	165.972	280.523	-
TOTAL	9.082.139	4.603.874	90.731	84.671	148.573	14.009.988	8.153.039	5.856.615	334

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1981 - En hectolitros

PROVINCIAS	LUGAR DE PROCEDENCIA DE LOS VINOS					TOTAL	MEDIO DE TRANSPORTE		
	Mendoza	San Juan	Río Negro	La Rioja	Otras Regiones		Camión Tanque	Vagón Tanque	Cascos
Buenos Aires	1.585.982	653.005	7.770	14.048	2.637	2.263.442	1.955.806	307.631	5
Capital Federal	3.186.288	2.101.668	-	-	-	5.287.956	2.128.563	3.159.158	235
Córdoba	656.565	287.308	-	66.576	77.374	1.087.823	875.872	211.951	-
Corrientes	148.354	4.165	-	-	-	152.519	152.519	-	-
Chaco	315.384	205.235	-	-	-	520.619	295.355	225.264	-
Chubut	7.531	19.426	-	-	-	26.957	26.957	-	-
Entre Ríos	312.932	101.903	-	-	-	414.835	410.993	-	3.842
Jujuy	-	31.410	-	-	20	31.430	4.414	26.996	20
La Pampa	1.812	-	-	-	-	1.812	1.812	-	-
Misiones	25.595	2.647	-	-	-	28.242	28.242	-	-
Río Negro	251	-	15.133	-	-	15.384	15.384	-	-
Salta	181.933	245.413	-	-	22.164	449.510	222.919	226.591	-
Santa Fe	1.242.828	255.915	-	-	-	1.498.743	1.147.169	351.574	-
Santiago del Estero	247.151	-	-	-	-	247.151	145.627	101.524	-
Santa Cruz	1.431	-	-	-	-	1.431	1.431	-	-
Tucumán	353.243	103.561	-	-	-	456.804	156.407	300.397	-
TOTAL	8.267.280	4.011.656	22.903	80.624	102.195	12.484.658	7.569.470	4.911.086	4.102

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form 1376.

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.982 - En hectolitros

PROVINCIAS	LUGAR DE PROCEDENCIA DE LOS VINOS					TOTAL	MEDIO DE TRANSPORTE		
	Mendoza	San Juan	Río Negro	La Rioja	Otras Regiones		Camión tanque	Vagón tanque	Cascos
Buenos Aires	1.601.550	560.945	14.360	49.818	1.873	2.228.546	2.010.010	218.536	-
Capital Federal	3.132.593	1.585.766	8.569	11.415	11.394	4.749.737	1.609.978	3.139.700	59
Córdoba	615.108	260.678	-	51.842	75.539	1.003.167	829.770	173.213	184
Corrientes	106.853	7.069	-	-	-	113.922	113.922	-	-
Chaco	304.020	252.269	-	5.782	-	562.071	264.235	297.836	-
Chubut	8.195	20.738	968	-	-	29.901	29.901	-	-
Entre Ríos	258.823	81.202	-	-	-	340.025	340.025	-	-
Jujuy	-	25.769	-	-	-	25.769	3.741	22.028	-
Misiones	43.082	757	-	-	-	43.839	43.839	-	-
Salta	144.522	236.231	-	-	53.215	433.968	201.487	232.481	-
Río Negro	-	-	15.312	-	-	15.312	15.312	-	-
Santa Fe	1.108.883	234.157	-	-	370	1.343.410	1.031.870	311.425	115
Sgo. del Estero	250.637	1.779	-	-	-	252.416	134.299	118.117	-
Santa Cruz	570	-	-	-	-	570	570	-	-
Tucumán	309.195	66.280	-	-	-	375.475	131.999	243.476	-
TOTAL	7.884.031	3.333.640	39.209	118.857	142.391	11.518.128	6.760.958	4.756.812	358

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

ACTIVIDAD EN PLANTA DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.983 - En hectolitros

PROVINCIAS	LUGAR DE PROCEDENCIA DE LOS VINOS					TOTAL	MEDIO DE TRANSPORTE		
	Mendoza	San Juan	Río Negro	La Rioja	Otras Regiones		Camión tanque	Vagón tanque	Cascos
Buenos Aires	1.646.823	504.459	14.460	25.658	5.203	2.196.603	1.893.912	302.691	-
Capital Federal	2.856.974	1.645.610	38.694	7.974	187	4.549.439	1.330.490	3.218.931	18
Córdoba	534.505	246.726	-	60.343	88.263	929.837	827.028	102.809	-
Corrientes	56.753	7.048	-	-	-	63.801	63.801	-	-
Chaco	351.362	332.090	-	-	-	683.452	338.205	345.247	-
Chubut	10.421	20.278	3.391	-	-	34.090	34.090	-	-
Entre Ríos	159.327	89.326	-	-	-	248.653	248.261	392	-
Jujuy	-	30.767	-	-	-	30.767	1.538	29.229	-
Misiones	50.434	-	-	-	-	50.434	50.434	-	-
Salta	180.349	309.887	-	-	64.474	554.710	299.408	255.302	-
Río Negro	-	-	8.089	-	-	8.089	8.089	-	-
Santa Fe	1.008.319	225.819	-	761	251	1.235.150	1.041.171	193.741	238
Sgo. del Estero	230.799	4.242	-	-	-	235.041	143.756	91.285	-
Tucumán	306.471	64.963	-	202	-	371.636	193.398	177.655	583
TOTAL	7.392.537	3.481.215	64.634	94.938	158.378	11.191.702	6.473.581	4.717.282	839

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.984 - En hectolitros

PROVINCIAS	LUGAR DE PROCEDENCIA DE LOS VINOS					TOTAL	MEDIO DE TRANSPORTE		
	Mendoza	San Juan	Río Negro	La Rioja	Otras regiones		Camión tanque	Vagón tanque	Cascos
Buenos Aires	1.659.211	377.960	29.007	12.652	606	2.079.436	1.768.126	311.310	-
Capital Federal	2.923.791	1.492.336	40.111	6.726	163	4.463.127	1.497.794	2.965.333	-
Córdoba	476.166	198.725	-	48.981	68.585	792.457	665.602	126.855	-
Corrientes	24.178	40.612	-	-	-	64.790	33.991	30.799	-
Chaco	319.366	447.484	-	-	-	766.850	303.071	463.779	-
Chubut	10.344	17.292	5.091	-	-	32.727	32.727	-	-
Entre Ríos	148.579	87.964	-	-	-	236.543	228.553	7.990	-
Jujuy	-	29.661	-	-	-	29.661	17.178	12.483	-
Misiones	62.390	2.455	-	-	-	64.845	64.845	-	-
Salta	207.616	295.910	-	-	45.127	548.653	262.357	286.296	-
Río Negro	-	-	9.686	-	-	9.686	9.686	-	-
Santa Fe	883.417	156.777	-	1.598	771	1.042.563	914.742	126.102	1.719
Sgo. del Estero	214.845	1.621	-	-	-	216.466	110.384	106.082	-
Tucumán	292.123	53.707	1.307	-	-	347.137	204.873	142.264	-
TOTAL	7.222.026	3.202.504	85.202	69.957	115.252	10.694.941	6.113.929	4.579.293	1.719

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376

Cuadro 114

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.978 - En hectolitros

PROVINCIAS	COMERCIALIZACION						TOTAL	ZONA DE VENTA			
	Público	Distribuid. y/o mayo- rista	Almacenes, Bares y res- taurantes	Exporta- ciones	Traslados	Otras moda- lidades		Radio adjun- to a planta	Más de 40 Km de la planta	Fuera de la provincia	En planta
Buenos Aires	287.117	2.192.429	428.339	759	23.236	86.141	3.018.021	1.601.541	1.416.480	-	-
Capital Federal	1.068.860	4.399.252	479.538	3.528	41.487	57.735	6.050.400	5.027.574	1.022.826	-	-
Catamarca	-	4.848	-	-	-	-	4.848	4.848	-	-	-
Córdoba	21.115	1.238.759	155.476	2	875	90.553	1.506.780	559.789	946.991	-	-
Corrientes	-	181.439	-	-	-	4.898	186.337	55.715	130.622	-	-
Chaco	1.427	608.905	21.491	-	139	18.997	650.959	144.268	506.691	-	-
Chubut	-	52.497	11.396	-	907	3.849	68.649	47.843	20.806	-	-
Entre Ríos	1.455	416.087	34.786	2.204	1.640	1.028	457.200	124.195	333.005	-	-
Formosa	58	3.901	859	-	-	-	4.818	899	3.919	-	-
Jujuy	-	66.427	-	-	-	2.380	68.807	5.489	63.318	-	-
La Pampa	403	4.720	-	-	-	-	5.123	5.123	-	-	-
Misiones	-	81.744	8.403	-	-	-	90.147	17.355	72.792	-	-
Río Negro	-	22.724	2.827	-	-	225	25.776	3.072	22.704	-	-
Salta	6.652	463.763	10.577	-	-	11.644	492.636	214.787	277.849	-	-
Santa Fe	16.199	1.910.114	129.279	907	17.954	68.885	2.143.338	981.829	1.161.509	-	-
Sgo. del Estero	266	158.219	50.642	-	258	16.145	225.530	117.531	107.999	-	-
Tierra del Fuego	-	2.840	-	-	-	-	2.840	972	1.868	-	-
Tucumán	43.327	432.490	37.721	227	834	19.517	534.116	267.210	266.906	-	-
TOTAL	1.446.879	12.241.158	1.371.334	7.627	87.330	381.997	15.536.325	9.180.040	6.356.285	-	-

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.979 - En hectolitros

PROVINCIAS	COMERCIALIZACION						TOTAL	ZONA DE VENTA			
	Público	Distribuid. y/o mayo- rista	Almacenes, Bares, res- taurantes	Exporta- ciones	Traslados	Otras mo- lidades		Radio adjun- to a planta	Más de 40 Km de la planta	Fuera de la provincia	En planta
Buenos Aires	194.606	1.885.269	351.019	-	7.851	83.677	2.522.422	1.272.097	1.250.325	-	-
Capital Federal.	1.015.922	4.679.213	383.953	8.276	47.692	61.187	6.196.243	4.860.992	1.335.251	-	-
Catamarca	-	907	-	-	-	-	907	907	-	-	-
Córdoba	13.504	1.152.132	107.695	12	532	77.155	1.351.030	507.605	843.425	-	-
Corrientes	675	158.013	40	82	44	3.005	161.859	45.493	116.366	-	-
Chaco	325	461.164	5.865	66	1.035	24.292	492.747	102.530	390.217	-	-
Chubut	-	29.439	9.696	-	-	1.464	40.599	34.171	6.428	-	-
Entre Ríos	418	413.822	22.476	-	-	7.889	444.605	128.299	316.306	-	-
Formosa	2	35	20	-	-	-	57	17	40	-	-
Jujuy	-	37.104	-	-	-	4.172	41.276	2.499	38.777	-	-
La Pampa	1.139	1.696	-	-	-	-	2.835	2.835	-	-	-
Misiones	-	29.225	7.308	-	-	-	36.533	10.463	26.070	-	-
Río Negro	-	22.849	-	-	-	-	22.849	2.352	20.497	-	-
Salta	5.249	393.757	8.957	17	-	32.867	440.847	209.528	231.319	-	-
Santa Fe	7.314	1.785.334	104.340	561	4.065	59.424	1.961.038	914.243	1.046.795	-	-
Sgo. del Estero	231	178.930	28.140	-	-	13.928	221.229	129.691	91.538	-	-
Tucumán	23.344	370.042	27.147	-	539	39.985	461.057	229.603	231.454	-	-
TOTAL	1.262.729	11.598.931	1.056.656	9.014	61.758	409.045	14.398.133	8.453.325	5.944.808	-	-

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376

Cuadro 116.

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.980 - En hectolitros

PROVINCIAS	COMERCIALIZACION						TOTAL	ZONA DE VENTA			
	Público	Distribuid. y/o mayoria	Almacenes, Bares, restaurantes	Exportaciones	Traslados	Otras modalidades		Radio adjunto a planta	Más de 40 Km de la planta	Fuera de la provincia	En planta
Buenos Aires	199.042	1.759.209	274.362	-	5.474	71.243	2.309.330	1.255.416	998.851	1.854	53.209
Capital Federal	1.198.874	4.625.739	363.743	10.191	17.319	51.664	6.267.530	4.109.084	2.143.482	4.365	10.599
Córdoba	16.004	1.117.797	97.706	-	296	78.795	1.310.598	466.992	804.884	3.867	34.855
Corrientes	-	215.314	-	27	-	5.312	220.653	88.691	129.740	346	1.876
Chaco	-	442.641	9.406	-	-	31.911	483.958	71.315	391.818	783	20.042
Chubut	-	25.476	7.905	-	-	973	34.354	32.158	1.832	50	314
Entre Ríos	-	287.660	32.020	-	-	9.194	328.874	96.222	227.357	-	5.295
Jujuy	-	27.524	-	-	-	5.017	32.541	2.321	28.551	-	1.669
La Pampa	446	2.959	-	-	-	-	3.405	3.405	-	-	-
Misiones	9	19.581	3.503	-	-	-	23.093	3.413	19.680	-	-
Río Negro	10	23.017	123	75	-	-	23.225	520	22.705	-	-
Salta	3.449	460.146	13.229	-	25	31.439	508.288	287.808	212.920	1.941	5.619
Santa Fe	10.616	1.660.421	94.552	470	441	53.295	1.819.795	851.598	966.430	798	969
Sgo. del Estero	240	279.806	27.550	-	-	12.517	320.113	166.737	148.712	-	4.664
Tucumán	74.697	347.262	20.676	224	2.420	44.663	489.942	234.174	235.731	1.231	18.806
TOTAL	1.503.387	11.294.552	944.775	10.987	25.975	396.023	14.175.699	7.669.854	6.332.693	15.235	157.917

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

Cuadro 117

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.981 - En hectolitros

PROVINCIAS	COMERCIALIZACION						TOTAL	ZONA DE VENTA			
	Público	Distribuid. y/o mayoristas	Almacenes, Bares, restaurantes	Exportaciones	Traslados	Otras modalidades		Radio adjunto a planta	Más de 40 Km de la planta	Fuera de la provincia	En planta
Buenos Aires	242.776	1.605.423	296.499	178	14.127	78.491	2.237.494	1.233.784	885.128	3.989	114.593
Capital Federal	1.007.975	3.927.949	336.702	10.355	22.328	53.482	5.358.791	3.895.094	1.417.687	25.332	20.678
Córdoba	19.706	927.213	80.047	-	177	65.675	1.092.818	394.609	624.880	3.709	69.620
Corrientes	-	154.518	-	-	-	974	155.492	55.064	93.371	-	7.057
Chaco	60	506.322	6.723	-	398	12.579	526.082	84.238	400.120	599	41.125
Chubut	609	20.818	6.073	-	-	476	27.976	22.865	4.790	-	321
Entre Ríos	217	370.901	21.618	-	-	17.421	410.157	80.164	319.272	-	10.721
Jujuy	-	28.692	-	-	-	3.588	32.280	3.304	25.388	-	3.588
La Pampa	-	1.199	858	-	-	-	2.057	2.057	-	-	-
Misiones	277	23.459	4.041	-	-	-	27.777	4.922	22.855	-	-
Río Negro	266	18.121	647	-	-	-	19.034	989	18.045	-	-
Salta	5.341	417.646	20.762	-	-	22.151	465.900	272.853	165.589	5.129	22.326
Santa Fe	4.884	1.375.942	72.328	979	650	52.935	1.507.218	677.543	825.990	-	3.685
Sgo. del Estero	230	212.258	39.313	-	-	11.959	263.760	104.380	147.321	-	12.059
Tucumán	40.251	392.540	27.656	-	1.556	37.075	499.078	196.317	264.932	185	37.644
Santa Cruz	-	887	-	-	-	-	887	359	528	-	-
TOTAL	1.322.092	9.983.888	913.267	11.512	39.236	356.806	12.626.801	7.028.545	5.215.896	38.943	343.417

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.982 - En hectolitros

PROVINCIAS	COMERCIALIZACION						TOTAL	ZONA DE VENTA			
	Público	Distribuid. y/o mayoristas	Almacenes Bares, Restaurant.	Exportaciones	Traslados	Otras modalidades		Radio ad-junto a planta	Más de 40 Km. de la Planta	Fuera de la provin-cia	En planta
Buenos Aires	279.333	1.593.227	296.599	-	929	69.750	2.239.838	1.341.831	791.308	551	106.148
Capital Federal	365.459	3.953.199	322.642	9.425	46.080	66.036	4.762.841	3.339.043	1.360.325	43.743	19.730
Córdoba	24.706	844.428	76.166	762	686	62.323	1.009.071	345.540	598.971	1.101	63.459
Corrientes	5.086	109.131	-	-	-	-	114.217	61.064	51.613	-	1.540
Chaco	24.222	532.212	3.585	2.154	-	2.322	564.495	97.523	446.572	4.498	15.902
Chubut	-	21.874	7.079	-	-	836	29.789	25.221	3.786	-	782
Entre Ríos	2.254	296.276	27.123	-	-	13.642	339.295	49.704	285.202	-	4.389
Jujuy	5.040	21.219	-	-	-	3.262	29.521	3.091	23.167	-	3.263
Misiones	103	39.606	5.207	-	-	-	44.916	7.150	37.512	-	254
Río Negro	385	13.770	273	-	495	-	14.923	738	14.185	-	-
Salta	11.161	399.189	65.712	-	-	68.751	505.813	244.045	193.017	-	68.751
Santa Fe	3.763	1.228.051	68.146	-	80	50.340	1.350.380	614.824	728.942	2.000	4.614
Santa Cruz	-	165	-	-	-	-	165	101	64	-	-
Sgo. del Estero	205	208.587	41.122	-	216	21.949	272.079	113.361	136.553	216	21.949
Tucumán	9.587	343.861	22.972	178	1.052	33.542	411.192	134.390	240.821	1.506	34.475
TOTAL	731.304	9.604.795	897.626	12.519	49.538	392.753	11.688.535	6.377.626	4.912.038	53.615	345.256

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.983 - En hectolitros

PROVINCIAS	COMERCIALIZACION						TOTAL	ZONA DE VENTA			
	Público	Distribuid. y/o mayo- ristas	Almacenes, Bares, res- taurantes	Exporta- ciones	Traslados	Otras mo- dalidades		Radio adjun- to a la planta	Más de 40 Km de la planta	Fuera de la provincia	En planta
Buenos Aires	231.575	1.639.171	234.471	-	2.315	63.368	2.170.900	1.319.107	757.106	979	93.708
Capital Federal	201.367	3.910.686	298.505	8.506	51.135	72.556	4.542.755	3.071.969	1.379.109	74.533	17.144
Córdoba	49.499	775.438	54.305	-	69	47.799	927.110	314.513	564.588	3.857	44.152
Corrientes	5.690	57.109	-	-	-	-	62.799	28.684	33.030	-	1.085
Chaco	107.058	547.335	4.047	14.044	202	1.531	674.217	120.691	514.103	16.378	23.045
Chubut	-	29.406	4.709	-	-	443	34.558	27.238	6.877	-	443
Entre Ríos	37	210.747	25.377	-	-	15.213	251.374	38.781	207.012	-	5.581
Jujuy	2.986	28.905	-	-	-	1.770	33.661	3.457	28.434	-	1.770
Misiones	250	43.122	6.846	-	-	-	50.218	9.290	40.928	-	-
Río Negro	254	8.430	231	-	-	-	8.915	485	8.430	-	-
Salta	17.015	491.268	42.050	-	-	26.490	576.823	252.602	297.761	-	26.460
Santa Fe	4.814	1.126.611	61.635	-	509	38.914	1.231.983	510.995	717.402	12	3.574
Santa Cruz	-	-	-	-	-	100	100	-	-	-	100
Sgo. del Estero	320	194.766	40.703	-	16	10.614	246.419	97.414	138.375	16	10.614
Tucumán	-	348.583	21.527	2.181	961	24.966	398.218	130.558	238.754	115	28.791
TOTAL	620.365	9.411.577	794.406	24.731	55.207	303.764	11.210.050	5.925.784	4.931.909	95.890	256.467

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.984 - En hectolitros

PROVINCIAS	COMERCIALIZACION						TOTAL	ZONA DE VENTA			
	Público	Distribuid. y/o mayoristas	Almacenes, Bares, restaurantes	Exportaciones	Traslados	Otras modalidades		Radio adjunto a planta	Más de 40 Km de la planta	Fuera de la provincia	En planta
Buenos Aires	148.799	1.717.960	163.423	-	2.136	63.838	2.096.156	1.200.911	804.495	1.234	89.516
Capital Federal	217.398	3.904.415	236.238	6.879	17.861	28.844	4.411.635	3.032.633	1.326.351	30.247	22.404
Córdoba	23.621	692.546	49.858	4	293	36.591	802.913	283.330	481.846	277	37.460
Corrientes	1.245	58.870	-	-	-	-	60.115	23.686	34.235	-	2.194
Chaco	-	729.968	2.596	31.658	797	2.789	767.808	164.988	544.677	34.691	23.452
Chubut	1.027	27.700	3.182	-	-	365	32.274	23.206	8.703	-	365
Entre Ríos	10.584	174.276	27.781	-	-	21.516	234.157	39.587	187.424	-	7.146
Jujuy	-	30.090	-	-	-	2.181	32.271	3.134	26.712	-	2.425
Misiones	1.000	51.778	12.837	-	-	267	65.882	16.323	49.470	-	89
Río Negro	561	9.410	30	-	-	-	10.001	591	9.410	-	-
Salta	5.090	334.514	214.035	-	-	9.508	563.147	253.790	299.749	-	9.608
Santa Fe	4.144	961.117	50.190	-	530	26.182	1.050.163	441.616	604.964	-	3.583
Santa Cruz	-	-	-	-	-	90	90	-	-	-	90
Sgo. del Estero	310	175.615	37.462	-	-	12.327	225.714	88.460	124.927	-	12.327
Tucumán	-	326.001	22.093	463	-	24.268	372.825	126.072	222.022	-	24.731
TOTAL	413.779	9.194.260	827.725	39.004	21.617	228.766	10.725.151	5.698.327	4.724.985	66.449	235.390

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

Cuadro 121

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias
Año 1.978

PROVINCIAS	CANTIDAD DE OBREROS	CAPACIDAD ALMACENAJE HLS.	CAPACIDAD FRACCIONADORA	
			Botella/hora	Damajuana/hora
Buenos Aires	2.040	269.546	321.383	39.513
Capital Federal	5.769	539.138	530.400	32.720
Córdoba	881	157.437	210.400	7.826
Corrientes	168	8.353	17.000	-
Chaco	353	37.991	73.150	-
Chubut	37	5.179	6.950	900
Entre Ríos	317	17.893	57.000	50.050
Formosa	-	1.110	3.000	-
Jujuy	27	11.852	5.300	750
La Pampa	1	526	1.200	100
Misiones	66	19.040	23.000	50
Río Negro	15	10.442	2.000	400
Salta	350	28.577	52.200	2.650
Santa Fe	1.467	163.500	301.900	5.533
Sgo. del Estero	144	24.234	30.000	-
Tierra del Fuego	3	1.325	600	200
Tucumán	229	51.675	62.750	700
TOTAL	11.867	1.347.818	1.698.233	141.392

FUENTE: Instituto Nacional de Vitinivicultura
Form. 1376.

Cuadro 122

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
 Distribución por provincias
 Año 1.979

PROVINCIAS	CANTIDAD DE OBREROS	CAPACIDAD ALMACENAJE HLS.	CAPACIDAD FRACCIONADORA	
			Botella/hora	Damajuana/hora
Buenos Aires	2.014	297.733	325.475	40.713
Capital Federal	6.185	537.412	550.600	31.070
Córdoba	977	152.762	193.700	6.660
Corrientes	181	10.282	21.000	-
Chaco	339	34.299	61.050	-
Chubut	37	5.829	9.300	900
Entre Ríos	312	17.683	54.000	-
Jujuy	28	10.036	8.000	500
La Pampa	1	526	-	100
Misiones	35	9.633	10.000	100
Río Negro	15	8.661	2.000	400
Salta	355	28.587	52.200	2.350
Santa Fe	1.441	127.706	276.100	3.480
Sgo. de Estero	241	23.049	46.500	-
Tucumán	493	57.947	75.750	1.000
TOTAL	12.654	1.322.195	1.685.675	87.273

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura
 Form. 1376

ACTIVIDADES EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.980

PROVINCIAS	Cantidad de Obreros	Capacidad de Almacenaje hl.	Capacidad de fraccionamiento		Cantidad de tapas utilizadas			
			Botella/hora	Damajuana/hora	Corchos		Tapas	
					P/botellas	P/damajuanas	P/botellas	P/damajuanas
Buenos Aires	1.940	273.752	237.031	34.551	3.176.890	6.530.050	74.281.692	7.351.258
Capital Federal	5.662	500.069	523.600	33.570	33.490.205	5.411.762	227.281.040	4.393.240
Córdoba	977	149.745	178.500	5.561	829.088	471.562	11.424.407	-
Corrientes	131	8.284	20.500	100	226.316	-	9.071.070	-
Chaco	345	35.239	66.750	180	6.648.402	983.914	8.294.662	-
Chubut	247	5.074	7.150	230	46.750	26.082	2.032.552	90.000
Entre Ríos	225	13.616	42.000	500	-	97.260	11.232.160	-
Jujuy	23	1.458	1.800	-	-	-	-	-
La Pampa	1	526	-	100	-	5.798	-	-
Misiones	54	9.633	10.000	-	-	-	1.409.484	-
Río Negro	15	8.661	2.000	400	5.029	192.914	615.324	-
Salta	361	24.639	50.200	3.450	23.011.369	1.182.186	177.478	-
Santa Fe	1.438	129.594	259.600	7.665	1.830.899	480.251	40.424.057	4.965.352
Sgo. del Estero	292	30.387	57.000	-	7.968.728	-	6.273.535	-
Tucumán	434	55.080	60.450	1.300	11.903.893	646.204	12.404.514	284.950
TOTAL	12.145	1.245.757	1.516.581	87.427	89.137.569	16.027.983	404.921.975	17.084.800

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

Cuadro 124

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS

Distribución por provincias - Año 1.981

PROVINCIAS	Cantidad de obreros	Capacidad de almacenaje hl.	Capacidad de fraccionamiento		Cantidad de tapas utilizadas			
			Botella/hora	Damajuana/hora	Corchos		Tapas	
					P/botellas	P/damajuanas	P/botellas	P/damajuanas
Buenos Aires	1.656	233.010	244.246	54.082	5.387.130	20.325.940	108.156.088	9.923.083
Capital Federal	4.958	540.551	571.700	31.550	66.577.446	11.863.732	371.200.254	3.937.647
Córdoba	798	147.694	176.105	6.060	2.815.342	3.059.663	21.144.360	1.910
Corrientes	112	7.461	18.000	-	1.205.303	-	14.860.716	-
Chaco	313	30.947	58.750	100	9.533.518	-	33.894.717	-
Chubut	40	5.075	7.150	450	112.858	96.145	2.033.986	125.850
Entre Ríos	339	18.636	46.000	2.300	34.370	1.025.735	20.961.671	-
Jujuy	25	10.036	5.000	500	80.980	15.500	199.156	-
La Pampa	-	-	-	-	-	11.308	-	-
Misiones	59	10.142	10.000	600	-	28.411	2.659.680	-
Río Negro	15	8.661	2.000	400	5.304	128.458	1.009.714	-
Salta	340	24.958	50.200	3.450	33.614.532	2.560.337	200.000	110.378
Santa Fe	1.217	125.034	225.000	6.960	1.619.153	2.167.715	74.456.665	1.373.371
Sgo. del Estero	168	20.428	40.500	700	9.206.239	24.837	15.414.727	-
Tucumán	364	48.380	59.700	2.670	17.865.349	1.694.493	22.561.798	66.800
Santa Cruz	9	1.827	2.000	1.500	61.700	11.824	-	-
TOTAL	10.413	1.232.840	1.516.351	111.322	148.119.224	43.014.098	688.753.532	15.539.039

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

Cuadro 125

ACTIVIDAD EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.982

PROVINCIAS	Cantidad de Obreros	Capacidad de Almacenaje hl.	Capacidad de fraccionamiento		Cantidad de tapas utilizadas			
			Botella/hora	Damajuana/hora	Corchos		Tapas	
					P/botellas	P/damajuanas	P/botellas	P/damajuanas
Buenos Aires	1.788	276.994	228.026	57.895	4.766.567	27.284.784	95.973.515	1.392.839
Capital Federal	4.443	451.472	469.050	40.920	53.404.487	19.812.766	317.479.342	5.835.930
Córdoba	697	147.669	172.605	7.650	2.708.770	6.390.590	35.312.875	13.186
Corrientes	91	8.521	20.500	-	1.073.524	-	11.487.391	-
Chaco	313	29.968	56.800	100	14.627.360	-	50.857.424	-
Chubut	43	5.075	7.150	450	-	210.749	1.924.993	-
Entre Ríos	235	18.911	46.000	2.300	221.614	2.097.619	9.176.376	-
Jujuy	25	10.036	8.000	500	818.106	104.315	1.594.059	-
Misiones	56	10.230	12.000	1.600	-	266.380	3.464.485	-
Río Negro	13	8.661	2.000	400	657	110.300	677.456	7.795
Salta	324	24.737	73.000	2.600	17.559.388	3.518.164	9.726.097	-
Santa Cruz	-	-	-	-	-	3.276	-	-
Santa Fe	1.210	113.808	199.000	7.610	1.733.693	3.845.419	60.405.093	6.370
Sgo. del Estero	173	20.428	37.500	700	6.923.120	238.953	18.718.701	-
Tucumán	315	48.715	44.500	2.800	8.822.644	2.008.928	22.502.460	-
TOTAL	9.726	1.175.225	1.376.731	125.525	112.659.930	65.892.243	639.300.267	7.256.120

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

ACTIVIDADES EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS

Distribución por provincias - Año 1.983

PROVINCIAS	Cantidad de Obreros	Capacidad de Almacenaje hl.	Capacidad de fraccionamiento		Cantidad de tapas utilizadas			
			Botella/hora	Damajuana/hora	Corchos		Tapas	
					P/botellas	F/damajuanas	P/botellas	F/damajuanas
Buenos Aires	1.432	232.006	201.025	56.801	5.776.264	25.676.026	79.049.464	3.737.166
Capital Federal	4.639	486.885	468.850	33.520	52.638.116	20.511.627	292.124.479	3.594.976
Córdoba	1.035	146.997	168.400	9.264	4.627.108	7.106.367	32.882.393	4.278
Corrientes	84	8.521	20.500	1.200	608.088	227.160	5.149.175	-
Chaco	401	29.968	56.800	1.100	16.263.315	594.681	54.378.239	-
Chubut	43	5.075	7.150	1.430	49.579	281.809	1.985.807	-
Entre Ríos	259	19.482	46.000	2.450	327.870	2.128.461	11.479.066	-
Jujuy	25	10.036	8.000	500	1.175.574	242.200	1.264.857	-
Misiones	52	9.885	12.000	1.000	53.128	442.988	2.912.505	-
Río Negro	13	8.661	2.000	400	7.081	74.131	438.483	-
Salta	319	25.029	45.700	3.800	22.048.763	4.523.306	16.451.925	-
Santa Cruz	2	1.827	2.000	1.500	-	1.000	-	-
Santa Fe	1.086	92.743	179.200	9.900	970.992	4.690.231	53.225.279	185.160
Sgo. del Estero	205	20.499	37.500	700	4.968.451	309.511	18.649.675	-
Tucumán	315	37.903	41.000	2.250	6.927.997	1.876.377	25.407.826	-
TOTAL	9.910	1.135.517	1.296.125	125.815	116.442.326	68.685.875	595.399.173	7.521.580

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura, Form. 1376.

Cuadro 127

ACTIVIDADES EN PLANTAS DE FRACCIONAMIENTO EN EL PAIS
Distribución por provincias - Año 1.984

PROVINCIAS	Cantidad de Obreros	Capacidad de Almacenaje hl.	Capacidad de fraccionamiento		Cantidad de tapas utilizadas			
			Botella/hora	Damajuana/hora	Corchos		Tapas	
					P/botellas	P/damajuanas	P/botellas	P/damajuanas
Buenos Aires	1.436	210.964	192.725	50.790	6.324.835	20.918.926	100.256.286	3.620.347
Capital Federal	3.989	439.839	406.600	30.050	57.776.139	12.615.087	315.675.672	4.171.360
Córdoba	605	133.273	135.000	9.450	2.552.644	4.944.536	31.333.936	44.306
Corrientes	94	8.521	20.500	1.200	591.719	61.355	5.628.976	-
Chaco	378	25.011	56.000	1.800	20.017.008	841.056	57.817.283	-
Chubut	47	5.075	7.150	1.430	4.543	374.054	1.603.693	-
Entre Ríos	273	19.482	46.000	2.450	955.209	2.081.976	13.293.002	-
Jujuy	25	10.036	8.000	500	629.331	160.801	1.960.692	-
Misiones	62	10.226	12.000	1.600	540.615	495.988	4.016.695	-
Río Negro	9	8.661	2.000	400	17.084	100.058	387.738	-
Salta	330	24.818	45.700	3.600	23.355.898	3.831.291	17.893.000	-
Santa Fe	976	79.183	156.500	9.500	131.255	3.608.622	55.784.850	120.752
Sgo. del Estero	216	21.789	40.000	700	3.842.844	230.183	18.745.610	-
Tucumán	327	37.903	41.000	2.250	4.812.545	1.236.821	28.608.948	-
Santa Cruz	-	-	-	-	-	900	-	-
TOTAL	8.767	1.034.781	1.169.175	115.720	121.551.669	51.501.654	653.006.381	7.956.765

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1376.

UNIDAD MONETARIA ARGENTINA - SUS CAMBIOS

1. Evolución

Signo monetario	Vigencia		Norma que produce el cambio de la unidad monetaria	Metodología de cálculo en función de los dígitos
	Desde	Hasta		
Pesos moneda nacional	-----	31/12/69	Ley N° 18.188; Decreto N° 7250/69; Resolución General N° 1321.	m\$n 10.000.- igual ley 100.- se eliminan 2 dígitos
Pesos Ley 18.188	01/01/70	31/05/83	Ley N° 22.707; Decreto N° 1025/85; Resolución General N° 2407.	\$ Ley 10.000.-igual \$a 1.- se eliminan 4 dígitos.
Pesos argentinos	01/06/83	14/06/85	Decreto N° 1096/85; Resolución N° 8/85 (Secretaría de Hacienda); Resolución General N° 2562.	\$a 1.000.-igual 1.- se eliminan 3 dígitos.
				Total: se eliminan 9 dígitos.

2. Cuadro de equivalencias

Pesos moneda nacional
m\$n
10.000
50.000
100.000
500.000
1.000.000
5.000.000
10.000.000

Pesos Ley 18.188
\$ Ley
100
500
1.000
5.000
10.000
50.000
100.000

Pesos Argentinos
\$a
0,01
0,05
0,10
0,50
1,00
5,00
10,00

Pesos Argentinos
\$a
100
500
1.000
10.000
50.000
100.000
1.000.000

INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA

Cultivos - Producción

Sistemas de conducción - Principales cepajes

Los cultivos se realizan mediante costosos sistemas de conducción. En la actualidad alrededor del 54% de los cultivos de vid se encuentran conducidos en espalderas, el 43% en "Parral Cuyano" de forma de pérgola y el 3% en otros sistemas. Al permitir mayores rendimientos para muchas variedades, el parral goza hoy de la preferencia de los viticultores.

En relación con la superficie total implantada, las variedades se encuentran distribuidas en las siguientes proporciones: uvas de vinificar: tintas 31% entre las cuales se pueden mencionar: Cabernet Sauvignon y Franc, Merlot, Malbeck, Lambrusco, Barbera D'Asti, Sirah, Pinot Negro, Pinot Gris, Refosco, Nebbiolo, Grignolino, Bonarda, Tempranilla, entre otras cultivadas.

Las blancas ocupan el 18%. Las variedades principales son: Riesling, Renano, Sauvignon, Chenin, Chardonnay, Ugni Blanc, Semillón, Palomino, Moscato D'Asti, Torrontés riojano y sanjuanino, Moscatel de Alejandría, Pedro Jiménez. Entre las rosadas, que representan alrededor del 26%, se destacan: Sangiovetto Piccolo, Garnacha, Ferral, Cereza, Criolla Grande.

Uvas de mesa-pasas

Las variedades de uvas para consumo en fresco ocupan un 24% de la superficie implantada, siendo las más difundidas: Alfonso Lavallée, Almería, Dattier de Beyrouth, Cardinal, Molinera, Emperador, Torrontés, Moscatel Rosado, Moscatel de Alejandría, Moscatel de Hamburgo, Cereza, Valency. Entre las uvas aptas para pasas que se cultivan se pueden mencionar: Sultanina blanca, rosada y negra, Fumosa, Corinto, Moscatel Rosado, Torrontés, entre otras.

Si bien tradicionalmente el 95% de la producción se destinaba a vinificación, en los últimos años se ha advertido una tendencia a lograr una adecuada diversificación del destino dado a las uvas. En este sentido se aplican técnicas culturales y manejo integral del viñedo a fin de hacer resaltar sus caracteres cualitativos específicos para su consumo en fresco y también para pasas.

Se seleccionaron las variedades para la obtención de uvas con un gran atractivo visual, apetecible sabor y adecuadas cualidades físicas.

Existe preferencia por algunos sistemas de conducción, el parral sanjuanino y el cuyano, modificaciones del típico parral español, el que también todavía es utilizado en pequeña extensión.

La cosecha se realiza extrayendo los racimos aptos por su madurez, apariencia y apetencia. Se someten luego a un cicelado y se empacan vistosamente en envases acolchados para evitar que los granos se rompan, aplicándose nuevas técnicas de empaque y utilizando coberturas de polietileno perforado. Para preservar sus cualidades durante el transporte y conservación se emplean equipos frigoríficos.

La producción de pasas está alcanzando también gran desarrollo, dadas sus cualidades de alto valor nutritivo y poder energético y por la multiplicidad de usos a los que puede destinarse. Actualmente alrededor del 40% del volumen de pasas que se produce, es exportado, siendo las variedades más destacadas de Moscatel rosada y Torrontés. En el mercado interno se destina tanto para su consumo directo como para su empleo en el arte culinario.

Cuadro 129

EXISTENCIAS TOTALES DE VINOS AL 01.06
(Vino viejo más elaboración)

En hectolitros

AÑOS	MENDOZA	SAN JUAN	RESTO DEL PAIS	TOTAL
1.960	14.278.494	5.173.183	1.452.758	20.984.435
1.961	13.767.982	4.962.806	1.886.662	20.617.450
1.962	15.562.639	5.197.756	1.903.415	22.663.810
1.963	17.873.925	5.812.862	2.048.715	25.735.502
1.964	16.796.694	6.816.711	1.927.370	25.540.775
1.965	15.510.527	6.568.749	1.572.031	23.651.307
1.966	17.301.138	7.338.905	1.971.858	26.611.901
1.967	23.537.027	9.034.324	2.569.698	35.141.049
1.968	23.140.350	7.754.477	2.449.434	33.344.261
1.969	21.162.459	5.929.822	2.087.564	29.179.845
1.970	19.478.228	5.236.421	1.804.614	26.519.263
1.971	19.175.908	5.574.215	2.188.123	26.938.246
1.972	17.916.161	5.242.436	2.056.248	25.214.845
1.973	19.534.934	7.130.704	2.359.913	29.025.551
1.974	24.081.176	9.390.967	2.648.179	36.120.322
1.975	24.367.763	8.220.932	2.572.171	35.160.866
1.976	28.607.210	8.617.016	2.431.358	39.655.584
1.977	28.636.720	8.327.142	2.568.533	39.532.395
1.978	25.694.200	7.470.264	2.253.985	35.418.449
1.979	29.146.399	9.029.554	2.470.796	40.646.749
1.980	30.946.659	8.328.830	2.025.605	41.301.094
1.981	30.061.664	9.252.290	1.864.598	41.178.552
1.982	32.655.289	9.912.893	2.238.701	44.806.883
1.983	33.022.064	10.358.008	2.461.653	45.841.725
1.984	29.239.119	9.564.664	2.142.356	40.946.139
1.985	23.038.841	9.205.981	1.925.715	34.170.537
1.986	19.102.126	7.308.459	1.728.926	28.139.511

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura
Form. 102 A hasta 1.969; desde 1.970 Form. CEC-05

Cuadro 130

EXISTENCIA DE VINOS A LA LIBERACION (STOCK)
TOTAL DEL PAIS EN HECTOLITROS AL DIA 1° DE MAYO

AÑO	VINO VIEJO	VINO NUEVO	EXISTENCIA TOTAL
1.966	3.791.091	21.206.723	24.997.814
1.967	5.883.846	27.480.498	33.364.344
1.968	6.527.193	18.977.565	25.504.758
1.969	5.159.984	17.785.423	22.945.407
1.970	6.007.198	17.558.929	23.566.127
1.971	6.394.532	21.212.621	27.607.153
1.972	7.762.593	19.986.485	27.749.078
1.973	8.223.934	22.566.629	30.790.563
1.974	6.909.584	26.838.244	33.747.828
1.975	10.508.002	20.774.801	31.282.803
1.976	9.784.790	26.933.983	36.718.773
1.977	12.655.420	22.188.518	34.843.938
1.978	11.985.568	19.317.668	31.303.236
1.979	14.682.538	24.709.408	39.391.946
1.980	18.433.623	23.301.800	41.735.423
1.981	21.594.000	21.632.000	43.226.000

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA

Mercado

Consumo interno

El consumo interno aparente de vino en el país ha mostrado en general una tendencia al aumento. Hacia el año 1.930 el consumo por habitante era de 46,36 l. per cápita, habiéndose alcanzado la máxima en 1.970 con 91,79 l. anuales por habitante.

Entre las preferencias de los consumidores nacionales se observa últimamente una cierta inclinación hacia el vino blanco, que participa con alrededor del 43,40% del volumen total liberado en el país. Los tintos figuran con un 30,60% y los criollos y claretes con el 16%. El 10% restante corresponde a los vinos finos (7%), regionales (2%) especiales, espumantes y otros.

Respecto de las modalidades de expendio, existe una mayor inclinación por los vinos embotellados, en envases de hasta un litro, salvo en Rfo Negro y La Pampa donde predomina la venta en envases de 5 y 10 litros.

Por razones de costos en el transporte de los vinos, gran parte de los mismos se trasladan en camiones o vagones ferroviarios y son fraccionados en los principales centros de consumo. Sin embargo, existen medidas de promoción del fraccionamiento en origen, a fin de permitir la producción de vinos tipificados por zonas, principalmente para el caso de los vinos finos y especiales que son sometidos a prolongado añejamiento en botellas.

La capacidad de vasija para fraccionamiento en el país es de alrededor de 150 millones de litros.

El consumo interno aparente de otros productos no vinicos, tales como uvas en fresco, jugos de uvas, pasas, ha evidenciado una tendencia al aumento constante, si bien los porcentajes en relación con la producción total de uvas no son aún significativos.

Respecto de las pasas, el consumo en 1.977 ascendió a 7.200.000 kg, que representó un incremento superior al 100% en relación al año anterior.

Exportaciones

Los vinos argentinos se exportan a diversos países de todo el mundo, con una tendencia ascendente en cuanto a los volúme-

nes enviados al exterior en los últimos años, habiendo alcanzado en 1.977 a casi 50 millones de litros de vinos, por un valor F.O.B. de alrededor de 9.160.000 dólares.

Significativa importancia tienen las exportaciones de VINO DE MESA, dadas sus características excepcionales dentro de su categoría. La mayor parte de ellos se envía al exterior a granel, en contenedores o cisternas de buque. Las exportaciones durante 1.977, de vinos de mesa a granel y envasados, superaron los 42.600.000 litros por un valor F"O"B" total de 5.680.000 dólares. Los principales mercados fueron Rusia, Chile, Yugoslavia, Bulgaria y en menor porcentaje República Democrática Alemana e Inglaterra. Del total del volumen de vinos de mesa enviado al exterior, correspondió a los blancos el 59%; el 39% a los tintos y el 2% a los rosados.

Los principales compradores de nuestros VINOS FINOS y RESERVAS embotellados son Paraguay, Estados Unidos, Venezuela, Brasil y Ecuador; entre los que importan vinos finos a granel pueden destacarse Japón, Bélgica y Checoslovaquia. Canadá compra importantes volúmenes de vinos finos y reservas tanto en botellas como a granel.

Alrededor del 61,45% de los vinos finos que se exportan son tintos, el 33,45% son blancos y el 5,10% rosados. Los envíos al exterior de vinos finos y reservas durante 1.977, en botellas y a granel, alcanzaron a unos 6.335.000 litros por un valor FOB total de casi 3.200.000 dólares. También se exportan vinos ESPUMANTE y CHAMPAÑAS y ACIDO TARTÁTICO.

A diversos países de América y Europa se envían UVAS DE MESA para consumo en fresco. Deben destacarse también las exportaciones de PASAS y de MOSTO CONCENTRADO. Importantes volúmenes de este último producto se están enviando a diversos países, habiendo alcanzado en 1.977 a unos 18.370.000 kilogramos.

Productos de reciente penetración en los mercados exteriores son el AROMA DE UVA y el HIDROCOLOR (enocianina), cuyos principales compradores son España y Japón. Suecia también ha adquirido un importante porcentaje de este último producto.

Cuadro 131

SALIDAS DE VINO AL CONSUMO EN EL PAIS

En hectolitros

AÑOS	MENDOZA			SAN JUAN			OTRAS PROVINCIAS			TOTAL DEL PAIS		
	DE MESA	OTROS TIPOS	TOTAL	DE MESA	OTROS TIPOS	TOTAL	DE MESA	OTROS TIPOS	TOTAL	DE MESA	OTROS TIPOS	TOTAL
1.960			11.161.646			4.021.548			864.555	14.899.840	1.147.909	16.047.749
1.961			11.006.395			3.944.790			1.053.850	14.722.801	1.282.234	16.005.035
1.962			11.552.437			3.802.634			1.453.258	15.528.178	1.280.151	16.808.329
1.963			13.163.524			3.663.025			1.297.585	17.059.533	1.064.601	18.124.134
1.964			13.475.341			4.428.974			1.364.861	17.781.207	1.487.969	19.269.176
1.965	12.430.381	773.417	13.203.798	3.913.185	668.353	4.581.538	1.383.366	11.329	1.394.695	17.726.932	1.453.099	19.180.031
1.966	11.854.365	754.756	12.609.121	3.945.139	503.929	4.449.068	1.262.653	11.208	1.273.861	17.062.157	1.269.893	18.332.050
1.967	12.501.865	726.210	13.228.075	4.314.739	351.329	4.656.068	1.311.124	16.943	1.328.067	18.127.728	1.094.482	19.222.210
1.968	13.552.079	764.670	14.316.749	4.581.437	288.706	4.870.143	1.439.123	31.599	1.470.722	19.572.639	1.084.975	20.657.614
1.969	13.975.418	705.170	14.680.588	4.911.706	165.968	5.077.674	1.441.011	22.634	1.463.645	20.328.135	893.772	21.221.907
1.970	14.620.007	811.927	15.431.934	4.552.617	115.853	4.668.470	1.332.174	14.424	1.346.598	20.504.798	942.204	21.447.002
1.971	13.652.179	856.350	14.508.529	4.171.757	115.019	4.286.776	1.406.605	13.203	1.419.808	19.230.541	984.572	20.215.113
1.972	12.709.604	810.781	13.520.385	3.923.772	125.134	4.048.906	1.475.958	31.456	1.507.414	18.109.334	967.371	19.076.705
1.973	11.835.171	758.605	12.593.776	3.678.114	92.451	3.770.565	1.364.084	26.029	1.390.113	16.877.369	877.085	17.754.454
1.974	12.575.833	691.585	13.267.418	4.253.127	206.906	4.460.053	1.422.283	39.806	1.462.089	18.251.243	938.317	19.189.560
1.975	13.272.059	879.498	14.151.557	5.093.301	315.117	5.408.418	1.499.837	64.225	1.564.062	19.865.197	1.258.840	21.124.037
1.976	13.564.492	1.022.692	14.587.184	5.318.310	308.194	5.626.504	1.483.124	51.451	1.534.575	20.365.926	1.382.337	21.748.263
1.977	14.409.447	1.405.251	15.814.698	5.453.546	332.306	5.785.852	1.492.985	64.628	1.557.613	21.355.978	1.802.185	23.158.163
1.978	13.660.677	1.343.955	15.004.632	5.237.902	242.062	5.479.964	1.376.372	50.100	1.426.472	20.274.951	1.636.117	21.911.068
1.979	12.331.570	1.341.785	13.673.355	5.400.159	224.593	5.624.752	1.289.386	76.993	1.366.379	19.021.115	1.643.371	20.664.486
1.980	12.437.991	1.348.898	13.786.889	5.710.052	235.539	5.945.591	1.241.823	97.577	1.339.400	19.389.866	1.682.014	21.071.880
1.981	12.434.621	1.605.274	14.039.895	5.543.990	299.636	5.843.626	1.039.294	99.830	1.139.124	19.017.905	2.004.740	21.022.645
1.982	12.722.428	1.787.356	14.509.784	4.796.636	295.437	5.092.073	1.270.051	131.964	1.402.015	18.789.115	2.214.757	21.003.872
1.983	11.858.098	1.843.348	13.701.446	5.054.774	339.006	5.393.780	1.319.476	135.256	1.454.732	18.232.348	2.317.610	20.549.958
1.984	11.094.220	2.008.852	13.103.072	5.055.992	355.303	5.411.295	1.127.597	169.992	1.297.589	17.277.809	2.534.147	19.811.956
1.985	10.112.383	1.994.876	12.107.259	4.823.228	339.018	5.162.246	1.146.829	135.629	1.282.458	16.082.440	2.469.523	18.551.963
1.986	9.634.706	2.294.510	11.929.216	5.118.602	374.146	5.492.748	996.160	141.015	1.137.175	15.749.468	2.809.671	18.559.139

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 774 hasta 1.976; desde 1.977 Form. 1450.

Cuadro 132

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.978

BLANCO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costode vida.Precio al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	60,36	89,72	105,00	7.024,9	0,86	1,28	1,50
Febrero	64,31	98,65	121,16	7.460,8	0,86	1,32	1,62
Marzo	69,79	118,81	121,15	8.169,1	0,85	1,45	1,48
Abril	98,04	200,00	238,33	9.073,7	1,08	2,20	2,63
Mayo	159,70	257,61	269,82	9.862,3	1,62	2,61	2,74
Junio	169,91	259,56	305,50	10.502,5	1,62	2,47	2,91
Julio	193,33	263,87	300,25	11.195,5	1,73	2,36	2,68
Agosto	208,30	271,49	306,64	12.069,6	1,73	2,25	2,54
Setiembre	229,80	310,59	352,21	12.841,7	1,79	2,42	2,74
Octubre	258,82	356,43	418,73	14.093,9	1,84	2,53	2,97
Noviembre	322,93	398,75	476,25	15.333,3	2,11	2,60	3,11
Diciembre	348,22	415,29	468,44	16.722,8	2,08	2,48	2,80
Promedio							
Anual	181,96	253,40	290,29	11.195,8	1,51	2,16	2,48

*En \$ Ley 18.188.(1)Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada Fraccionador y Consumidor. Instituto Nacional de Vitivinicultura Form. 1178. Indice costo de vida:INDEC.

Cuadro 133

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.978

TINTO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1974 = 100	PRECIO REAL - AÑO: 1974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	49,88	37,11	102,61	7.024,9	0,71	1,24	1,46
Febrero	51,54	95,17	114,08	7.460,8	0,69	1,28	1,53
Marzo	57,22	114,94	119,61	8.169,1	0,70	1,41	1,46
Abril	74,77	182,66	201,66	9.073,7	0,82	2,01	2,22
Mayo	122,55	254,46	266,52	9.862,3	1,24	2,58	2,70
Junio	149,98	229,82	309,50	10.502,5	1,43	2,19	2,95
Julio	158,23	246,00	287,75	11.195,5	1,41	2,20	2,57
Agosto	166,88	257,61	288,69	12.069,6	1,38	2,13	2,39
Setiembre	177,72	281,87	332,93	12.841,7	1,38	2,19	2,59
Octubre	225,10	328,08	387,08	14.093,9	1,60	2,33	2,75
Noviembre	259,95	354,46	441,07	15.333,3	1,70	2,31	2,88
Diciembre	285,53	378,10	425,06	16.722,8	1,71	2,26	2,54
Promedio							
Anual	148,28	234,18	273,05	11.195,8	1,23	2,01	2,34

*En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada Fraccionador y Consumidor. Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1178. Indice costo de vida: INDEC.

Cuadro 134

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.978

ROSADO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Índice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1974 = 100	PRECIO REAL - AÑO: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	46,68	82,83	93,33	7.024,9	0,66	1,18	1,33
Febrero	48,53	86,29	106,94	7.460,8	0,65	1,16	1,43
Marzo	51,72	109,67	113,33	8.169,1	0,63	1,34	1,39
Abril	75,92	189,16	233,33	9.073,7	0,84	2,08	2,57
Mayo	117,81	227,32	246,82	9.862,3	1,19	2,30	2,50
Junio	138,16	222,82	304,14	10.502,5	1,31	2,12	2,90
Julio	148,61	233,75	274,21	11.195,5	1,33	2,09	2,45
Agosto	154,98	240,75	270,08	12.069,6	1,28	2,99	2,24
Setiembre	173,64	284,75	316,50	12.841,7	1,35	2,22	2,46
Octubre	229,90	330,46	384,27	14.093,9	1,63	2,34	2,73
Noviembre	284,60	355,75	438,12	15.333,3	1,86	2,32	2,86
Diciembre	302,64	377,25	425,97	16.722,8	1,81	2,25	2,55
Promedio							
Anual	147,77	228,40	267,25	11.195,8	1,21	1,95	2,28

*En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada Fraccionador y Consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form 1178. Índice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.979

BLANCO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	374,39	468,22	586,25	18.858,5	1,98	2,48	3,11
Febrero	470,46	787,28	1.001,81	20.262,1	2,32	3,88	4,94
Marzo	570,16	888,55	1.079,85	21.832,4	2,61	4,07	4,95
Abril	675,48	913,27	1.027,33	23.361,0	2,89	3,91	4,40
Mayo	839,93	930,53	1.044,22	24.977,7	3,36	3,72	4,18
Junio	779,01	866,66	976,18	27.399,4	2,84	3,16	3,56
Julio	738,71	937,00	1.214,00	29.358,9	2,52	3,19	4,13
Agosto	787,81	1.170,25	1.500,00	32.720,5	2,41	3,58	4,58
Setiembre	769,66	1.166,37	1.500,00	34.960,4	2,20	3,34	4,29
Octubre	756,06	1.286,62	1.650,00	36.478,0	2,07	3,53	4,52
Noviembre	835,73	1.341,00	1.727,78	38.352,7	2,18	3,50	4,50
Diciembre	863,28	1.445,75	1.850,00	40.090,5	2,15	3,61	4,61
Promedio							
Anual	705,06	1.916,79	1.263,12	29,054,3	2,46	3,50	4,31

*En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: Operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada Fraccionador y Consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.979

TINTO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	316,41	422,94	536,11	18.858,5	1,68	2,24	2,84
Febrero	421,52	712,96	927,09	20.262,1	2,08	3,52	4,51
Marzo	505,10	780,93	1.020,87	21.832,4	2,31	3,58	4,68
Abril	501,03	813,88	918,01	23.361,0	2,14	3,48	3,93
Mayo	618,93	851,91	963,75	24.977,7	2,48	3,41	3,86
Junio	760,27	798,57	939,28	27.399,4	2,77	2,91	3,43
Julio	671,77	967,00	1.246,00	29.358,9	2,29	3,29	4,24
Agosto	709,29	1.170,25	1.500,00	32.720,5	2,17	3,58	4,59
Setiembre	710,33	1.116,37	1.500,00	34.960,4	2,03	3,19	4,29
Octubre	719,77	1.286,62	1.650,00	36.478,0	1,97	3,53	4,52
Noviembre	786,64	1.341,00	1.727,78	38.352,7	2,05	3,50	4,50
Diciembre	880,09	1.445,75	1.850,00	40.090,5	2,20	3,61	4,61
Promedio							
Anual	633,42	975,68	1.231,57	29.054,3	2,18	3,32	4,12

*En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio Planchada Fraccionador y Consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.979

ROSADO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	326,24	412,35	537,85	18.858,5	1,73	2,19	2,85
Febrero	386,06	665,00	822,12	20.262,1	1,90	3,28	4,06
Marzo	510,66	778,75	984,33	21.832,4	2,34	3,57	4,51
Abril	567,97	826,54	924,49	23.361,0	2,43	3,54	3,94
Mayo	615,13	839,34	963,45	24.977,7	2,46	3,36	3,86
Junio	664,99	809,00	970,00	27.399,4	2,43	2,95	3,54
Julio	713,56	979,00	1.229,00	29.358,9	2,43	3,33	4,19
Agosto	702,80	1.177,00	1.500,00	32.720,5	2,15	3,60	4,58
Setiembre	643,16	1.160,12	1.500,00	34.960,4	1,84	3,32	4,29
Octubre	738,05	1.286,62	1.650,00	36.478,0	2,02	3,53	4,52
Noviembre	710,42	1.326,37	1.727,78	38.352,7	1,85	3,46	4,50
Diciembre	781,49	1.416,25	1.850,00	40.090,5	1,95	3,53	4,61
Promedio							
Anual	613,38	973,03	1.221,58	29.054,3	2,13	3,31	4,12

*En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada Fraccionador y Consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.980

BLANCO

MESES	PRECIOS POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	976,47	1.510,33	1.975,00	42.980,4	2,27	3,51	4,59
Febrero	1.020,41	1.618,25	2.075,00	45.279,8	2,25	3,57	4,58
Marzo	1.025,60	1.721,75	2.225,00	47.903,5	2,14	3,59	4,64
Abril	1.022,29	1.807,93	2.431,94	50.861,8	2,01	3,55	4,78
Mayo	914,43	1.989,62	2.575,00	53.803,9	1,70	3,70	4,79
Junio	889,29	1.975,50	2.550,00	56.891,1	1,56	3,47	4,48
Julio	601,88	2.137,75	2.700,00	59.493,2	1,01	3,59	4,54
Agosto	632,21	2.128,37	2.700,00	61.528,6	1,03	3,46	4,39
Setiembre	667,56	2.112,75	2.700,00	64.324,1	1,04	3,28	4,20
Octubre	659,80	2.339,62	3.000,00	69.222,2	0,95	3,38	4,33
Noviembre	601,87	2.344,00	3.000,00	72.460,1	0,83	3,23	4,14
Diciembre	590,52	2.412,12	3.133,27	75.223,2	0,78	3,21	4,16
Promedio Anual	800,19	2.008,17	2.588,77	58.330,9	1,46	3,46	4,47

*En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.980

TINTO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	898,86	1.510,13	1.975,00	42.980,4	2,09	3,51	4,59
Febrero	936,65	1.618,25	2.075,00	45.279,8	2,07	3,57	4,58
Marzo	879,12	1.704,75	2.225,00	47.903,5	1,84	3,56	4,64
Abril	894,17	1.807,93	2.431,94	50.861,8	1,76	3,55	4,78
Mayo	843,28	1.989,75	2.575,00	53.803,0	1,57	3,70	4,79
Junio	775,12	1.975,50	2.550,00	56.891,1	1,36	3,47	4,48
Julio	635,54	2.137,75	2.770,00	59.493,2	1,07	3,59	4,66
Agosto	655,79	2.128,37	2.700,00	61.528,6	1,07	3,46	4,39
Setiembre	642,39	2.112,75	2.700,00	64.324,1	1,00	3,28	4,20
Octubre	582,17	2.339,62	3.000,00	69.222,2	0,84	3,38	4,33
Noviembre	572,27	2.344,00	3.000,00	72.460,1	0,79	3,23	4,14
Diciembre	555,21	2.412,12	3.133,27	75.223,2	0,74	3,21	4,16
Promedio							
Anual	739,21	2.006,74	2.594,60	58.330,9	1,35	3,46	4,48

*En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

precio planchada fraccionador y consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form.1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.980

ROSADO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	827,10	1.510,13	1.975,00	42.980,4	1,92	3,51	4,59
Febrero	794,74	1.600,50	2.075,00	45.279,8	1,76	3,53	4,58
Marzo	794,41	1.687,25	2.225,00	47.903,5	1,66	3,52	4,64
Abril	824,34	1.776,12	2.449,44	50.861,8	1,62	3,49	4,80
Mayo	748,41	1.500,75	2.575,00	53.803,0	1,39	2,79	4,79
Junio	862,61	1.937,00	2.550,00	56.891,1	1,52	3,40	4,48
Julio	644,86	2.085,00	2.700,00	59.493,2	1,08	3,50	4,54
Agosto	581,29	2.060,00	2.700,00	61.528,6	0,94	3,35	4,39
Setiembre	581,09	2.045,00	2.700,00	64.324,1	0,90	3,18	4,20
Octubre	576,98	2.271,50	3.000,00	69.222,2	0,83	3,28	4,33
Noviembre	575,48	2.277,16	3.000,00	72.460,1	0,79	3,14	4,14
Diciembre	540,04	2.362,17	3.133,27	75.223,2	0,72	3,14	4,16
Promedio Anual	695,95	1.926,05	2.589,39	58.330,9	1,26	3,32	4,47

*En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACIONES DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.981

BLANCO

MESES	PRECIOS POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	556,00	2.482,50	3.255,50	78.909,6	0,70	3,15	4,13
Febrero	564,00	2.482,50	3.266,50	82.206,1	0,69	3,02	3,97
Marzo	608,00	2.482,50	3.283,00	87.132,6	0,70	2,85	3,77
Abril	542,00	2.511,12	3.391,50	93.998,9	0,58	2,67	3,61
Mayo	587,00	2.756,50	3.500,00	101.085,6	0,58	2,73	3,46
Junio	666,00	2.966,50	4.000,00	110.557,1	0,60	2,68	3,62
Julio	741,00	3.274,00	4.250,00	121.887,7	0,61	2,69	3,49
Agosto	736,00	3.430,50	4.500,00	131.545,4	0,56	2,61	3,42
Setiembre	780,00	3.430,50	4.500,00	140.937,2	0,51	2,43	3,19
Octubre	778,00	3.430,50	4.500,00	149.142,6	0,52	2,30	3,02
Noviembre	700,00	3.430,50	4.500,00	159.898,4	0,44	2,14	2,81
Diciembre	682,00	3.865,50	5.211,50	173.972,1	0,39	2,22	3,00
Promedio							
Anual	661,67	3.045,26	4.013,17	119.272,7	0,57	2,62	3,46

*En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.981

TINTO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida.Precios al consumidor en Capital Federal Base 1974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 =100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	514,00	2.482,50	3.255,50	78.909,6	0,65	3,15	4,13
Febrero	524,00	2.482,50	3.266,50	82.206,1	0,64	3,02	3,97
Marzo	558,00	2.482,50	3.283,00	87.132,6	0,64	2,85	3,77
Abril	522,00	2.511,12	3.391,50	93.998,9	0,56	2,67	3,61
Mayo	534,00	2.756,50	3.500,00	101.085,6	0,53	2,73	3,46
Junio	632,00	2.930,50	4.000,00	110.557,1	0,57	2,65	3,62
Julio	754,00	3.198,50	4.250,00	121.887,7	0,62	2,62	3,49
Agosto	715,00	3.352,50	4.500,00	131.545,4	0,54	2,55	3,42
Setiembre	755,00	3.352,50	4.500,00	140.937,2	0,54	2,38	3,19
Octubre	695,00	3.352,50	4.500,00	149.142,6	0,47	2,25	3,02
Noviembre	623,00	3.352,50	4.500,00	159.898,4	0,39	2,10	2,81
Diciembre	592,00	3.817,88	5.211,50	173.972,1	0,34	2,19	3,00
Promedio Anual	618,17	3.006,00	4.013,17	119.272,7	0,54	2,60	3,46

*En \$ Ley 18.188. (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura . Form 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.981

ROSADO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	507,00	2.401,67	3.255,50	78.909,6	0,64	3,04	4,13
Febrero	553,00	2.401,67	3.266,50	82.206,61	0,67	2,92	3,97
Marzo	559,00	2.401,66	3.283,00	87.132,6	0,64	2,76	3,77
Abril	527,00	2.439,83	3.391,50	93.998,9	0,56	2,60	3,61
Mayo	547,00	2.668,00	3.500,00	101.085,6	0,54	2,64	3,46
Junio	633,00	2.880,34	4.000,00	110.557,1	0,57	2,60	3,62
Julio	689,00	3.154,50	4.250,00	121.887,7	0,57	2,59	3,49
Agosto	711,00	3.302,34	4.315,84	131.545,4	0,54	2,51	3,28
Setiembre	730,00	3.369,01	4.500,00	140.937,2	0,52	2,39	3,19
Octubre	678,00	3.302,34	4.500,00	149.142,6	0,45	2,21	3,02
Noviembre	677,00	3.209,00	4.500,00	159.898,4	0,42	2,01	2,81
Diciembre	605,00	3.609,34	5.211,50	173.972,1	0,35	2,07	3,00
Promedio Anual	618,00	2.928,31	3.997,82	119.272,7	0,54	2,53	3,45

*En \$ Ley 18.188.(1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.982

BLANCO

MESES	PRECIO POR LITRO *			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	661,00	4.157,12	5.750,00	194.719,7	0,34	2,13	2,95
Febrero	872,00	4.459,38	6.000,00	204.999,8	0,43	2,17	2,93
Marzo	1.102,00	5.452,88	7.250,00	214.681,5	0,51	2,54	3,38
Abril	1.346,00	6.061,25	8.000,00	223.670,3	0,60	2,71	3,58
Mayo	1.420,00	5.736,25	6.999,00	230.515,9	0,62	2,49	3,04
Junio	1.331,00	5.251,50	7.625,00	248.713,9	0,54	2,11	3,07
Julio	1.131,00	5.236,25	7.500,00	289.151,3	0,39	1,81	2,59
Agosto	1.256,00	5.723,75	8.250,00	331.560,8	0,38	1,73	2,49
Setiembre	1.614,00	6.405,50	8.700,00	388.223,8	0,42	1,65	2,24
Octubre	1.856,00	6.934,00	9.937,00	437.476,4	0,42	1,58	2,27
Noviembre	2.401,00	7.824,75	15.333,00	487.112,9	0,49	1,61	3,15
Diciembre	3.319,00	11.825,00	15.562,00	538.852,2	0,62	2,19	2,89
Promedio							
Anual	1.525,75	6.255,63	8.908,83	315.806,5	0,48	2,06	2,88

* En \$ Ley 18.188. (1)Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2)Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor. Instituto Nacional de Vitivinicultura, Form. 1178. Indice costo de vida: INDEC,

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.982

TINTO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	636,00	4.157,12	5.750,00	194.719,7	0,33	2,13	2,95
Febrero	765,00	4.459,38	6.000,00	204.999,8	0,37	2,18	2,93
Marzo	848,00	5.202,88	7.000,00	214.681,5	0,40	2,42	3,26
Abril	972,00	5.561,25	7.500,00	223.670,3	0,43	2,49	3,35
Mayo	1.089,00	5.261,25	6.888,00	230.515,9	0,47	2,28	2,99
Junio	1.004,00	4.914,00	7.250,00	248.713,9	0,40	1,98	2,91
Julio	1.001,00	4.900,25	6.900,00	289.151,3	0,35	1,69	2,35
Agosto	962,00	5.387,75	7.750,00	331.560,8	0,29	1,62	2,34
Setiembre	1.215,00	6.069,50	8.375,00	388.223,8	0,31	1,56	2,16
Octubre	1.477,00	6.704,50	9.723,00	437.476,4	0,34	1,53	2,22
Noviembre	1.899,00	7.568,00	11.062,00	487.112,9	0,39	1,55	2,27
Diciembre	2.432,00	11.174,67	14.875,00	538.852,2	0,45	2,07	2,76
Promedio Anual	1.191,66	5,946,71	8.256,08	315.806,5	0,38	1,96	2,71

* En \$ Ley 18.188. (1): Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2): Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.982

ROSADO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	601,00	3.884,00	5.750,00	194.719,7	0,31	1,99	2,95
Febrero	756,00	4.314,17	6.000,00	204.999,8	0,37	2,10	2,93
Marzo	841,00	5.008,84	7.000,00	214.681,5	0,39	2,33	3,26
Abril	1.064,00	5.415,00	7.500,00	223.670,3	0,48	2,42	3,35
Mayo	1.073,00	5.015,00	6.888,00	230.515,9	0,47	2,18	2,99
Junio	855,00	4.795,00	7.250,00	248.713,9	0,34	1,93	2,91
Julio	953,00	4.795,00	6.900,00	289.151,3	0,33	1,66	2,39
Agosto	964,00	7.420,00	7.750,00	331.560,8	0,29	2,24	2,34
Setiembre	1.163,00	6.258,50	8.375,00	388.223,8	0,34	1,85	2,48
Octubre	1.238,00	6.823,00	9.723,00	437.476,4	0,28	1,56	2,22
Noviembre	1.589,00	8.310,00	11.062,00	487.112,9	0,33	1,71	2,27
Diciembre	2.081,00	10.387,50	14.875,00	538.852,2	0,39	1,93	2,76
Promedio							
Anual	1.098,16	6.035,50	8.256,08	315.806,5	0,36	1,99	2,74

* En \$ Ley 18.188. (1)Precio nivel traslado provincia de Mnedoza. (2)Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form 1178. Indice costo de vida. INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION

Año 1983

BLANCO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal. Base 1974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	4.279,00	14.628,00	19.500,00	625.001,0	0,68	2,34	3,12
Febrero	4.669,00	15.744,00	21.635,00	706.376,1	0,66	2,23	3,06
Marzo	5.679,00	17.182,00	22.888,00	785.958,7	0,72	2,19	2,91
Abril	6.407,00	17.182,00	23.500,00	866.668,4	0,74	1,98	2,71
Mayo	6.326,00	19.484,00	28.137,00	945.231,8	0,67	2,06	2,98
Junio	0,88	2,39	3,30	1.094.802,3	0,80	2,18	3,01
Julio	0,90	3,60	4,73	1.231.139,6	0,73	2,92	3,84
Agosto	1,11	4,66	6,38	1.443.435,3	0,77	3,23	4,42
Setiembre	1,31	4,86	7,25	1.751.871,1	0,75	2,77	4,14
Octubre	1,42	5,53	7,33	2.049.213,4	0,69	2,70	3,58
Noviembre	1,82	6,31	9,25	2.443.365,7	0,74	2,58	3,79
Diciembre	1,97	6,56	8,99	2.875.869,3	0,69	2,28	3,13
Promedio Anual	1,01	3,53	4,90	1.401.577,7	0,72	2,45	3,39

* Hasta mayo \$ Ley 18.188, desde junio \$a (pesos argentinos). (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor, Instituto Nacional de Vitivinicultura, Form. 1178.

Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.983

TINTO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida, Precio al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	3.425,00	13.928,00	18.750,00	625.001,0	0,55	2,23	3,00
Febrero	3.985,00	14.906,00	20.635,00	706.376,1	0,56	2,11	2,92
Marzo	4.254,00	16.149,00	21.975,00	785.958,7	0,54	2,05	2,80
Abril	5.409,00	16.149,00	22.750,00	866.668,4	0,62	1,86	2,62
Mayo	4.190,00	14.787,00	26.708,00	945.231,8	0,44	1,56	2,83
Junio	0,68	2,25	3,15	1.094.802,3	0,62	2,05	2,88
Julio	0,72	3,43	4,54	1.231.139,6	0,58	2,79	3,69
Agosto	0,82	4,40	5,98	1.443.435,3	0,57	3,05	4,14
Setiembre	0,88	4,57	6,75	1.751.871,1	0,50	2,61	3,85
Octubre	0,97	5,21	6,88	2.049.213,4	0,47	2,54	3,36
Noviembre	1,20	5,94	8,75	2.443.365,7	0,49	2,43	3,58
Diciembre	1,32	6,17	8,49	2.875.869,3	0,46	2,14	2,95
Promedio							
Anual	0,73	3,30	4,63	1.401.577,7	0,53	2,28	3,22

*Hasta mayo \$ Ley 18.188, desde junio \$a (pesos argentinos). (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor. Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.983

ROSAIO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precios al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	2.070,00	13.817,00	19.000,00	625.001,0	0,33	2,21	3,04
Febrero	2.879,00	15.078,00	21.222,00	706.376,1	0,41	2,13	3,00
Marzo	3.162,00	16.457,00	22.777,00	785.958,7	0,40	2,09	2,90
Abril	4.068,00	16.457,00	23.000,00	866.668,4	0,47	1,90	2,65
Mayo	3.331,00	18.694,00	27.111,00	945.231,8	0,35	1,98	2,87
Junio	0,58	2,30	3,20	1.094.802,3	0,53	2,10	2,92
Julio	0,59	3,33	4,60	1.231.139,6	0,48	2,70	3,74
Agosto	0,74	4,49	6,20	1.443.435,3	0,51	3,11	4,30
Setiembre	0,84	4,49	7,00	1.751.871,1	0,48	2,56	4,00
Octubre	0,91	5,11	7,00	2.049.213,4	0,44	2,49	3,42
Noviembre	1,04	5,87	9,00	2.443.365,7	0,43	2,40	3,68
Diciembre	1,22	5,87	8,66	2.875.869,3	0,42	2,04	3,01
Promedio							
Anual	0,62	3,29	4,75	1.401.577,7	0,44	2,30	3,29

*Hasta mayo \$ Ley 18.188, desde junio \$a (pesos argentinos). (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor. Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.984

BLANCO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precio al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	2,37	7,50	9,49	3.235.680,5	0,73	2,32	2,93
Febrero	3,15	7,72	10,33	3.785.497,0	0,83	2,04	2,73
Marzo	4,23	9,11	14,50	4.552.364,8	0,93	2,00	3,19
Abril	6,14	10,52	14,50	5.394.433,1	1,14	1,95	2,69
Mayo	7,68	15,46	20,33	6.315.757,0	1,22	2,45	3,22
Junio	8,36	17,86	23,00	7.447.019,0	1,12	2,40	3,09
Julio	9,93	20,00	25,70	8.808.526,6	1,13	2,27	2,92
Agosto	11,19	25,72	33,00	10.821.008,4	1,03	2,38	3,05
Setiembre	12,60	29,85	38,33	13.801.919,7	0,91	2,16	2,78
Octubre	13,78	34,02	43,80	16.468.827,9	0,84	2,07	2,66
Noviembre	13,99	42,60	55,00	18.934.866,9	0,74	2,25	2,90
Diciembre	16,10	62,57	82,00	22.660.905,5	0,71	2,76	3,62
Promedio							
Anual	9,13	23,58	30,83	10.185.567,2	0,94	2,25	2,98

*En \$a (pesos argentinos). (1) Precio nivel traslado, provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.984

TINIO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida. Precio al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	1,47	7,06	8,94	3.235.680,5	0,45	2,18	2,76
Febrero	2,24	7,30	9,33	3.785.497,0	0,59	1,93	2,46
Marzo	3,00	8,63	13,50	4.552.364,8	0,66	1,90	2,97
Abril	4,72	9,89	13,50	5.394.433,1	0,88	1,83	2,50
Mayo	5,69	15,46	20,00	6.315.757,0	0,90	2,45	3,17
Junio	6,76	17,86	23,00	7.447.019,0	0,91	2,40	3,09
Julio	7,35	20,00	25,70	8.808.526,6	0,83	2,27	2,92
Agosto	8,10	25,72	33,00	10.821.008,4	0,75	2,38	3,05
Setiembre	10,24	29,85	38,33	13.801.919,7	0,74	2,16	2,78
Octubre	12,63	34,02	43,80	16.468.827,9	0,77	2,07	2,66
Noviembre	12,29	42,60	55,00	18.934.866,9	0,65	2,25	2,90
Diciembre	13,22	62,57	82,00	22.660.905,5	0,58	2,76	3,62
Promedio							
Anual	7,31	23,41	30,51	10.185.567,2	0,72	2,21	2,91

* En \$a (pesos argentinos). (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado: operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor. Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form. 1178. Indice costo de vida: INDEC.

VARIACION DE LOS PRECIOS DE VINO DE MESA POR COLOR
A DIVERSOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
Año 1.984

ROSADO

MESES	PRECIO POR LITRO*			Indice costo de vida, Precio al consumidor en Capital Federal Base 1.974 = 100	PRECIO REAL - AÑO BASE: 1.974 = 100		
	Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)		Traslado (1)	Planchada Fraccionador (2)	Consumidor (2)
Enero	1,38	7,28	9,17	3.235.680,5	0,43	2,25	2,83
Febrero	1,80	6,91	9,33	3.785.497,0	0,48	1,83	2,46
Marzo	2,69	8,16	13,50	4.552.364,8	0,59	1,79	2,97
Abril	3,52	10,36	13,50	5.394.433,1	0,65	1,92	2,50
Mayo	5,19	15,46	20,00	6.315.757,0	0,82	2,45	3,17
Junio	6,05	17,86	23,00	7.447.019,0	0,81	2,40	3,09
Julio	6,38	19,94	25,70	8.808.526,6	0,72	2,26	2,92
Agosto	7,24	25,65	33,00	10.821.008,4	0,67	2,37	3,05
Setiembre	9,10	29,76	38,33	13.801.919,7	0,66	2,16	2,78
Octubre	10,08	33,92	43,80	16.468.827,9	0,61	2,06	2,66
Noviembre	10,37	42,45	55,00	18.934.866,9	0,55	2,24	2,90
Diciembre	11,18	62,31	82,00	22.660.905,5	0,49	2,75	3,62
Promedio							
Anual	6,25	23,34	30,53	10.185.567,2	0,62	2,21	2,91

* En \$a (pesos argentinos). (1) Precio nivel traslado provincia de Mendoza. (2) Precio Capital Federal.

FUENTE: Precio traslado operaciones financiadas registradas en la Bolsa de Comercio de Mendoza.

Precio planchada fraccionador y consumidor: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Form 1178. Indice costo de vida: INDEC.

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS VITIVINICOLAS S/VOLUMEN

Años 1.976 - 1.986

PRODUCTOS	Unidad de Medida	1.976	1.977	1.978	1.979	1.980	1.981	1.982	1.983	1.984	1.985	1.986
VINOS	Hl.	451.837,5	491.796,6	675.058,7	87.812,7	71.348,5	111.459,6	230.862,6	101.932,9	269.410,4	195.884,2	198.311,0
1. MESA	"	422.477,4	426.050,3	607.580,3	46.826,3	43.034,1	82.871,6	192.757,2	75.275,8	255.472,8	175.799,4	156.212,0
A granel	"	419.688,9	422.199,6	599.682,7	36.911,8	32.783,2	78.231,4	178.897,3	56.157,2	204.070,5	136.130,9	125.170,0
Embotellado	"	2.448,2	3.091,6	6.777,5	9.569,9	10.240,9	3.979,3	11.982,3	15.954,0	45.551,0	34.460,5	25.485,0
Damajuana	"	--	255,2	1.120,1	344,6	10,0	13,0	1.383,8	2.538,1	5.666,6	5.006,4	5.449,0
Lata	"	340,2	504,0	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Sachet	"	--	--	--	--	--	648,0	481,8	484,5	--	--	--
Envase de cartón	Hl.	--	--	--	--	--	--	12,0	442,0	184,7	201,6	--
2. FINOS, RESERVA, ESPECIALES y OTROS	Hl.	27.806,4	64.084,9	65.296,5	40.459,4	27.440,4	27.694,4	37.433,4	26.361,1	13.636,0	19.744,1	40.778,0
A granel	"	11.763,0	36.091,6	11.405,4	3.029,7	2.695,4	988,4	2.475,6	2.329,2	2.067,4	3.419,6	20.742,0
Embotellado	"	16.033,4	27.938,8	53.891,1	37.429,7	24.744,7	24.705,9	33.130,6	21.211,4	10.796,6	15.642,1	19.392,0
Damajuana	"	10,0	9,6	--	--	--	--	1.746,7	2.349,5	--	36,1	159,0
Sachet	"	--	--	--	--	--	--	80,5	--	--	--	--
Envase de cartón	"	--	--	--	--	--	--	--	471,0	772,0	646,4	485,0
3. ESPUMOSOS Y CHAMPAÑA	Hl.	1.553,7	1.661,3	2.181,9	526,9	874,0	893,7	672,0	296,1	301,6	340,7	1.321,0
MOSTO CONCENTRADO	Ton.	10.821,5	18.367,2	17.891,0	5.740,6	1.017,6	3.299,7	8.184,0	9.885,5	11.654,6	8.383,1	7.749,0
AROMA DE UVA	Hl.	64,7	73,5	46,1	84,0	79,8	42,4	100,2	0,5	8,8	70,0	46,0
ENOCIANINA	Hl.	79,6	130,3	237,5	21,8	95,8	104,1	--	--	--	--	--
SANGRIA	Hl.	--	122,4	0,7	--	--	--	--	--	--	--	--
ACIDO TARTARICO	Ton.	2.718,9	2.494,4	4.013,8	2.624,6	2.619,4	2.238,3	2.163,4	2.690,8	1.196,4	493,8	1.317,0
UVA EN ESTADO FRESCO	Ton.	1.714,2	3.358,3	2.801,6	1.183,5	915,5	688,9	1.415,0	2.604,2	1.200,6	809,1	694,5
PASA	Ton.	2.833,7	2.940,1	3.003,2	1.146,8	1.474,1	1.694,2	1.095,7	2.568,1	334,2	1.247,9	891,0
ARROPE	Ton.	0,3	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
ALCOHOL VINICO	Hl.	--	--	35.955,2	1.334,5	6.080,0	28.665,7	10.861,6	91.131,9	65.850,9	20.072,5	33.174,0
TARTRATO DE CALCIO	Ton.	--	885,0	2.100,0	370,0	--	--	--	--	242,6	--	--
MOSTO SULFITADO	Hl.	--	--	--	--	--	--	--	--	176,0	--	--
BITARTRATO DE POTASIO	Ton.	--	--	--	--	--	--	--	--	2,0	--	--

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "0" A.N.A. disponibles.

Elaborado: Instituto Nacional de Vitivinicultura

VALOR FOB - EN MILES DE DOLARES DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS VITIVINICOLAS

Años 1.976 - 1.986*

PRODUCTOS	1.976	1.977	1.978	1.979	1.980	1.981	1.982	1.983	1.984	1.985	1.986
VINOS	5.687,7	9.163,6	15.673,4	7.072,4	6.214,3	6.846,4	6.070,3	3.878,5	6.045,4	5.145,7	5.716,4
1. MESA	4.702,8	5.681,9	9.906,3	2.093,4	2.057,9	2.639,2	2.278,8	1.631,0	4.440,8	2.997,1	2.188,0
A granel	4.588,9	5.516,7	9.530,1	1.308,8	1.065,5	2.180,1	1.798,9	977,5	2.326,9	1.809,8	1.451,5
Embotellado	97,6	133,7	325,2	754,5	991,0	441,0	447,0	580,8	1.987,3	1.065,2	616,4
Damajuana	--	7,5	50,9	30,1	1,3	1,7	23,0	47,5	119,7	114,6	115,3
Lata	16,3	24,0	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Sachet	--	--	--	--	--	16,4	9,3	6,6	--	--	--
Envase de cartón	--	--	--	--	--	--	0,6	18,5	7,0	7,5	4,8
2. FINO, RESERVA, ESPECIALES Y OTROS	1.768,1	3.258,6	5.430,0	4.887,3	3.919,5	3.992,7	3.638,0	2.170,5	1.527,6	2.057,9	3.154,5
A granel	282,7	735,5	284,5	127,6	146,5	43,4	73,7	54,8	63,9	96,7	596,4
Embotellado	1.487,1	2.522,7	5.145,6	4.759,7	3.773,0	3.949,3	3.629,9	2.056,4	1.423,9	1.932,8	2.527,8
Damajuana	0,3	0,4	--	--	--	--	29,8	36,4	--	0,6	9,6
Sachet	--	--	--	--	--	--	4,7	--	--	--	--
Envase de cartón	--	--	--	--	--	--	--	22,9	39,9	27,7	20,7
3. ESPUMOSOS Y CHAMPAÑA	216,8	223,1	337,1	91,6	236,9	214,5	153,5	77,1	77,0	90,7	273,9
MOSTO CONCENTRADO	4.442,0	7.670,0	8.853,5	5.730,6	1.873,5	2.883,6	5.010,5	4.034,0	4.472,8	3.757,2	3.970,2
AROMA DE UVA	15,8	26,9	16,5	43,6	83,8	33,0	20,0	0,7	2,1	21,1	17,5
ENOCIANINA	10,4	23,3	54,8	10,3	49,3	42,5	--	--	--	--	--
SANGRIA	--	7,1	0,1	--	--	--	--	--	--	--	--
ACIDO TARTARICO	3.204,2	2.550,0	4.151,4	5.434,6	7.585,7	6.140,4	3.658,1	3.543,3	1.576,9	788,0	2.603,8
UVA EN FRESCO	971,3	1.925,5	1.965,3	1.168,4	991,0	889,1	1.272,2	1.562,6	715,5	533,8	417,1
PASA	2.582,7	3.027,0	3.205,8	3.111,0	3.496,0	2.103,8	1.199,3	1.749,3	338,3	1.145,8	1.002,5
ARROPE	0,1	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
ALCOHOL VINICO	--	--	1.130,9	136,4	381,4	1.457,3	395,1	2.021,3	1.578,1	494,6	1.094,8
TARTRATO DE CALCIO	--	126,5	300,1	161,4	--	--	--	--	84,9	--	--
MOSTO SULFITADO	--	--	--	--	--	--	--	--	2,7	--	--
BITARTRATO DE POTASIO	--	--	--	--	--	--	--	--	2,9	--	--
TOTAL DE DOLARES	17.914,4	24.519,9	35.351,8	22.868,6	20.674,4	20.396,0	17.625,4	16.789,6	14.819,6	11.886,2	14.822,9

* Los valores se encuentran redondeados al primer decimal.

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "0" A.N.A. disponibles. Elaborado: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

VARIACION DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS VITIVINICOLAS

Años 1.985 - 1.986

PRODUCTOS	Unidad de medida	VOLUMEN EXPORTADO		Variación % s/ volumen/85	VALOR FOB miles de U\$S		Variación % s/ valor FOB/85
		1.985	1.986		1.985	1.986	
VINOS	Hectolitros	195.884,2	198.311	1,24	5.145,7	5.716,4	11,09
1. DE MESA	"	175.799,4	156.172	11,16	2.997,1	2.188,0	27,00
A granel	"	136.130,9	125.170	8,05	1.809,8	1.451,5	19,80
Embotellado	"	34.460,5	25.721	0,25	1.065,2	624,9	41,33
Damajuana	"	5.006,4	5.281	5,48	114,6	111,6	2,62
Envase de cartón	"	201,6	108	46,43	7,5	4,8	36,00
2. FINOS	Hectolitros	15.093,6	27.731	83,73	1.808,9	2.560,4	41,54
A granel	"	1.877,1	13.730	631,45	57,7	427,4	640,73
Embotellado	"	13.066,4	13.921	6,54	1.744,8	2.130,0	22,08
Envase de cartón	"	150,0	80	46,66	6,4	3,0	53,13
3. RESERVA	Hectolitros	4.642,4	13.040	180,89	248,1	592,6	138,86
A granel	"	1.537,7	7.012	356,00	38,9	169,0	334,45
Embotellado	"	2.572,2	5.464	112,43	187,3	396,3	111,59
Damajuana	"	36,1	159	340,44	0,6	9,6	1.500,00
Envase de cartón	"	496,4	405	18,41	21,3	17,7	16,90
4. ESPUMOSOS Y CHAMPAÑA	Hectolitros	340,7	1.321	287,73	90,7	373,9	312,24
5. ESPECIALES Y OTROS	Hectolitros	8,1	7	13,58	0,9	1,5	66,66
MOSTO CONCENTRADO	Hectolitros	8.383,1	7.749	7,56	3.757,2	3.970,8	5,69
AROMA DE UVA	Hectolitros	70,0	46	34,29	21,1	17,5	17,06
ACIDO TARTARICO	Toneladas	493,8	1.317	166,71	788,0	2.603,8	230,43
UVA EN ESTADO FRESCO	Toneladas	809,1	694	14,23	533,8	417,1	21,86
PASA	Toneladas	1.247,9	891	28,60	1.145,8	1.002,5	12,51
ALCOHOL VINICO	Hectolitros	20.972,5	33.174	65,27	494,6	1.094,8	121,35
TOTAL DE DOLARES					11.886,2	14.822,9	24,71

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "0" A.N.A.
Elaborado: Instituto Nacional de Vitivinicultura

VARIACION DE LAS EXPORTACIONES DE VINOS - AÑO 1985 - 1986

Según modo de envío

UNIDADES	AÑOS	A GRANEL (1)		MODALIDAD DE ENVIO				ENVASE DE CARTON (4)		VOLUMEN TOTAL	
				EMBOTELLADO (2)		DAMAJUANA (3)					
		VOLUMEN	%	VOLUMEN	%	VOLUMEN	%	VOLUMEN	%	VOLUMEN	%
Hectolitros	1985	139.550,5	100,00	50.443,3	100,00	5.042,5	100,00	847,9	100,00	195.884,2	100,00
	1986	145.912	104,56	46.474	92,05	5.440,0	107,88	485	57,20	198.311	101,22
	DIF.	6.361,5	4,56	4.009,3	-7,95	397,5	7,88	-362,9	-42,80	2.426,8	1,24
		Valor FOB	%	Valor FOB	%	Valor FOB	%	Valor FOB	%	Valor FOB	%
										Total	
Miles de Dólares	1985	1.906,5	100,00	3.088,7	100,00	115,2	100,00	35,3	100,00	5.145,7	100,00
	1986	2.047,9	107,42	3.526,6	114,18	121,2	105,21	20,7	58,64	5.716,4	111,09
	DIF.	141,4	7,42	437,9	14,18	6,0	5,21	-14,6	41,36	570,7	11,09

(1) Incluye; vinos de mesa, finos y reserva. (2) Incluye vinos de mesa, finos, reservas, espumosos y especiales.

(3) Incluye: vinos de mesa y reserva. (4) Incluye: vinos finos y reserva.

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" ANA.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 157

EXPORTACION DE VINOS

Según tipos

Año 1986

TIPOS	VOLUMEN HECTOLITROS	%
Mesa	156.212	78,77
Finos	27.731	13,98
Reserva	13.040	6,58
Espumosos y Especiales	1.328	0,67
TOTALES	198.311	100,00

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 158

EXPORTACIONES DE VINOS DE MESA - AÑO 1986

Según modalidad de envío

MODO DE ENVIO	Cantidad de envases	Volumen hectolitros	Participación %		Valor FOB miles de US\$	FMP* US\$
			Parcial	Total		
A GRANEL	--	125.170	100,00	80,15	1.451,5	0,12 (1)
Cont. y/o tanque	--	97.296	77,73	62,30	1.065,3	0,11
Cisterna	--	27.215	21,74	17,43	378,5	0,14
Tanque de camión	--	497	0,40	0,32	3,9	0,08
Tamb. plást. en cont.	--	162	0,13	0,10	3,8	0,23
ENVASADO	--	31.002	100,00	19,85	736,5	0,24 (1)
CAJAS SUELTAS	218.847	23.531,6	75,90	15,07	539,0	2,46
6 x 750 cm3	100	0,4	--	--	0,5	5,00
6 x 930cm3	6.565	366,3	1,18	0,23	11,5	1,75
6 x 1500 cm3	9.800	882,0	2,84	0,56	27,5	2,81
10 x 700 cm3	497	34,8	0,11	0,03	1,5	3,02
12 x 700 cm3	1.800	151,2	0,49	0,10	6,8	3,78
12 x 750 cm3	10.800	972,0	3,14	0,62	17,8	1,65
12 x 930 cm3	189.205	21.115,3	68,11	13,52	473,0	2,50
12 x 1000 cm3	80	9,6	0,03	0,01	0,4	5,00
CAJAS EN CONTENED.	1.990	148,0	0,48	0,09	12,3	6,18 (2)
6 x 700 cm3	610	25,6	0,08	0,02	2,1	3,44
6 x 1500 cm3	125	11,2	0,04	--	0,5	4,00
12 x 700 cm3	250	21,0	0,07	0,01	2,1	8,40
12 x 750 cm3	405	36,4	0,12	0,02	2,2	5,43
48 x 187 cm3	600	53,8	0,17	0,04	5,4	9,00
DAMAJUANAS	116.274	5.448,6	17,57	3,49	115,3	0,99 (3)
de 4,5 litros	82.466	3.834,7	12,37	2,46	82,1	0,99
de 4,7 litros	660	31,0	0,10	0,02	1,0	1,52
de 4,75 litros	29.800	1.415,5	4,56	0,90	28,5	0,96
de 5 litros	3.348	167,4	0,54	0,11	3,7	1,11
ENVASE DE CARTON*	540	108	0,35	0,07	4,8	8,89
4 x 5 litros	540	108	0,35	0,07	4,8	8,89
TERMOCONTRAIDO	19.620	1.765,8	5,70	1,13	65,1	3,32
de 6 botellas x 1,5 l.	19.620	1.765,8	5,70	1,13	65,1	3,32
Totales	--	156.212	--	100,00	2.188,00	--

* Bag in box. (1) Precio medio ponderado por litro. (2) Por caja. (3) Por damajuana. (4) Por envase.

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" ANA.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

EXPORTACIONES DE VINO DE MESA

Año 1.986

Según modalidad de envío y mercados

PAIS DE DESTINO	VOLUMEN-HECTOLITROS			TOTAL	PARTICIPACION %		VALOR FOB miles de U\$S	PMP* U\$S
	Tinto	Rosado	Blanco		Parcial	Total		
A GRANEL	112.240	--	12.930	125.170	100,00	80,13	1.451,5	0,12 (1)
Alemania Oriental	76.758	--	--	76.758	61,32	49,14	690,8	0,09
Islas Canarias	3.940	--	10.544	14.484	11,57	9,27	125,1	0,09
Bélgica	9.083	--	429	9.512	7,60	6,09	220,8	0,23
Suiza	6.123	--	--	6.123	4,89	3,92	77,7	0,13
Firlandia	5.583	--	--	5.583	4,46	3,57	96,4	0,17
Japón	2.635	--	1.055	3.690	2,95	2,36	14,0	1,25
Canadá	3.206	--	215	3.421	2,73	2,19	65,3	0,19
Checoslovaquia	1.770	--	--	1.770	1,41	1,13	18,8	0,11
Suecia	1.443	--	175	1.618	1,29	1,04	23,2	0,14
Puerto Rico (E.L.A.)	--	--	512	512	0,41	0,33	10,3	0,20
Alemania Federal	590	--	--	590	0,47	0,38	9,8	0,17
Perú	498	--	--	498	0,40	0,32	3,8	0,08
Austria	400	--	--	400	0,32	0,20	5,4	0,14
Holanda	211	--	--	211	0,17	0,13	10,1	0,48
EMBOTELLADO	3.638	12.566	7.476	23.680	100,00	15,16	551,3	2,60 (2)
Paraguay	3.449	12.562	7.402	23.413	98,87	14,99	528,4	2,52
Estados Unidos	84	--	18	102	0,43	0,07	8,1	8,86
Brasil	45	--	27	72	0,30	0,05	8,2	12,71
Bolivia	17	--	17	34	0,14	0,02	1,4	4,60
Costa Rica	30	--	4	34	0,14	0,02	2,6	8,53
Panamá	13	--	8	21	0,09	0,01	2,1	11,16
Uruguay	--	4	--	4	0,02	--	0,5	13,95
DAMAJUANA	1.155	2.655	1.639	5.449	100,00	3,49	115,3	1,06 (3)
Paraguay	989	2.655	1.473	5.117	93,91	3,28	108,3	1,06
Bolivia	166	--	166	332	6,09	0,21	7,0	1,05
TERMOCONTRAIBLE	397	603	805	1.805	100,00	1,15	65,1	4,03 (3)
Paraguay	397	603	805	1.805	100,00	1,15	65,1	4,03
ENVASE DE CARTON	84	--	24	108	100,00	0,07	4,8	8,88 (4)
Estados Unidos	60	--	--	60	55,56	0,04	2,4	8,00
Costa Rica	24	--	24	48	44,44	0,03	2,4	10,00
TOTALES	117.514	15.824	22.874	156.212	--	100,00	2.188,0	--

* Precio medio ponderado (1): Por litro; (2): Por caja de 12 botellas de 930 cm³; (3): Por damajuana de 5 litros; (4): Por caja de 4 envases de 5 litros cada una. FUENTE: Permiso de Embarque Parcial "0" A.N.A. Elaborado: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

EXPORTACION DE VINO DE MESA - Según provincia de origen, modalidad de envío y color - AÑO 1986

PROVINCIA DE ORIGEN MODO DE ENVIO	VOLUMEN - HECTOLITROS							%
	TINTO	%	ROSADO	%	BLANCO	%	TOTAL	
A GRANEL	112.240	95,51	-.-	-.-	12.930	56,53	125.170	80,13
Mendoza	111.249	94,67	-.-	-.-	12.930	56,53	124.179	79,49
San Juan	991	0,84	-.-	-.-	-.-	-.-	991	0,64
EMBOTELLADO	3.638	3,10	12.566	79,41	7.476	32,68	23.680	15,16
Mendoza	3.441	2,93	12.566	79,41	6.432	28,12	22.439	14,36
San Juan	197	0,17	-.-	-.-	1.044	4,56	1.241	0,80
DAMAJUANA	1.155	0,98	2.655	16,78	1.639	7,17	5.449	3,49
Mendoza	989	0,84	2.655	16,78	1.473	6,44	5.117	3,28
San Juan	166	0,14	-.-	-.-	166	0,73	332	0,21
ENVASE TERMOCONTRAIBLE	397	0,34	603	3,81	805	3,52	1.805	1,15
Mendoza	397	0,34	603	3,81	805	3,52	1.805	1,15
ENVASE DE CARTON	84	0,07	-.-	-.-	24	0,10	108	0,07
Mendoza	84	0,07	-.-	-.-	24	0,10	108	0,07
TOTALES	117.514	100,00	15.824	100,00	22.874	100,00	156.212	100,00

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" ANA, disponibles

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivicultura

Cuadro 161

EXPORTACIONES DE VINO DE MESA

Según Mercados

(Incluye vinos a granel y envasados)

PAISES	VOLUMEN HECTOLITROS	PART. %
Alemania Oriental	76.758	49,14
Paraguay	30.335	19,42
Islas Canarias	14.484	9,27
Bélgica	9.512	6,09
Suiza	6.123	3,92
Finlandia	5.583	3,57
Otros países	13.417	8,59
TOTAL	156.212	100,00

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Cuadro 162

EXPORTACIONES DE VINO DE MESA

Importancia según color y modalidad de envío

MODO DE ENVIO Y COLOR	VOLUMEN HECTOLITROS	PARTICIPACION %		VALOR FOB MILES DE U\$S	PMP* U\$S
		PARCIAL	TOTAL		
A GRANEL	125.170	100,00	80,13	1.451,5	0,12 (1)
Tinto	112.240	89,67	71,85	1.298,2	0,12
Blanco	12.930	10,33	8,28	153,3	0,12
EMBOTELLADO	23.680	100,00	15,16	551,3	2,60 (2)
Tinto	3.638	15,36	2,33	90,8	2,79
Rosado	12.566	53,07	8,04	284,3	2,52
Blanco	7.476	31,57	4,79	176,2	2,63
DAMAJUANA	5.449	100,00	3,49	115,3	1,06 (3)
Tinto	1.155	21,20	0,74	24,6	1,06
Rosado	2.655	48,72	1,70	56,0	1,05
Blanco	1.639	30,08	1,05	34,7	1,06
ENVASE TERMOCONTRAIB.	1.805	100,00	1,15	65,1	4,03 (2)
Tinto	397	21,99	0,25	31,9	8,97
Rosado	603	33,41	0,39	16,2	3,00
Blanco	805	44,60	0,51	17,0	2,36
ENVASE DE CARTON	108	100,00	0,07	4,8	8,88 (4)
Tinto	84	77,78	0,05	3,6	8,57
Blanco	24	22,22	0,02	1,2	10,00
TOTALES	156.212	-.-	100,00	2.188,0	-.-

* Precio medio ponderado . (1) Por litro. (2) Por caja de 12 botellas de 930 cm³. (3) Por 5 litros. (4) Por envase de 4 cajas de 5 litros c/una.

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" ANA.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 163

EXPORTACION DE VINO FINO - AÑO 1986

Según modalidad de envío, tipo de envase y precios FOB

MODO DE ENVIO	CANTIDAD ENVASES	VOLUMEN HECTOLITROS	PARTICIPACION %		VALOR FOB MILES DE u\$s	PMP * u\$s
			PARCIAL	TOTAL		
ENVASADO		14.001	100,00	50,49	2.133,0	1,52 (1)
EMBOTELLADO		13.921	99,43	50,20	2.130,0	1,53 (1)
CAJAS EN CONTEN.	136.069	11.888	84,91	42,87	1.806,4	13,28 (2)
6 x 700 cm3.	41	2	0,01	---	0,5	12,20
6 x 750 cm3.	1.999	90	0,64	0,32	32,6	16,31
6 x 1500 cm3.	5.347	481	3,44	1,74	34,3	6,41
12 x 700 cm3.	42.193	3.544	25,31	12,78	493,4	11,69
12 x 750 cm3.	82.359	7.403	52,88	26,70	1.203,8	14,62
20 x 375 cm3.	150	11	0,08	0,04	1,9	12,67
24 x 350 cm3.	200	17	0,12	0,06	2,8	14,00
24 x 375 cm3.	1.000	90	0,64	0,33	12,0	12,0
48 x 187 cm3.	2.788	250	1,79	0,90	25,1	9,03
CAJAS SUELTAS	25.932	2.006	14,33	7,23	319,1	15,61 (2)
6 x 700 cm3.	916	38	0,27	0,14	5,2	5,68
6 x 750 cm3.	3.845	173	1,24	0,62	23,0	5,98
6 x 1500 cm3.	50	4	0,03	0,01	0,3	6,0
6 x 1900 cm3.	50	6	0,05	0,02	0,6	12,0
12 x 700 cm3.	17.439	1.465	10,46	5,28	237,2	13,60
12 x 750 cm3.	2.632	237	1,69	0,86	38,8	14,74
24 x 340 cm3.	300	24	0,17	0,09	4,5	15,0
24 x 350 cm3.	700	59	0,42	0,21	9,5	13,57
ENVASE DE CARTON	400	80	0,57	0,29	3,0	7,50 (2)
4 x 5000 cm3.	400	80	0,57	0,29	3,0	7,50
A GRANEL		13.730	100,0	49,51	427,4	0,31 (1)
Contenedor y/o tanque		12.902	93,97	46,53	404,3	0,31
Tamb.plástico en contenedor		828	6,03	2,98	23,1	0,28
CAJAS EN PALETAS	314	27	0,19	0,10	4,5	14,33 (2)
12 x 700 cm3.	225	19	0,14	0,07	3,0	13,33
12 x 750 cm3.	89	8	0,05	0,03	1,5	16,85
TOTALES	-----	27.731	-----	100,00	2.560,4	-----

* Precio medio ponderado: (1) Por litro. (2) Por envase.

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" A.N.A.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Cuadro 164

EXPORTACIONES DE VINO FINO - Año 1.986

Según mercados

(Incluye vinos a granel y envasados)

PAISES DE DESTINO	Volumen hectolitros	Part. % s/volumen
Japón	9.897	35,69
Estados Unidos	4.826	17,40
Alemania Federal	1.630	5,88
Brasil	1.588	5,73
Puerto Rico (E.L.A.)	1.181	4,26
Barbados	1.050	3,79
Uruguay	901	3,25
Venezuela	798	2,88
Suiza	762	2,75
Colombia	524	1,89
Otros países	4.574	16,48
TOTAL	27.731	100,00

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 165

EXPORTACION DE VINO FINO - AÑO 1986

Según país de destino, modalidad de envío y color

PAIS DE DESTINO	VOLUMEN HECTOLITROS			PARTICIPACION			VALOR FOB	PMP*
	TINTO	ROSADO	BLANCO	TOTAL	PARCIAL	TOTAL	Miles de U\$S	U\$S
ENVASADO	8.923	551	4.527	14.001	100,00	50,49	2.133,0	17,80(2)
Estados Unidos	2.942	127	1.757	4.826	34,47	17,40	676,5	11,77
Brasil	1.121	--	467	1.588	11,34	5,73	227,8	12,05
Alemania Federal	1.063	140	232	1.435	10,25	5,17	292,5	17,12
Venezuela	365	143	290	798	5,70	2,88	82,4	8,67
Uruguay	343	15	312	670	4,79	2,42	121,8	15,27
Colombia	283	--	241	524	3,74	1,87	62,3	9,99
Ecuador	279	25	209	513	3,66	1,85	77,5	12,69
Suiza	416	1	30	449	3,21	1,62	85,5	16,00
Guatemala	239	8	133	380	2,71	1,37	55,8	12,34
Paraguay	152	77	124	353	2,52	1,27	50,9	12,11
Dinamarca	301	--	22	323	2,31	1,16	50,4	13,11
Suecia	173	--	133	306	2,19	1,10	50,8	15,32
Holanda	204	--	--	204	1,46	0,74	84,1	14,04
Otros Países (1)	1.040	15	577	1.632	11,66	5,89	259,7	13,37
A GRANEL	3.628	--	10.102	13.730	100,00	49,51	427,4	0,9 (1)
Japón	2.087	--	7.651	9.738	70,92	35,11	305,9	0,39
Barbados	--	--	1.050	1.050	7,65	3,79	30,9	0,29
Puerto Rico (E.L.A)	384	--	621	1.005	7,32	3,62	29,7	0,30
Suiza	762	--	--	762	5,55	2,75	27,4	0,36
Canadá	200	--	200	400	2,91	1,44	9,7	0,24
Suecia	--	--	349	349	2,54	1,26	6,5	0,19
Uruguay	--	--	231	231	1,68	0,83	12,7	0,55
Alemania Federal	195	--	--	195	1,42	0,70	4,6	0,24
TOTALES	12.551	551	14.629	27.731	--	100,00	2.560,4	--

(1) Otros países incluye, Benin, Lesotho, Senegal, Bolivia, Canadá, Costa Rica, Chile, República Dominicana, El Salvador, Panamá, Perú, Puerto Rico (E.L.A), Posesiones Holandesas y Americanas, Japón, Austria, Bélgica, Checoslovaquia, Finlandia, Francia, Reino Unido y Australia. (2) Precio medio ponderado por caja de 12 botellas de 700 cm³. (3) Precio medio ponderado por litro.

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" ANA.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

EXPORTACIONES DE VINO FINO - AÑO 1986

Según modalidad de envío y color

MODO DE ENVIO Y COLOR	VOLUMEN HECTOLITROS	PARTICIPACION %		VALOR FOB MILES DE U\$S	PMP* U\$S
		PARCIAL	TOTAL		
ENVASADO	14.001	100,00	50,49	2.133,0	12,80 (1)
Tinto	8.923	63,73	32,18	1.440,3	13,56
Rosado	551	3,94	1,99	66,8	10,18
Blanco	4.527	32,33	16,32	625,9	11,61
A GRANEL	13.730	100,00	49,51	427,4	0,31 (2)
Tinto	3.628	26,42	13,08	117,5	0,32
Blanco	10.102	73,58	36,43	309,9	0,31
TOTALES	27.731	--	100,00	2.560,4	--

* Precio medio ponderado (1) Por caja de 12 botellas de 700 cm³. (2) Por litro.

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" ANA.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura

EXPORTACIONES DE VINO FINO

Según provincia de origen, modalidad de envío y color - AÑO 1986

PROVINCIA DE ORIGEN MODO DE ENVIO	VOLUMEN - HECTOLITROS							
	Tinto	%	Rosado	%	Blanco	%	Total	%
ENVASADO	8.923	71,09	551	100,00	4.527	30,95	14.001	50,49
Mendoza	8.237	65,63	516	93,65	3.673	25,11	12.426	44,81
San Juan	260	2,07	--	--	146	1,00	406	1,47
Río Negro	102	0,81	35	6,35	188	1,29	325	1,17
Otras Provincias	324	2,58	--	--	520	3,55	844	3,04
A GRANEL	3.628	28,88	--	--	10.102	69,05	13.730	49,51
Mendoza	3.433	27,32	--	--	8.821	60,30	12.254	44,19
San Juan	195	1,56	--	--	--	--	195	0,40
Otras Provincias	--	--	--	--	1.281	8,75	1.281	4,62
TOTALES	12.551	100,00	551	100,00	14.629	100,00	27.731	100,00

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" ANA.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Cuadro 168

EXPORTACIONES DE VINO RESERVA - AÑO 1986

Según modalidad de envío, tipo de envase y precios FOB

MODO DE ENVIO	Cantidad de envase	Volumen hectolitros	Participación %		Valor FOB miles de US\$	PMP* US\$
			Parcial	Total		
A CRANEL	-.-	7.012	100,00	53,77	169,0	0,24 (2)
Cisterna	-.-	3.612	51,51	27,70	82,3	0,23
Contenedor y/o tanq.	-.-	2.917	41,60	22,37	75,4	0,26
Tambor plástico cont.	-.-	483	6,89	3,70	11,3	0,23
ENVASADO	67.692	6.028	100,00	46,23	423,6	-.-
CAJAS DE CONTENEDOR	60.366	5.369	89,06	41,17	390,7	6,47 (1)
6 x 700 cm3	510	21	0,35	0,16	1,8	3,53
6 x 1500 cm3	10.787	971	16,11	7,45	44,2	4,10
12 x 700 cm3	6.165	518	8,59	3,97	37,0	6,00
12 x 750 cm3	33.919	3.053	50,64	23,41	227,3	6,70
48 x 187 cm3	8.985	806	13,37	6,18	80,4	8,95
CAJAS SUELTAS	1.917	95	1,58	0,73	5,6	2,92 (1)
6 x 700 cm3	1.617	68	1,13	0,52	3,2	1,98
12 x 750 cm3	300	27	0,45	0,21	2,4	8,00
ENVASE DE CARTON	2.025	405	6,72	3,11	17,7	8,74 (1)
4 Cajas x 5 litros	2.025	405	6,72	3,11	17,7	8,74
DAMAJUANA	3.384	159	2,64	1,22	9,6	2,84
4.700 l.	3.384	159	2,64	1,22	9,6	2,84 (1)
TOTALES	-.-	13.040	-.-	100,00	592,6	-.-

* Precio medio ponderado: (1) Por envase. (2) Por litro.

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" ANA.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura

EXPORTACION DE VINO RESERVA

Según país de destino, modalidad de envío y color - AÑO 1986

PAIS DE DESTINO	VOLUMEN - HECTOLITROS			TOTAL	PARTICIPACION %		VALOR FOB MILES DE U\$S	PMP* U\$S
	TINTO	ROSADO	BLANCO		PARCIAL	TOTAL		
A GRANEL	6.308	-.-	704	7.012	100,00	53,77	169,0	0,24 (1)
Bélgica	3.612	-.-	-.-	3.612	51,51	27,70	82,4	0,23
Alemania Federal	2.096	-.-	-.-	2.096	29,89	16,07	55,5	0,26
Puerto Rico (E.L.A)	-.-	-.-	704	704	10,04	5,40	15,5	0,22
Japón	600	-.-	-.-	600	8,56	4,60	15,6	0,26
ENVASADO	3.735	146	2.147	6.028	100,00	46,23	423,6	-.-
Estados Unidos	1.910	67	1.023	3.000	49,77	23,00	202,1	5,66 (2)
Perú	135	-.-	360	495	8,21	3,80	33,0	5,60
Finlandia	420	-.-	-.-	420	6,97	3,22	29,3	5,86
Venezuela	236	-.-	126	362	6,00	2,78	38,2	8,86
Dinamarca	261	-.-	72	333	5,52	2,56	24,1	6,08
Alemania Federal	328	-.-	-.-	328	5,44	2,52	19,6	5,02
Costa Rica	102	38	124	264	4,38	2,02	19,1	6,08
Colombia	112	-.-	113	225	3,73	1,73	13,5	5,04
Puerto Rico (E.L.A)	88	-.-	133	221	3,67	1,69	11,4	4,33
Canadá	-.-	-.-	99	99	1,64	0,76	10,9	9,25
Otros Países (3)	143	41	97	281	4,66	2,15	22,4	6,70
TOTALES	10.043	146	2.851	13.040	-.-	100,00	592,6	-.-

* Precio medio ponderado: (1) Por litro. (2) Por caja de 12 botellas de 700 cm³ cada una. (3) Otros países incluye Lesotho, Ecuador, Guatemala, Paraguay, Austria, Francia, Holanda, Australia.

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" ANA.
ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 170.

EXPORTACIONES DE VINO RESERVA - AÑO 1986

Según modalidad de envío y color

MODO DE ENVIO Y COLOR	VOLUMEN HECTOLITROS	PARTICIPACION %		VALOR FOB Miles de U\$S	PMP* U\$S
		PARCIAL	TOTAL		
A GRANEL	7.012	100,00	53,77	169,0	0,24 (1)
Tinto	6.308	89,96	48,37	153,4	0,24
Blanco	704	10,04	5,40	15,6	0,22
ENVASADO	6.028	100,00	46,23	423,6	5,90 (2)
Tinto	3.735	61,96	28,64	270,2	6,08
Rosado	146	2,42	1,12	9,7	5,58
Blanco	2.147	35,62	16,47	143,7	5,62
TOTALES	13.040	-.-	100,00	592,6	5,62

* Precio medio ponderado: (1) Por litro. (2) Por caja de 12 botellas de 700 cm³.

FUENTE: Premisos de Embarque Parcial "O" ANA.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Cuadro 171

EXPORTACIONES DE VINO RESERVA - Año 1.986

Según mercados

(Incluye vinos a granel y envasados)

PAISES DE DESTINO	Volumen hectolitros	Part. %
Bélgica	3.612	27,70
Estados Unidos	3.000	23,01
Alemania Federal	2.424	18,59
Puerto Rico (E.L.A.)	925	7,09
Japón	600	4,60
Perú	495	3,80
Otros países	1.984	15,21
TOTAL	13.040	100,00

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

EXPORTACIONES DE VINO RESERVA

Según provincia de origen, modalidad de envío y color - AÑO 1986

PROVINCIA DE ORIGEN MODO DE ENVIO	VOLUMEN - HECTOLITROS							
	Tinto	%	Rosado	%	Blanco	%	Total	%
A GRANEL	6.308	62,81	-.-	-.-	704	24,69	7.012	53,77
Mendoza	6.308	62,81	-.-	-.-	704	24,69	7.012	53,77
ENVASADO	3.735	37,19	146	100,00	2.147	75,31	6.028	46,23
Mendoza	3.532	35,17	146	100,00	2.037	71,45	5.715	43,83
San Juan	160	1,59	-.-	-.-	70	2,46	230	1,76
Otras Provincias	43	0,43	-.-	-.-	40	1,40	83	0,64
TOTAL	10.043	100,00	146	100,00	2.851	100,00	13.040	100,00

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" ANA.

ELABORADO: Instituto Nacional de Viticultura.

Cuadro 173

EXPORTACIONES DE VINOS ESPUMOSOS - AÑO 1986

Según volumen y precios FOB

PRODUCTOS	Cantidad Cajas	Volumen Hectolitros	Part. % s/volumen	Valor FOB miles de U\$S	PMP* U\$S
CHAMPAÑA	21.443	1.321	100,00	373,9	17,44
CAJAS SUELTAS	3.236	228	17,26	70,8	21,88
6 botellas de 750 cm ³	1.381	62	4,69	22,8	16,51
12 botellas de 750 cm ³	1.825	164	12,41	47,6	26,08
24 botellas de 250 cm ³	30	2	0,16	0,4	13,33
CAJAS EN CONTENEDOR	16.207	1.093	82,74	303,1	16,65
6 botellas de 750 cm ³	12.134	546	41,33	163,9	13,51
12 botellas de 750 cm ³	6.073	547	41,41	139,2	22,92
TOTALES	21.443	1.321	100,00	373,9	17,44

* Precio medio ponderado por caja.

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" ANA.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Cuadro 174

EXPORTACIONES DE VINOS ESPUMOSOS - Año 1.986

Según mercados y precios FOB

PAISES DE DESTINO	Volumen hectolitros	Part. % s/país	Valor FOB miles de U\$S	PMP* U\$S
Venezuela	653	49,43	182,3	25,13
Alemania Federal	150	11,36	52,5	31,50
Estados Unidos	140	10,60	42,8	27,51
Uruguay	117	8,86	32,0	24,63
Brasil	93	7,04	10,9	10,55
Ecuador	90	6,81	34,9	34,89
Paraguay	32	2,42	7,4	20,81
Rep. Dominicana	20	1,51	5,6	25,20
Guatemala	9	0,68	2,0	20,00
Costa Rica	9	0,68	1,2	12,00
Reino Unido	2	0,15	0,8	36,00
Japón	2	0,15	0,5	22,50
Otros países (1)	4	0,31	1,0	22,50
TOTALES	1.321	100,00	373,9	25,47

*Precio medio ponderado por caja de 12 botellas de 750 cm³ cada una. (1) Otros países incluyen: Colombia, Chile, Panamá, Perú y Francia.

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "0" ANA

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 175

EXPORTACIONES DE VINOS ESPUMOSOS - AÑO 1986
Según provincias de origen, volumen y precios FOB

PROVINCIA DE ORIGEN	Volumen hectolitros	Part. % s/volumen	Valor FOB miles de U\$S	PMP* U\$S
MENDOZA	1.231	93,19	364,0	26,61
Champaña	1.231	93,19	364,0	26,61
SAN JUAN	90	6,81	9,9	9,9
Champaña	90	6,81	9,9	9,9
TOTALES	1.321	100,00	373,9	25,47

* Precio medio ponderado por cajas de 12 botellas de 750 cm³ cada una.

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" ANA.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Cuadro 176

EXPORTACIONES DE MOSTO CONCENTRADO - AÑO 1986

Según tipo de envase y precios F O B

MODO DE ENVIO	Volumen Toneladas	Part. % s/volumen	Valor FOB Miles de U\$S	PMP* U\$S
Tambores plást. en cont.	4.245	54,78	2.158,4	0,51
Container y/o tanque	1.629	21,02	891,2	0,55
Tambores de plástico	1.259	16,25	595,8	0,47
Tanque de camión	290	3,74	130,1	0,45
Cisternas	200	2,58	116,6	0,58
Tambores en contenedor	68	0,88	41,2	0,61
Tambor de hierro	58	0,75	37,5	0,65
TOTALES	7.749	100,00	3.970,8	0,51

* Precio medio ponderado por kilogramo.

FUENTE: Permisos de Embarque "O" ANA.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

EXPORTACIONES DE MOSTO CONCENTRADO

Según tipo de envase, color y precios F O B - AÑO 1986

MODO DE ENVIO	VOLUMEN - TONELADAS					VALOR FOB miles de U\$S	PMP* U\$S
	Tinto	Rosado	Blanco	TOTAL	%		
Tambor plástico en contenedor	1.661	30	2.554	4.245	54,78	2.158,4	0,50
Contenedor y/o tanque	246	- . -	1.383	1.629	21,02	891,2	0,56
Tambor de plástico	569	- . -	690	1.259	16,25	595,8	0,47
Tanque de camión	265	- . -	25	290	3,74	130,1	0,45
Cisterna	130	- . -	70	200	2,58	116,6	0,58
Tambores en contenedor	23	- . -	45	68	0,88	41,2	0,61
Tambor de hierro	20	- . -	38	58	0,75	37,5	0,65
TOTALES	2.914	30	4.805	7.749	100,00	3.970,8	0,51

* Precio medio ponderado por kilogramo.

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" ANA.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 178

EXPORTACIONES DE MOSTO CONCENTRADO - AÑO 1986

Según color y modalidad de envío

MODO DE ENVIO Y COLOR	Volumen toneladas	Participación %		Valor FOB miles de U\$S	PMP* U\$S
		Parcial	Total		
BLANCO	4.805	100,00	62,01	2.541,5	0,53
Tambor plást. en cont.	2.554	53,15	32,96	1.339,4	0,52
Contenedor y/o tanque	1.383	28,78	17,85	766,0	0,55
Tambor plástico	690	14,36	8,91	330,6	0,48
Cisterna	70	1,46	0,90	40,8	0,58
Tambores en contenedor	45	0,94	0,58	28,3	0,63
Tambor de hierro	38	0,79	0,49	24,1	0,63
Tanque de camión	25	0,52	0,32	12,3	0,49
TINTO	2.914	100,00	37,60	1.396,1	0,48
Tambor plást. en cont.	1.661	57,00	21,43	785,8	0,47
Tambor de plástico	569	19,53	7,34	265,2	0,47
Tanque de camión	265	9,09	3,42	117,8	0,44
Contenedor y/o tanque	246	8,44	3,17	125,2	0,51
Cisterna	130	4,46	1,68	75,8	0,58
Tambores en contenedor	23	0,79	0,30	12,9	0,56
Tambor de hierro	20	0,69	0,26	13,4	0,67
ROSADO	30	100,00	0,39	33,2	1,11
Tambor plást. en cont.	30	100,00	0,39	33,2	1,11
TOTALES	7.749	--	100,00	3.970,08	0,51

* Precio medio ponderado por kilogramo

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" ANA.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

EXPORTACIONES DE MOSTO CONCENTRADO

Según provincia de origen, modo de envío, y precios FOB - AÑO 1986

PROVINCIA DE ORIGEN MODO DE ENVIO	VOLUMEN - TONFLADAS						TOTAL	PARTICIPACION %		Valor FOB miles de U\$S	P.M.* U\$S
	Tinto	%	Rosado	%	Blanco	%		Parcial	Total		
MENDOZA	2.731	93,72	-.-	-.-	3.518	73,22	6.249	100,00	80,64	2.896,9	0,46
Tambor plást. en conten.	1.640	56,28	-.-	-.-	1.973	41,06	3.613	57,82	46,63	1.681,8	0,46
Tambor de plástico	568	19,50	-.-	-.-	688	14,32	1.256	20,10	16,21	593,0	0,47
Contenedor y/o tanque	246	8,44	-.-	-.-	832	17,32	1.078	17,25	13,91	482,9	0,45
Tanque de camión	265	9,09	-.-	-.-	25	0,52	290	4,64	3,74	130,1	0,45
Tambor de hierro	9	0,31	-.-	-.-	-.-	-.-	9	0,14	0,11	8,0	0,89
Tambor en contenedor	3	0,10	-.-	-.-	-.-	-.-	3	0,05	0,04	1,1	0,37
SAN JUAN	183	6,28	30	100,00	1.287	26,78	1.500	100,00	19,36	1.073,9	0,72
Tambor plást. en conten.	21	0,72	30	100,00	581	12,09	632	42,13	8,16	476,6	0,75
Contenedor y/o tanque	-.-	-.-	-.-	-.-	551	11,47	551	36,73	7,11	408,3	0,74
Cisterna	130	4,46	-.-	-.-	70	1,45	200	18,33	2,58	116,6	0,58
Tambores en contenedor	20	0,69	-.-	-.-	45	0,94	65	4,34	0,84	40,1	0,62
Tambor de hierro	11	0,38	-.-	-.-	38	0,79	49	3,27	0,63	29,5	0,60
Tambor de plástico	1	0,03	-.-	-.-	2	0,04	3	0,20	0,04	2,8	0,93
TOTALES	2.914	100,00	30	100,00	4.805	100,00	7.749	-.-	100,00	3.970,8	0,51

*Precio medio ponderado por kilogramo

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" ANA.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

EXPORTACIONES DE MOSTO CONCENTRADO

Según mercados, color y precios FOB - AÑO 1986

PAIS DE DESTINO	VOLUMEN - TONELADAS				PARTICIPACION %	Valor FOB miles deU\$S	PMP* U\$S
	Tinto	Rosado	Blanco	TOTAL			
Estados Unidos	1.468	-.-	2.301	3.769	48,64	1.586,7	0,42
Japón	195	30	887	1.112	14,35	899,1	0,81
Brasil	740	-.-	200	940	12,13	412,6	0,44
Venezuela	150	-.-	350	500	6,45	347,9	0,70
Canadá	149	-.-	334	483	6,23	209,8	0,43
Perú	50	-.-	263	313	4,04	163,2	0,52
Puerto Rico (E.L.A.)	96	-.-	213	309	3,99	174,8	0,57
Colombia	48	-.-	167	215	2,77	114,8	0,53
Holanda	-.-	-.-	41	41	0,53	19,7	0,48
Otros países (1)	18	-.-	49	67	0,87	42,2	0,63
TOTALES	2.914	30	4.805	7.749	100,00	3.970,8	0,61

(1) Otros países incluyen: Lesotho, Uruguay y Malasia.

* Precio medio ponderado por kilogramo.

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" ANA.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 181

EXPORTACIONES DE MOSTO CONCENTRADO - AÑO 1986

Según envase, color y mercados

PAIS DE DESTINO	VOLUMEN - TONELADAS				Part. % s/volumen	Valor FOB miles de US\$	PMP* US\$
	Tinto	Rosado	Blanco	Total			
TAMB. PLAST. CONT.	1.661	30	2.554	4.245	54,78	2.158,4	0,51
Estados Unidos	1.327	--	1.385	2.712	35,00	1.140,5	0,42
Japón	149	30	556	735	9,49	609,9	0,83
Canadá	101	--	267	368	4,75	160,5	0,44
Puerto Rico (E.L.A)	68	--	130	198	2,55	120,8	0,61
Colombia	10	--	112	122	1,57	66,6	0,55
Holanda	--	--	41	41	0,53	19,7	0,48
Venezuela	--	--	35	35	0,45	22,1	0,63
Perú	--	--	20	20	0,26	8,4	0,42
Otros países (1)	6	--	8	14	0,18	9,9	0,71
CONTENEDOR Y/O TANQUE	246	--	1.383	1.629	21,02	891,2	0,55
Estados Unidos	141	--	733	874	11,28	362,7	0,41
Japón	30	--	299	329	4,25	254,2	0,77
Venezuela	--	--	200	200	2,58	171,0	0,86
Canadá	47	--	68	115	1,48	49,3	0,43
Puerto Rico (E.L.A)	28	--	83	111	1,43	54,0	0,49
TAMBOR DE PLASTICO	569	--	690	1.259	16,25	595,8	0,47
Brasil	475	--	200	675	8,71	294,8	0,44
Perú	50	--	218	268	3,46	142,5	0,53
Estados Unidos	--	--	183	183	2,36	83,4	0,46
Colombia	28	--	35	63	0,81	30,1	0,48
Japón	16	--	32	48	0,62	23,3	0,49
Otros países (2)	--	--	22	22	0,29	21,7	0,99
TANQUE DE CAMION	265	--	25	290	3,74	130,1	0,45
Brasil	265	--	--	265	3,42	117,8	0,44
Perú	--	--	25	25	0,32	12,3	0,49
CISTERNA	130	--	70	200	2,58	116,6	0,58
Venezuela	130	--	70	200	2,58	116,6	0,58
TAMBORES EN CONTENEDOR	23	--	45	68	0,88	41,2	0,61
Venezuela	10	--	25	35	0,45	22,1	0,63
Colombia	10	--	20	30	0,39	18,0	0,60
Malasia	3	--	--	3	0,04	1,1	0,37
TAMBOR DE HIERRO	20	--	38	58	0,75	37,5	0,65
Venezuela	10	--	20	30	0,39	16,3	0,54
Estados Unidos	10	--	--	10	0,13	8,0	0,80
Guatemala	--	--	18	18	0,23	13,2	0,73
TOTALES	2.914	30	4.805	7.749	100,00	3.970,8	0,51

*Precio medio ponderado por kilogramo. Otros países incluyen: (1) Guatemala y Malasia.

(2) Lesotho y Uruguay.

FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" ANA.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Cuadro 182

EXPORTACIONES DE MOSTO CONCENTRADO

Según mercados

Año 1.986

PAISES	Volumen toneladas	Part. %
Estados Unidos	3.769	48,64
Japón	1.112	14,35
Brasil	940	12,13
Venezuela	500	6,45
Canadá	483	6,23
Perú	313	4,04
Puerto Rico (E.L.A.)	309	3,99
Colombia	215	2,77
Otros países	108	1,40
TOTAL	7.749	100,00

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 183

EXPORTACIONES DE UVA EN ESTADO FRESCO (1) - AÑO 1986

Según mercados, volumen y valor FOB

PAIS DE DESTINO	Volumen Toneladas	Part. % s/volumen	Valor FOB miles de U\$S	Part. % s/valor FOB	PMP* U\$S(2)
Alemania Federal	277,3	39,93	183,0	43,88	6,60
Holanda	211,9	30,51	139,9	33,54	6,60
Bolivia	142,0	20,45	56,8	13,62	4,00
Brasil	29,2	4,20	13,9	3,33	4,76
Suecia	17,5	2,52	11,6	2,78	6,63
Italia	10,0	1,44	6,6	1,58	6,60
Suiza	5,6	0,81	3,7	0,89	6,61
Senegal	1,0	0,14	1,6	0,38	16,00
TOTALES	694,5	100,00	417,1	100,00	6,1

(1) FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" ANA disponibles (2) Precio medio ponderado por caja de 10 kilogramos.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Cuadro 184

EXPORTACIONES DE UVA EN ESTADO FRESCO

Según mercados

Año 1.986

PAISES DE DESTINO	Volumen toneladas	Part. % s/volumen
Alemania Federal	277,3	39,93
Holanda	211,9	30,51
Bolivia	142,0	20,45
Brasil	29,2	4,20
Otros países	34,1	4,91
TOTAL	694,5	100,00

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 185

EXPORTACIONES DE PASA - AÑO 1986

Según mercados, volumen y precios FOB

PAIS DE DESTINO	Volumen toneladas	Part. % s/volumen	Valor FOB miles de U\$S	Part. % s/valor FOB	PMF* U\$S
Brasil	747	83,84	808,1	80,61	1,08
Checoslovaquia	144	16,16	194,4	19,39	1,35
TOTALES	891	100,00	1.002,5	100,00	1,13

* Precio medio ponderado por kilogramo. FUENTE: Permisos de Embarque Parcial "O" ANA, disponibles.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Cuadro 186

EXPORTACIONES DE PASA DE UVA

Según mercados

Año 1986

PAISES DE DESTINO	Volumen toneladas	Part. % s/volumen
Brasil	747	83,84
Checoslovaquia	144	16,16
TOTAL	891	100,00

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

Cuadro 187

EXPORTACIONES DE ACIDO TARTARICO - AÑO 1986

Según país de destino, volumen y precios FOB

PAIS DE DESTINO	Volumen Toneladas	Part. % s/volumen	Valor FOB miles de U\$S	Part. % s/ valor FOB	PMP* U\$S
Brasil	506	38,42	1.054,3	40,49	2,08
Alemania Federal	213	16,17	403,4	15,49	1,89
India	108	8,20	180,6	6,94	1,67
Sudáfrica	72	5,47	140,2	5,38	1,95
Estados Unidos	54	4,10	106,2	4,08	1,97
Australia	54	4,10	100,7	3,86	1,86
Chile	53	4,02	101,6	3,90	1,88
Colombia	38	2,89	81,0	3,11	2,13
Francia	36	2,73	76,2	2,93	2,12
Portugal	36	2,73	72,0	2,77	2,00
Perú	30	2,28	61,1	2,35	2,04
Méjico	27	2,05	56,6	2,17	2,10
Holanda	23	1,75	39,6	1,52	1,72
Nueva Zelandia	18	1,37	39,4	1,47	2,13
Uruguay	18	1,37	35,0	1,34	1,94
Venezuela	17	1,29	28,1	1,08	1,65
Ecuador	8	0,61	17,0	0,65	2,13
Taiwán	6	0,45	12,1	0,47	2,02
TOTALES	1.317	100,00	2.603,8	100,00	1,98

* Precio medio ponderado por kilogramo. FUENTE: Permisos de Embarque parcial "O" ANA disponibles.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Cuadro 188

EXPORTACIONES DE ACIDO TARTARICO

Según mercados

Año 1.986

PAISES DE DESTINO	Toneladas	Part. %
Brasil	506	38,42
Alemania Federal	213	16,17
India	108	8,20
Sudáfrica	72	5,47
Estados Unidos	54	4,10
Australia	54	4,10
Chile	53	4,02
Colombia	38	2,89
Otros países	219	16,63
TOTAL	1.317	100,00

Cuadro 189

EXPORTACIONES DE ALCOHOL VINICO - AÑO 1986

Según país de destino, volumen de precios FOB

PAIS DE DESTINO	Volumen hectolitros	Part. % s/volumen	Valor FOB miles de U\$S	Part.% s/valor FOB	PMP* U\$S
Chile	18.032	54,36	560,5	51,20	0,31
Japón	11.760	35,45	428,7	39,16	0,36
Uruguay	3.382	10,19	105,6	9,64	0,31
TOTALES	33.174	100,00	1.094,8	100,00	0,33

* Precio medio ponderado por litro. FUENTE. Permisos de Embarque Parcial "O" ANA. disponibles.

ELABORADO: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Cuadro 190

EXPORTACIONES DE ALCOHOL VINICO

Según mercados

Año 1.986

PAISES DE DESTINO	Hectolitros	Part. % s/volumen
Chile	18.032	54,36
Japón	11.760	35,45
Uruguay	3.382	10,19
TOTAL	33.174	100,00

FUENTE: Instituto Nacional de Vitiyinicultura

MARCO JURIDICO

PROYECTO DE LA LEY 22.229

Buenos Aires, mayo de 1980

EXCELENTISIMO SEÑOR PRESIDENTE DE LA NACION:

Tenemos el honor de dirigirnos al Primer Magistrado a fin de someter a vuestra consideración el proyecto de ley adjunto por el cual se dispone la intervención de las sociedades que componen el conjunto económico nucleado a través del Banco Los Andes S.A., sociedades que se encuentran vinculadas con éste y entre sí, en razón de la propiedad del capital accionario y de estructuras de dirección comunes.

La intervención del Banco Los Andes S.A. por el Banco Central de la República Argentina, previas las correspondientes inspecciones y comprobaciones, permitió establecer la existencia de formas irregulares de financiamiento para las sociedades integrantes del conjunto. No obstante, es previsible que privadas de tal financiamiento y atendiendo además al motivo por el cual se interrumpe el mismo, tales empresas no podrán afrontar sus compromisos.

Esta situación reviste particular gravedad si se considera que el conjunto económico aludido posee una participación de primera magnitud en el mercado de los vinos, en particular de la Región de Cuyo.

El volumen de sus operaciones autoriza a estimar que la situación que lo afecta repercutiría seriamente sobre otras actividades productivas, comerciales, industriales y financieras.

La preservación del bien común exige entonces prevenir el agravamiento de la situación, siendo este propósito incompatible con el mantenimiento de los órganos societarios de aquellas personas cuya gestión ha conducido a la situación de que se trata.

Antes bien, se considera necesaria una investigación de las trasgresiones en que se hubiera

incurrido, así como una imparcial evaluación de la real situación del conjunto empresario, a fin de adoptar las medidas tendientes a su regularización, contemplando además los legítimos derechos de terceros eventualmente afectados.

A fin de permitir la continuidad de las sociedades mientras su situación es evaluada por la intervención, se juzga imprescindible suspender, por breve término los procedimientos judiciales que pudieran afectarlas.

La presente medida, de carácter transitoria y excepcional no tiene por objeto involucrar al Estado en actividades ajenas a sus fines específicos lo que sería contrario a la política de subsidiaridad que se sustenta. Sin embargo, las características especiales y atípicas de la situación administrativa económica y financiera de este grupo de sociedades, como asimismo su inminente y acentuada repercusión en la economía regional, imponen la necesidad, muy particular para este caso concreto, de adoptar una medida excepcional a través de una ley específica, en el convencimiento que no podrían lograrse los fines propuestos, mediante la aplicación de legislación vigente.

Asimismo se considera necesario comprender a sociedades que, si bien no desarrollan actividades propias del mercado principalmente afectado, poseen vinculación y conexidad con aquellas que son el primer objeto de la misma, no pudiendo excluirse sino bajo peligro de frustrar sus propósitos.

En orden a las finalidades expuestas se somete a consideración de V.E. el adjunto proyecto de ley que dispone la medida de intervención aconsejada.

Dios guarde a Vuestra Excelencia.

Gral. Dr. ALBANO E. HARGUINDEGUY
Ministro del Interior e Interino de Economía

Dr. ALBERTO RODRIGUEZ VARELA
Ministro de Justicia

Buenos Aires, 27 de mayo de 1980

En uso de las atribuciones conferidas por el artículo 5° del Estatuto para el Proceso de Reorganización Nacional,

EL PRESIDENTE DE LA NACION ARGENTINA
SANCIONA Y PROMULGA CON FUERZA DE LEY:

ARTICULO 1° - Decláranse intervenidas las sociedades cuya denominación social y sede se indican en el Anexo I de la presente ley, por el término de ciento ochenta (180) días a partir de la fecha de su sanción, a fin de reordenar su administración, evaluar su real condición económico-financiera y determinar la conveniencia de ulteriores medidas. En tanto se cumplan tales objetivos, se procurará minimizar los perjuicios que como consecuencia de la situación que provocó la intervención del Banco de los Andes S.A. puedan derivar para la economía regional, protegiendo los derechos legítimos de terceros.

ARTICULO 2° - Para el mejor cumplimiento de la presente ley, facúltase al Poder Ejecutivo a:

- a) Incluir en el Anexo I de la presente ley a otras sociedades.
- b) Prorrogar el término fijado en el artículo 1° hasta ciento ochenta (180) días más.

ARTICULO 3° - La intervención que se dispone en esta ley, implica la caducidad de los administradores, directores, miembros de los consejos de vigilancia, síndicos y apoderados y la prohibición salvo autorización expresa de la autoridad de aplicación de realizar asambleas o reuniones de socios.

ARTICULO 4° - El Ministerio de Economía es la autoridad de aplicación de la presente ley y en el ejercicio de sus funciones - tendrá las facultades necesarias para asegurar el debido cumplimiento de sus normas, o de las disposiciones que en el futuro se dicten en su consecuencia, correspondiéndole la designación del interventor, quien podrá designar interventores delegados en las sociedades intervenidas.

El interventor y sus delegados tendrán las facultades que confiere la ley y el respectivo estatuto o contrato social a los administradores, directores y demás órganos estatutarios

de dirección o fiscalización. También ejercerán en cuanto fuere necesario para el cumplimiento de los fines de esta ley las atribuciones y facultades que competen a las asambleas de socios ad referendum del Poder Ejecutivo Nacional.

ARTICULO 5º - En ejercicio de sus funciones el interventor y sus delegados podrán, además:

a) Requerir la colaboración que fuere necesaria de los organismos nacionales, provinciales y municipales, en especial de las inspecciones de personas jurídicas competentes, de la - Comisión Nacional de Valores, del Banco Central de la República Argentina y de la Dirección General Impositiva.

b) Requerir de quienes hubieran desempeñado, o desempeñen a la fecha de sanción de esta ley las funciones de administradores, directores, miembros de consejos de vigilancia, - síndicos, gerentes o apoderados de los socios o accionistas, o de quienes hubieren ejercido la representación de éstos en reuniones de socios o asambleas, todos los informes y antecedentes necesarios para el mejor cumplimiento de su cometido, así como acerca de las operaciones realizadas y la participación, que en las mismas, han tenido las personas indicadas.

c) Contratar profesionales o auditorías externas.

ARTICULO 6º - A los fines del cumplimiento del objetivo expresado en el artículo 1º, el interventor y sus delegados deberán determinar la real situación de las sociedades sujetas a la - presente y del conjunto económico que integran evaluando su situación económica y financiera, las modalidades operativas de las sociedades entre sí y ante terceros, las compras y las ventas realizadas, los créditos otorgados, y la composición de -- sus patrimonios, como así también la legitimidad de las operaciones efectuadas.

Asimismo, deberán establecer la real titularidad de las acciones, de las partes de interés y de las cuotas de capital, que representen el capital de las mismas y las sucesivas composiciones de tales capitales.

ARTICULO 7º - El interventor, deberá informar periódicamente a la autoridad de aplicación, o al organismo que ésta designe, acerca del desarrollo de su gestión, así como del resultado de las investigaciones y compulsas previstas en esta ley.

ARTICULO 8º - Los directores y síndicos, que se desempeñaban - como tales en las sociedades intervenidas, a la fecha de sanción de esta ley, deberán constituir domicilio especial, donde les serán efectuados todos los requerimientos que el interventor, sus delegados, o las autoridades competentes estimen oportunos.

En caso de incumplimiento de esta exigencia se los tendrá por constituidos en el domicilio legal de la sociedad donde se desempeñaban.

ARTICULO 9º - La autoridad de aplicación dará por terminadas - las intervenciones de aquellas sociedades en las cuales hayan desaparecido las causas que la motivaron, aún antes de los plazos establecidos en los artículos 1º y 2º.

ARTICULO 10º - Las acciones de contenido patrimonial, como así también los juicios de naturaleza concursal, existentes o que se dedujeren en el futuro -en cualquier jurisdicción- respecto de las sociedades intervenidas o que se intervinieren con sustento en esta ley, quedan suspendidos por el plazo de noventa (90) días.

El Poder Ejecutivo Nacional queda autorizado a prorrogar esta suspensión respecto de todas, o algunas de las sociedades intervenidas, por hasta noventa (90) días más.

ARTICULO 11º - La autoridad de aplicación fijará las remuneraciones del interventor y sus delegados y adelantará las erogaciones que demande el cumplimiento de esta ley con cargo a Rentas Generales, sin perjuicio de su imputación al pasivo de las sociedades intervenidas, con privilegio sobre la generalidad - de los bienes, sean muebles o inmuebles de éstas, con el alcance de lo establecido en el Artículo 3879, inciso 2º del Código Civil.

ARTICULO 12º - Ratifícanse las instrucciones impartidas hasta la fecha a las sociedades integrantes del conjunto económico - objeto de esta medida por las autoridades del Ministerio de Economía, por la Secretaría de Estado de Programación y Coordinación Económica y por el Banco Central de la República Argentina, cuyos textos, en lo pertinente, integran la presente, como Anexo II.

ARTICULO 13º - La presente ley entrará a regir a partir de la fecha de su sanción.

ARTICULO 14º - Comuníquese, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese.

Gral. Dr. ALBANO E. HARGUINDEGUY
Ministro del Interior e Interino de Economía

Dr. ALBERTO RODRIGUEZ VARELA
Ministro de Justicia

GRECO HNOS. S.A.I.C.A.
VINICOLA ARGENTINA S.A.I.C.A.
FURLOTTI S.A.
RESERO S.A.
VIÑEDOS ARGENTINOS S.A.
BODEGAS Y VIÑEDOS LUCHESSI HNOS. S.A.
BODEGAS Y VIÑEDOS SAN JERONIMO S.A.
TAPAS ARGENTINAS S.A.
TERMAS VILLAVICENCIO S.A.
BODEGAS Y VIÑEDOS TALACASTO S.A.
FUENTE MINERAL SAN SALVADOR S.A.
ORANDI Y MASSERA S.A.
S.A. BODEGAS Y VIÑEDOS ARIZU
PRENSA DEL OESTE S.A.
EMPRESA CONSTRUCTORA NATALIO FAINGOLD S.A.
QUEBRACHAL DEL MONTE S.A.
TRANSFORMADORES MENDOZA S.A.
AGROESTE S.A.
TRACTOESTE S.A.
S.A. FIADINO ROGGERO Y CARBONARI
VIÑAS DE YACANTO S.R.L.
JESUS VILLASANTE S.A.
ALCOVIDE S.A.
LOS OLIVOS S.A.
RODRIGUEZ PEÑA S.A.
LAS CATITAS S.A.
EUCREX S.A.
LAS ACACIAS S.R.L.
PLORANT S.A.

GUINEVET S.A.
ARROYO DE ALPATACO S.A.
RIVACO S.A.
RETANEX S.A.
ITALVIÑA S.A.
COVINCO S.A.
LA CAUTIVA S.A.
TIGAMER S.A.
LA FAVORITA S.A.
SANTA ERCILIA S.A.
HIJOS DE MARTIN SALVARREDI Y CIA. S.A.
NITUCAS S.A.
LA ESPERANZA S.A.
METALUM S.A.
ORBIS CIA. DE SEGUROS S.A.

PROYECTO DE LEY N° 22.334

Buenos Aires, 19 de noviembre de 1980

EXCELENTISIMO SEÑOR PRESIDENTE DE LA NACION:

Tenemos el agrado de dirigirnos al Primer Magistrado a fin de someter a vuestra consideración el proyecto de ley adjunto, por el cual se establece el curso de acción a seguir por la Intervención dispuesta por la Ley n° 22229 y se adoptan los recaudos que requiere.

La norma que se propone tiene como antecedentes inmediatos la Resolución del Banco Central de la República Argentina n° 102/80, ratificada por la Ley n° 22.267, por la cual se intervino el Banco de Los Andes S.A., y la Ley n° 22.229 que dispuso la intervención de determinadas sociedades nucleadas a través de la entidad mencionada y de Greco Hnos S.A.I.C.A.

Estas medidas tuvieron por objeto poner fin a situaciones irregulares perjudiciales al interés general y aminorar sus repercusiones en la economía regional. También se consideró necesario evaluar la real situación económica financiera de las sociedades afectadas, proteger su patrimonio, esclarecer sus modalidades operativas, adoptar las medidas apropiadas para su regularización y, en su caso, investigar las transgresiones incurridas.

A fin de permitir la continuidad de las sociedades mientras su situación era evaluada, se juzgó imprescindible suspender por breve tiempo los procedimientos judiciales que pudieran afectarlas.

La Ley 22.229 fue calificada de medida transitoria y excepcional, dejándose expresa constancia en el mensaje que la acompañó, acerca de que ella no tenía por objeto involucrar al Estado en actividades ajenas a sus fines específicos, lo que sería contrario a la política de subsidiariedad sustentada por el Gobierno Nacional.

En cumplimiento de las finalidades de la Ley n° 22.229 la Intervención establecida en ella ha adoptado medidas tendientes a proteger el patrimonio de las sociedades, regularizar su administración y mantenerlas en funcionamiento.

Asimismo el Estado Nacional, en los / términos de la Resolución M.E. n° 967/80 ha adquirido créditos de productores, proveedores y otros acreedores comerciales, // contribuyendo así a evitar graves repercusiones en la economía regional.

Realizada la evaluación económica y financiera a cargo del Interventor y sus delegados y corroborados sus resultados por las auditorías contables contratadas a tal fin, se llega a la conclusión de que la mayoría de las sociedades intervenidas se encuentra en la imposibilidad de afrontar sus compromisos, registrando pasivos muy elevados. A ello deben agregarse pérdidas operativas cuantiosas y un cuadro general de falta de rentabilidad, estructuras inadecuadas, dificultades jurídicas relativas a bienes irregularmente negociados compromisos inusuales y otras variadas anomalías.

Es importante destacar, que el Estado es, por distintos títulos, y en particular debido a su créditos contra el Banco de Los Andes S.A. -a su vez el más importante acreedor de las empresas intervenidas- y como consecuencia del cumplimiento de la Resolución M.E. n° 967/80, el principal afectado por la situación patrimonial de éstas. Esto le permite peticionar en justicia todas las medidas propias de tal situación, correspondiendo a los funcionarios estatales hacer tal cosa, en cumplimiento de sus deberes.

Dentro de este cuadro general, la Intervención informa que parte de las sociedades intervenidas nunca operaron como tales sino que fueron utilizadas como meros instrumentos para obtener fondos en beneficio de terceros. Otras sociedades, aún cuando poseían una real actividad empresarial, absorbieron elevados pasivos también en beneficio de terceros. Otras, en fin, llegaron a la imposibilidad de atender sus compromisos por distintos motivos originados en su propia operatoria.

En todas las situaciones el común denominador es el estado de cesación de pagos que afecta a las / sociedades en los términos de la Ley nº 19.551, si bien se encuentra aún vigente la suspensión de acciones judiciales dispuestas por el artículo 10 de la Ley nº 22.229. No obstante ello, cabe considerar la posibilidad de distintos tratamientos según se trate de empresas no viables o bien de sociedades susceptibles de continuar la explotación si son liberadas de sus pasivos.

Un supuesto distinto y excepcional es el de determinadas sociedades intervenidas, en algunos casos importantes por su dimensión y prestigio, cuya vinculación al conjunto resulta solamente de la titularidad de su capital accionario, habiendo desarrollado una actividad empresarial independiente y libre de compromisos indebidos. Se estima que en ciertas condiciones a estas sociedades podrían comercialmente subsistir en función de sus propios recursos.

Las distintas y complejas situaciones reseñadas hacen aconsejable prever un tratamiento diferenciado que, se estima cabe que el Estado Nacional propicie ante la // justicia, para que sea ésta en definitiva quien resuelva al respecto en mérito al principio de separación de los poderes, y a la garantía del debido proceso, así como atendiendo al cúmulo de circunstancias de hecho de las que en definitiva depende la exactitud de las categorías descriptas. Con esta limitación, pueden actualmente diferenciarse tres grupos de sociedades.

El primer grupo se compone de sociedades en estado de cesación de pagos y que en cualquier caso se consideran como no viables. En este supuesto se propone que el Interventor proceda a solicitar su quiebra lisa y llana. La nómina de estas sociedades se formula en el Anexo I del proyecto.

En segundo término y considerando que algunas empresas en estado de cesación de pago podrían, liberadas de sus pasivos, continuar con sus respectivas explotaciones en los términos de los artículos 182 a 192 de la Ley 19.551 el Interventor deberá también solicitar su quiebra pero pidiendo simultáneamente al juez que resuelva la continuación de la explotación, siempre que ello sea posible sin el auxilio de re cursos estatales. Estas sociedades se incluyen en el Anexo II del proyecto.

La tercer situación es la de aquellas sociedades consideradas como viables y a cuyo respecto no existiría mérito para hacerles extensiva la quiebra que se decreta contra otras sociedades o personas comprendidas en el proyecto. En estos casos, habida cuenta de que gran parte de su capital accionario integra el activo de otras sociedades o personas cuya quiebra se prevé solicitar, se considera apropiado mantener la intervención dispuesta por la Ley n° 22.229 durante un tiempo prudencial en el que se estima que la justicia podrá resolver la realización de las tenencias accionarias aludidas. La autoridad de aplicación quedaría, no obstante, facultada para levantar las intervenciones en cualquier momento por razones de conveniencia. Estas sociedades son las enumeradas en el Anexo III del proyecto.

Concordantemente con estas previsiones y en atención a las comprobaciones efectuadas se instruye al Interventor para que solicite también la quiebra de aquellas personas físicas o jurídicas que, respecto de alguna de las sociedades involucradas, se encuentren en la situación prevista en los artículos 164 y 165 de la Ley n° 19.551.

A fin de aprovechar la tarea realizada hasta la fecha por la Intervención, que comprende aspectos administrativos, contables, legales y de otros órdenes, se ha considerado conveniente que sea este funcionario o sus delegados quienes asuman las tareas propias del Síndico en las quiebras respectivas. Esta colaboración favorecerá sin duda las posibilidades de continuación de las empresas incluídas en el Anexo II, facilitará las liquidaciones que deban realizarse y contribuirán a una gestión más ordenada de los patrimonios / sometidos a concurso. Por otra parte, al tener estos funcionarios relación de dependencia con el Estado Nacional, no corresponde que perciban honorarios judiciales por su gestión produciéndose una gran economía de gastos concursales.

Se ha considerado indispensable además concentrar la radicación de todos los concursos ya iniciados o que se inicien con respecto a las sociedades intervenidas en una misma jurisdicción territorial y en un mismo juzgado. Se ha tenido en cuenta que las empresas involucradas / tienen domicilios en la Capital Federal y en cuatro provincias y, dentro de la provincia de Mendoza, tales domicilios determinan más de una jurisdicción. Se ha optado por la jurisdicción

LEY N° 22.334

Buenos Aires, 27 de noviembre de 1980

En uso de las atribuciones conferidas por el artículo 5° del Estatuto para el Proceso de Reorganización Nacional,

EL PRESIDENTE DE LA NACION ARGENTINA
SANCIONA Y PROMULGA CON FUERZA DE LEY:

ARTICULO 1° - El Interventor designado de conformidad con la Ley n° 22.229 procederá a solicitar judicialmente en el plazo de SESENTA (60) días corridos desde la sanción de la presente ley, la quiebra de las sociedades intervenidas que se encuentran en estado de cesación de pagos y que se indican en los Anexos I y II.

Deberá también solicitar la quiebra de todas las personas físicas o jurídicas que se encuentren, respecto de cualquiera de las sociedades referidas en el párrafo anterior, en la situación prevista en los artículos 164 y 165 de la Ley n° 19.551.

ARTICULO 2° - Respecto de las sociedades indicadas en el Anexo II de la presente, el Interventor deberá continuar la explotación de la empresa conforme al régimen establecido en la Sección II del Capítulo IV del Título III de la Ley n° 19.551 hasta tanto recaiga decisión judicial al respecto, la que deberá pedir en el mismo acto de solicitar la quiebra.

Las empresas cuya explotación se continúe no podrán recibir en ningún caso ayuda económica directa o indirecta del Estado Nacional ni de las provincias.

ARTICULO 3° - Las sociedades indicadas en el Anexo III continuarán intervenidas hasta tanto se proceda a la venta de sus paquetes accionarios que estén incluidos en los activos de las personas físicas o jurídicas cuyas quiebras se decreten conforme al régimen de los artículos precedentes y por un plazo de hasta CIENTO OCHENTA (180) días desde la fecha de sanción de la presente, el que será prorrogable por el Poder Ejecutivo a propuesta de la autoridad de aplicación cuando razones de conveniencia lo aconsejaren. La autoridad de aplicación está también facultada para disponer por sí misma el cese de la intervención.

LEY N° 22.334

Buenos Aires, 27 de noviembre de 1980

En uso de las atribuciones conferidas por el artículo 5° del Estatuto para el Proceso de Reorganización Nacional,

EL PRESIDENTE DE LA NACION ARGENTINA
SANCIONA Y PROMULGA CON FUERZA DE LEY:

ARTICULO 1° - El Interventor designado de conformidad con la Ley n° 22.229 procederá a solicitar judicialmente en el plazo de SESENTA (60) días corridos desde la sanción de la presente ley, la quiebra de las sociedades intervenidas que se encuentran en estado de cesación de pagos y que se indican en los Anexos I y II.

Deberá también solicitar la quiebra de todas las personas físicas o jurídicas que se encuentren, respecto de cualquiera de las sociedades referidas en el párrafo anterior, en la situación prevista en los artículos 164 y 165 de la Ley n° 19.551.

ARTICULO 2° - Respecto de las sociedades indicadas en el Anexo II de la presente, el Interventor deberá continuar la explotación de la empresa conforme al régimen establecido en la Sección II del Capítulo IV del Título III de la Ley n° 19.551 hasta tanto recaiga decisión judicial al respecto, la que deberá pedir en el mismo acto de solicitar la quiebra.

Las empresas cuya explotación se continúe no podrán recibir en ningún caso ayuda económica directa o indirecta del Estado Nacional ni de las provincias.

ARTICULO 3° - Las sociedades indicadas en el Anexo III continuarán intervenidas hasta tanto se proceda a la venta de sus paquetes accionarios que estén incluidos en los activos de las personas físicas o jurídicas cuyas quiebras se decreten conforme al régimen de los artículos precedentes y por un plazo de hasta CIENTO OCHENTA (180) días desde la fecha de sanción de la presente, el que será prorrogable por el Poder Ejecutivo a propuesta de la autoridad de aplicación cuando razones de conveniencia lo aconsejaren. La autoridad de aplicación está también facultada para disponer por sí misma el cese de la intervención.

Una vez que la venta haya sido judicialmente aprobada, el Interventor procederá a convocar a asamblea general ordinaria para designar directorio y órgano de fiscalización. Integrados éstos, cesará automáticamente la intervención de la respectiva sociedad.

ARTICULO 4º - El Interventor por sí o por intermedio de los interventores delegados asumirá en las quiebras que se declaren conforme al artículo 1º de la presente las funciones de síndico, sin perjuicio de la actuación que pudiera corresponder a funcionarios designados por el juez al sólo efecto de la substanciación de los pedidos estatales de verificación de créditos.

Cuando por las causas previstas en el artículo 279 de la Ley nº 19.551 corresponda la remoción judicial de alguno de los síndicos, el juez procederá a solicitar de la autoridad de aplicación la designación del reemplazante.

No podrán designarse coadministradores judiciales.

La intervención de las sociedades declaradas en quiebra conforme al régimen de la presente cesará a partir de la fecha en que ella asuma la sindicatura del concurso.

ARTICULO 5º - El patrocinio letrado y la representación en juicio de la intervención o de la sindicatura serán ejercidos por profesionales designados por éstas. Ni el interventor ni los interventores delegados, sea en el carácter expresado o como síndicos, ni sus letrados patrocinantes o apoderados, contadores públicos, escribanos, peritos u otros profesionales o asesores que intervengan en cumplimiento de esta ley tendrán derecho a percibir, ni podrán solicitar regulación de honorarios por trabajos judiciales ni extrajudiciales de ninguna clase, siendo su única retribución la que determine la autoridad de aplicación.

En el caso previsto en el art. 4º, párrafo primero in fine, los honorarios que se regulen a dichos funcionarios no deberán exceder la cuarta parte de lo que corresponderá por aplicación de la Ley nº 19.551.

ARTICULO 6º - Los inventarios, tasaciones, remates o licitaciones que deban efectuarse conforme al régimen de la Ley nº 19.551 serán realizados por la entidad bancaria oficial o mixta que designe el juez a propuesta de la sindicatura. Por estos trabajos deberán reducir sus comisiones o remuneraciones a la cuarta parte de lo que habitualmente perciban.

ARTICULO 7º - Las deudas contraídas con posterioridad al 25 de abril de 1980 por las sociedades que se declaren en quiebra, gozarán del privilegio otorgado por el artículo 264 de la Ley nº 19.551. Del mismo privilegio gozarán los fondos necesarios para el cumplimiento de esta ley, los que serán adelantados por la autoridad de aplicación con imputación a rentas generales.

ARTICULO 8º - Las acciones de contenido patrimonial y los juicios de naturaleza concursal existentes o que se deduzcan en el futuro en cualquier jurisdicción respecto de las sociedades comprendidas en los Anexos I y II quedarán suspendidos hasta tanto venza el plazo acordado al Interventor para el cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 1º de la presente. Las deducidas o que se dedujeren contra las sociedades comprendidas en el Anexo III de la presente quedan suspendidas por un plazo improrrogable de TREINTA (30) días a partir de la sanción de esta ley.

ARTICULO 9º - La Justicia Nacional en lo Comercial de la Capital Federal será la competente para intervenir en todos los juicios de quiebra de las sociedades intervenidas por la Ley nº 22.229 así como también en los que se promuevan conforme a lo previsto en el artículo 1º de la presente. Todos los juicios iniciados o que se inicien con tal objeto, así como los relativos a cuestiones conexas, serán remitidos al juzgado de primera instancia que intervenga en la primera quiebra que el Interventor solicite.

ARTICULO 10º - El Ministerio de Economía de la Nación es la autoridad de aplicación de esta ley y en el ejercicio de sus funciones tendrá todas las facultades necesarias para asegurar el debido cumplimiento de sus normas.

Asumidas por el Interventor o por los interventores delegados las funciones previstas en la presente, ellos podrán ser removidos por la autoridad de aplicación sin expresión de causa, debiendo proponer sus reemplazantes al juez interviniente, cuya decisión será irrecurrible.

ARTICULO 11º - Derógase el artículo 2º inciso a) de la Ley nº 22.229.

ARTICULO 12º - Comuníquese, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese.

Dr. JOSE A. MARTINEZ DE HOZ
Ministro de Economía

ALBERTO RODRIGUEZ VARELA
Ministro de Justicia

Gral. de Div. ALBANO HARGUINDEGUY
Ministro del Interior

ANEXO I

ARROYO DE ALPATACO S.A.
EMPRESA CONSTRUCTORA NATALIO FAINGOLD S.A.
EUCREC S.A.
GUINEVET S.A.
HIJOS DE DOMINGO MAURICIO S.A.I.C. Y A.
HIJOS DE MARTIN SALVARREDI Y CIA S.A.
ITALVIÑA S.A.
JESUS VILLASANTE S.A.V.A.
LA CAUTIVA S.A.
LA ESPERANZA S.A.
LA FAVORITA S.A.
LAS ACACIAS S.E.C.P.A.
LOS OLIVOS S.A.
NITUCAS S.A.
PLORANTS S.A.
QUEBRACHAL DEL MONTE S.A.
RETANEX S.A.
RIVACO S.A.
RODRIGUEZ PEÑA S.A.
SANTA ERCILIA S.A.R.I. Y C.
S.A. FIANDINO ROGGERO Y CARBONARI
TIGAMER S.A.
VINOS ARIZU S.A.
LAS CATITAS S.A.

ANEXO II

AGRO ESTE S.A.
BODEGAS Y VIÑEDOS LUCCHESI HNOS S.A.
BODEGAS Y VIÑEDOS TALACASTO S.A.C.I.
COVINCO S.A.
FUENTE MINERAL SAN SALVADOR S.A.C.I.
GRECO HNOS S.A.I.C.A
PRENSA DEL OESTE S.A.
S.A. VIÑEDOS Y BODEGAS ARIZU
TAPAS ARGENTINAS S.A.
TRACTOESTE S.A.
TRANSFORMADORES MENDOZA S.A.
VIÑAS DE YACANTO S.R.L.
VIÑEDOS ARGENTINOS S.A.

ANEXO III

ALCOVIDE S.R.L.

BODEGAS SAN JERONIMO S.A.

FURLOTTI S.A.C.I.F.I.M.A.

ORANDI Y MASSERA S.A.

ORBIS, CIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.

RESERO S.A.I.A.C. Y F.

TERMAS VILLAVICENCIO S.A.I.C.

VINICOLA ARGENTINA S.A.I.C.A.

CONSEJO PROFESIONAL DE
CIENCIAS ECONOMICAS DE LA CAPITAL FEDERAL

Declaraciones

Sociedades del "Grupo Greco"

Con relación a dicho caso, el Consejo ha emitido la siguiente declaración.

El Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Capital Federal, una vez que el Poder Judicial de la Nación por intermedio de la Excm. Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de la Capital Federal, se ha pronunciado sobre las leyes nros. 22.229 y 22.334 que establecen un régimen de excepción para las sociedades del denominado "Grupo Greco" en defensa del orden jurídico general y en ejercicio de las facultades que le acuerdan las leyes 20.448 y 20.476 y asimismo en defensa de los profesionales de ciencias económicas, se siente obligado a emitir algunas reflexiones en torno a las leyes mencionadas.

Las normas citadas sustraerían el caso que ellas enfocan de normas y principios generales contenidos en la Constitución y en las leyes, especialmente en la de Concursos nº 19.551. O sea, se trata de leyes particulares que hacen excepción a la normativa general que rige en la República. Este tratamiento excepcional no es aconsejable, porque el apartamiento de una situación especial respecto de un régimen legal general no debe realizarse sin previa modificación de éste.

Como tónica de conjunto, se advertiría en las leyes observadas un avance del poder administrador sobre el poder judicial que, en algunos aspectos, lesionaría la división de poderes garantizada en la Constitución. Por ejemplo, cuando al poder administrador se le otorga la facultad de juzgar la legitimidad de las obligaciones contraídas o de las operaciones efectuadas por las sociedades intervenidas y por su conjunto económico. Marginalmente, conviene adelantar que el concepto de "conjunto económico" ha sido elaborado con miras a su aplicación en el derecho tributario, por lo que es dudosa y poco

convinciente su extensión al campo del derecho comercial.

La ley 22.334 ordena al Interventor de las sociedades que fuera designado de conformidad con la ley 22.229, a solicitar judicialmente la quiebra de las que se hallen en estado de cesación de pagos y de todas las personas físicas o jurídicas que se encuentren, respecto a cualquiera de las sociedades referidas, en la situación prevista por los arts. 164 y 165 de la ley 19.551. El mismo interventor deberá además, continuar con la explotación de la empresa en la forma que indica el art. 2º de la ley 22.334. Su art. 4º obliga a que el interventor, por sí o por medio de interventores delegados asuma en las quiebras las funciones de los síndicos.

Tales disposiciones menoscaban las facultades judiciales. Por ejemplo, en lo que hace a la del magistrado interviniente en el concurso para determinar la posibilidad de continuidad en la empresa, o en la dependencia en que lo coloca respecto al poder administrador si éste no designa al reemplazante del síndico removido, ya que el juez debe solicitar, en el caso de remoción, que la autoridad administrativa designe al reemplazante. Sería, por otra parte, sumamente grave que, en apartamiento de la ley de concursos 19.551 (art. 277) o de la 20.448, reglamentaria de las profesiones de ciencias económicas (art. 13 inc.b, ap.1) se permita que el interventor // (profesional de la ingeniería) ejerza la sindicatura, reservada a un contador público nacional. Sin perjuicio de la lesión a las profesiones citadas. El régimen impuesto sería susceptible, también, de llegar a afectar el derecho de los acreedores por no contar con una sindicatura que proteja sus intereses.

El impedimento de que se designen coadministradores judiciales va, asimismo, en detrimento de la plenitud de la jurisdicción del juez del concurso.

El art. 9º de la ley 22.334, al fijar la competencia de la justicia nacional en lo Comercial de la Capital Federal para intervenir en todas las quiebras de las sociedades intervenidas, involucraría dos graves violaciones a la Constitución: a) la de sacar de sus jueces naturales a eventuales sociedades o personas domiciliadas fuera de la Capital Federal; b) la de privar a las provincias, en casos análogos, de la intervención de sus tribunales locales. Al disponer el mismo art. 9º que todos los juicios iniciados y los relativos a cuestio-

nes conexas se remitan al juez que intervenga en la primera quiebra que solicite el interventor, se configuraría nuevamente la posibilidad de sustracción inconstitucional de los justiciables respecto del juez natural.

Resulta objetable la detracción que se consuma respecto de la función judicial de administrar justicia, cuando en el art. 10º de la ley 22.229 se dispone que las acciones de contenido patrimonial, como los juicios de naturaleza concursal existentes o a deducirse en el futuro, en cualquier jurisdicción, respecto de las sociedades intervenidas o a intervenir con sustento en la citada ley, quedan suspendidos por el plazo de noventa días, prorrogables por otro igual a merced del poder ejecutivo. La traba que impide a los jueces ejercer su jurisdicción sería inconstitucional, porque altera la división de poderes y porque interfiere la zona de reserva de la administración de justicia.

El Consejo, cumpliendo su deber profesional de defender los principios básicos del ordenamiento jurídico, como entidad de bien público que es, cree hacer una contribución positiva al emitir la presente declaración.

Res. C.77/81; Acta nº 565 del 28/4/81

Buenos Aires, Abril 11 de 1983.

Y VISTOS: Para resolver acerca de la situación de las sociedades incluídas en el Anexo III de la Ley 22.229;

Y CONSIDERANDO:

I. Como consecuencia de la presentación efectuada en el escrito en despacho, por el accionista Augusto Darío Amílcar / Paracone, que ya fuera tenido por parte en oportunidad de sus-tanciarse un recurso de reposición y apelación contra una medi da cautelar dispuesta por este Juzgado, el suscripto vuelve a-vocarse al estudio de la situación jurídica en que se encuen-tran las sociedades: Alcovide S.R.L., Bodegas San Jerónimo S.A. Furlotti S.A.C.I.F.M.A., Orandi y Massera S.A., Orbis, Cfa.Ar-gentina de Seguros S.A., Resero S.A.I.A.C. y F., Termas Villa- vicencio S.A.I.C., Vinícola Argentina S.A.I.C.A.

Cabe recordar que la mencionada ley intervino admi- nistrativamente a las referidas sociedades. El plazo de tal / intervención tuvo su última prórroga con el dictado del Decre- to n° 399 de fecha 21.2.83, publicado en el Boletín Oficial con fecha 7.3.83.

Ahora bien, teniendo en cuenta que dicha prórroga / venció el 30 de marzo del corriente año, sin que el Poder Eje- cutivo Nacional hasta la fecha hubiera comunicado o publicado en el Boletín Oficial su renovación, nos encontramos ante una situación anómala equivalente a un supuesto de vacancia de los órganos de administración y representación legal de las mismas, pues siguen dirigidas de facto por los delegados designados por el Síndico Oficial.

A ello debe agregarse que este funcionario en opor- tunidad de presentar un complemento al informe previsto por el art. 40 de la Ley 19.551, puso en conocimiento que la mayoría de las empresas incluídas en el mentado Anexo III. estaría com- prometida.

II. Por otro lado, en esta oportunidad procesal, ya se han presentado los informes previstos por el art. 40 de la Ley de Concursos, situación a la cual había sido diferido el tratamiento acerca del futuro de las mencionadas sociedades intervenidas y no fallidas (ver resoluciones dictadas a fs. 2, 169/170, 175/176 y fs. 177 de estos actuados).

Entonces, si ya se cumplió con tales requisitos y el Poder Ejecutivo no ha prorrogado la vigencia de la intervención administrativa dispuesta por la Ley 22.229, si conforme a lo informado por el Síndico Oficial a fs. 2969/2972 del Incidente Informes artículo 40 Ley 19.551, las vinculaciones de las sociedades del Anexo III, con relación a las demás empresas fallidas, están referidas únicamente a las participaciones en el capital social que los fallidos y sociedades fallidas enumeradas en los Anexos I y II, tenían en las primeras, no cabe duda que, independientemente de las relaciones preexistentes entre todas ellas, estas participaciones en paquetes accionarios o en cuotas, deben ser merituidas, según cada caso, e independientemente del control que tuvieran las unas sobre las otras (art. 31, 32 y 33 de la Ley de sociedades 19.550), como bienes integrantes de los activos concursales.

En orden a ello, como se trata, en el caso de las sociedades incluídas en el Anexo III de la Ley 22.229, de sociedades comerciales con personalidad jurídica distinta de la de sus socios (art. 2º Ley 19.550), habiendo caducado de pleno derecho el plazo de intervención de la aludida Ley 22.229, hasta tanto sean resueltos en forma definitiva los respectivos incidentes de reposición de los autos de quiebra, que están en plena tramitación, corresponde que el suscripto arbitre, en ejercicio de las facultades instructorias que le acuerda el art. 18 y art. 297 de la Ley 19.551 y como director del proceso, las medidas conducentes y necesarias a fin de preservar el patrimonio de tales sociedades.

III. Llegado a este punto, al decidir al respecto, debemos puntualizar que, conforme lo informara el ex-Síndico Oficial, Ingeniero Reganzani a fs. 145/147 de los autos principales Greco Hnos. S.A. s/Quiebra Ley 22.334, dentro de las sociedades enumeradas en el Anexo III de la Ley 22.229, existen dos grupos bien definidos.

Por un lado, nos encontramos con las sociedades Resero S.A., Furlotti S.A., Orbis S.A. y Termas Villavicencio S.A.

donde las tenencias accionarias de las fallidas en el capital social representan porcentajes del 100%, 100%, 80% y 96,75%.

Por otro lado, como en el caso de Orandi y Massera, la tenencia accionaria de todas las empresas del grupo representa un total del 44,36%.

Respecto a las sociedades del primer grupo, no cabe duda que hasta tanto se resuelva en definitiva sobre la situación de la quiebra decretada, deben permanecer bajo control jurisdiccional.

Con relación a las del segundo grupo, no obstante / que podría argüirse que la solución más sensata sería la de convocar a asambleas extraordinarias de accionistas o socios, según los casos, para designar nuevos administradores, pues los anteriores ya han caducado al ser intervenidas las sociedades por imperio de la Ley 22.229 o por causales de inhabilidad previstas por el art. 264 de la Ley 19.550, entendemos que ello / resulta en la práctica inoperante pues, como en todos los casos el paquete de control en la voluntad de las asambleas se halla en poder de estos concursos.

A través del Síndico Oficial, funcionario designado por el Poder Ejecutivo (Ley 22.334), sería el que estaría legitimado para proponer y elegir a su discreción a los miembros del Directorio y Sindicatura, lo que en la práctica significaría continuar por una vía elíptica con la intervención de estas sociedades por el mismo poder administrador (Poder Ejecutivo) que dejó sin prorrogar la vigencia Ley 22.229; no debemos olvidar que en los respectivos recursos de reposición de los / autos en quiebra se encuentra cuestionada no sólo esta Ley sino también la 22.334.

Obsérvese que el Superior cuando trató el recurso / de reposición articulado a fs. 16/17 por el ahora presentante, no puso obstáculo para que el suscripto resolviera sobre la situación luego de presentados los informes prescriptos por el art. 40 de la Ley de Concursos. Es más, el propio señor Fiscal de Cámara a fs. 175/176 de este incidente, dictaminó ya en aquella oportunidad en contra de la medida de no innovar decretada por el suscripto.

De mantenerse el régimen de intervención administrativa que ahora se ejerce de facto, se reiteraría la situación planteada por la Ley 22.334 en cuanto se restringe las facultades del suscripto para la designación de interventores, con el

agravante de que como estas sociedades del Anexo III, no se hallan en quiebra, el Síndico Oficial nada informa al suscripto ni rinde cuentas sobre la situación económica financiera de las mismas, pese a que, como lo expresáramos ut-supra, las tenencias accionarias en tales empresas constituyen en gran parte, bienes integrantes del activo de la masa.

Si volvemos al régimen de la Ley 19.551 respecto de estas sociedades del Anexo III, que se hallan incluidas en las empresas en quiebra incorporadas al sistema de la Ley 22.334, no cabe duda que se restablecerá aunque sea parcialmente, la plena vigencia del principio de que el juez es el director del proceso.

La intervención plena del órgano jurisdiccional permitirá una mayor garantía de juridicidad amparando eventuales derechos de reconocida naturaleza constitucional.

Si mantuviéramos el criterio opuesto, privaríamos del apoyo financiero que las sociedades del Anexo III brindan al giro de las fallidas, cortándoles de este modo todo apoyo, ya que el art. 2º de la Ley 22.334 prohíbe al Poder Ejecutivo efectuar cualquier tipo de remesa a fin de paliar la afligente situación de las empresas del grupo con grave peligro para las fuentes de trabajo.

Por todo ello, hasta tanto se decida en definitiva sobre la procedencia o no de las quiebras decretadas, de conformidad con lo normado en los arts. 15 y 267 de la Ley 19.551 (conf. Bonfanti y Garrone "Concursos y Quiebras", pág. 852/853 Ed. Abeledo Perrot, Bs.As., 1974) que se aplican a falta de una norma especial con el fin de mantener tangible los activos, es que corresponde designar administradores judiciales en reemplazo de los interventores delegados cuya intervención caducó ipso iure al vencer el plazo de la Ley 22.229.

Va de suyo que estas intervenciones judiciales que aquí se disponen, por constituir medidas cautelares, deberán / ser limitadas en el tiempo ya que su suerte se halla ligada a lo que en definitiva se resuelva en los incidentes de reposición del auto de quiebra.

En consecuencia, Resuelvo:

1º-No hacer lugar a la pretensión articulada en el escrito en despacho y en consecuencia, al encontrarse vencido la vigencia de la Ley 22.229, decretase la intervención judicial de las siguientes sociedades: Alcovide S.R.L., Bodegas San Jerónimo S.A., Furlotti S.A.C.I.F.I.M.A., Orandi y Massera S.A., Orbis Cía. Argentina de Seguros S.A., Resero S.A.I.A.C. y F., Termas Villavicencio S.A.I.C., los que deberán aceptar los cargos dentro de las 24 horas de notificados, bajo apercibimiento de remoción.

4º-Líbrese mandamiento de posesión en el cargo con expresa habilitación de día y hora inhábil y bajo el régimen de la Ley 22.172 para el caso de sociedades con establecimiento en extraña jurisdicción.

5º-Desígnase inventariadores de los bienes integrantes de los respectivos activos a los Bancos de la Nación Argentina, Nacional de Desarrollo e Hipotecario Nacional, según sean las distintas explotaciones comerciales, a cuyo fin notifíquese.

6º-Dentro de los quince días de la toma de posesión los señores interventores judiciales, procederán previa intervención de los libros de comercio por el Actuario, a acompañar un informe económico financiero de las empresas, previa auditoría contable y bancaria, debiendo comunicar cualquier supuesto de irregularidad administrativa que observen.

7º-Posteriormente, en forma mensual, producirán un informe y rendición de cuentas en la misma forma que se exige a la Sindicatura Oficial respecto de las sociedades fallidas.

8º-Se encomienda a la Sindicatura Oficial el contralor de las gestiones de los señores administradores judiciales, a través de auditorías trimestrales.

9º-Se hace saber a los señores interventores judiciales que todo acto de disposición como extraordinario de administración que exceda el giro normal de cada empresa deberá / ser autorizado por el Juzgado previa vista al Síndico Oficial.

10º-Comuníquese por oficio esta resolución a las respectivas Inspecciones Generales de Justicia.

Notifíquese por cédula al representante del escrito.

//nos Aires, abril 21 de 1983

Ampliando el auto que antecede se hace saber a los ex-interventores delegados (Ley 22.229) que deberán mantenerse en "funciones" colaborando con los interventores judiciales hasta tanto se practiquen los inventarios ordenados en dicha resolución, debiendo constituirse transitoriamente en depositarios de los bienes.

También se los intima para que dentro del plazo de 30/días procedan a efectuar ante el Juzgado una rendición de cuntas documentada de su gestión.

Dicha intimación también deberá ser cumplimentada por igual plazo por anteriores interventores que hubieran actuado desde la sanción de la Ley 22.229.-

Fdo.: Dr. Jorge DEL VALLE PUPPO, Juez,
Juzgado Nacional de 1a. Instancia
en lo Comercial n° 24.

CONVENIOS

Apruébase un convenio suscripto por el Procurador del Tesoro de la Nación y los integrantes del denominado Grupo Greco.

Sustitúyese la autoridad de aplicación de las Leyes n° 22.229 y n° 22.334.

DECRETO N° 1.444

Buenos Aires, 3.9.87

VISTO el pedido formulado al Poder Ejecutivo Nacional por parte de legisladores representantes de las Provincias de San Juan y Mendoza con relación a la situación de las empresas comprendidas en el régimen de las leyes 22.229 y 22.334, encaminado a lograr decisiones que permitan poner fin al mismo, y

CONSIDERANDO:

Que la situación actual de la industria vitivinícola y el comercio de los productos derivados de la misma, que constituyen actividades importantes de la economía regional cuyana es realmente difícil.

Que el régimen de las leyes 22.229 y 22.334 al que están sometidas importantes empresas productoras y comercializadoras pertenecientes al denominado "Grupo Greco" no ha constituido un sistema apto para el mejor desenvolvimiento de las mismas, involucrando además al Estado en actividades ajenas a sus fines específicos.

Que ello además irroga al Tesoro gravosas cargas que es necesario ir eliminando en justos y razonables términos.

Que originados en las cuestionadas leyes 22.229 y 22.334 el Estado afronta los graves riesgos de importantes juicios, cuyo resultado aún favorables, le irrogará exorbitantes desembolsos.

Que con el propósito de buscar soluciones integrales se consideró conveniente encomendar al Procurador del Tesoro de la Nación, en su carácter de asesor jurídico del Poder Ejecutivo y especialmente defensor del Estado en los juicios aludidos, además de Presidente de la Comisión creada por Decreto n° 1867/86 a los efectos de asesorar sobre transacciones judiciales.

Que dichas tratativas y negociaciones culminaron con la suscripción de un convenio con fecha 24 de agosto de // 1987, que respetó las pautas consignadas en los proyectos presentados a la Cámara de Diputados de la Nación y al Senado Nacional por legisladores de todos los partidos políticos.

Que asimismo se consideró conveniente asignar al Procurador del Tesoro de la Nación las atribuciones necesarias para el cumplimiento de los objetivos previstos en el convenio suscripto, así como en las tareas ulteriores de vigilancia y de privatización de las empresas que permanezcan bajo la órbita de la administración estatal.

Que por otra parte y hasta tanto concluyan los procedimientos concursales resultantes de la Ley n° 22.334, resulta oportuno sustituir como autoridad de aplicación de dicha ley así como la de la Ley 22.229 al Ministerio de Economía designando en su lugar a la Procuración del Tesoro de la Nación.

Que no es óbice para ello la mención de dicho Ministerio que hacen respectivamente los artículos 4° y 10° de las Leyes nros. 22.229 y 22.334, toda vez que la designación de autoridad de aplicación se halla en el ámbito de la denominada "zona de reserva de la Administración", en la cual es válida toda determinación que en determinadas circunstancias pueda adoptar el Poder Ejecutivo Nacional (Conf. Marienhoff, Miguel S. "Tratado de Derecho Administrativo", Tomo I. página 249 y siguientes, Buenos Aires, 1982).

Que el presente decreto se dicta en función de lo previsto en el artículo 86, incisos 1° y 2° de la Constitución Nacional.

Por ello,

EL PRESIDENTE
DE LA NACION ARGENTINA
DECRETA:

Artículo 1º - Apruébase el convenio suscripto con fecha 24 de agosto de 1987 por el Procurador del Tesoro de la Nación, en representación del Estado Nacional, con los señores Héctor Osvaldo Miguel Greco, José Greco, Jorge Bassil, Oscar Francisco Greco y Margarita Ida Granzotto de Greco, que consta de 59 estipulaciones y cuyo texto integra este decreto como anexo.

Artículo 2º - Encomiéndase al Procurador del Tesoro todo lo concerniente al cumplimiento del convenio aprobado, facultándose para adoptar las determinaciones que fueren necesarias incluídas las provenientes de las atribuciones que las leyes 22.229 y 22.334 conferían al Ministro de Economía como autoridad de aplicación de las mismas.

Artículo 3º - La Secretaría de Hacienda por medio de los organismos pertinentes continuará provveyendo los fondos requeridos con las finalidades y por los procedimientos actualmente vigentes.

Artículo 4º - Autorízase al Procurador del Tesoro de la Nación a efectuar las designaciones de los integrantes de las comisiones de Vigilancia, prevista en el convenio aprobado y de Privatización, a que se refiere el artículo siguiente, previas las consultas necesarias y de conformidad con las propuestas que se formulen.

Artículo 5º - Créase una Comisión especial que tendrá por misión asesorar al Poder Ejecutivo en la elaboración de un plan de privatización de las empresas que en virtud de las estipulaciones contenidas en el convenio aprobado sean transferidas al Estado, así como respecto de todo lo concerniente al ulterior cumplimiento de dicho objetivo. Dentro de los treinta días el Procurador del Tesoro de la Nación someterá a la aprobación del Poder Ejecutivo la norma reglamentaria del funcionamiento de la Comisión creada precedentemente, así como lo atinente a su estructura, integración, financiamiento y dependencia.

Artículo 6º - Designase autoridad de aplicación de las leyes 22.229 y 22.334 a la Procuración del Tesoro de la Nación, dependiente del Ministerio de Educación y Justicia, en sustitu-

ción del Ministerio de Economía.

Artículo 7º - El servicio administrativo que corresponde a la Jurisdicción 69-Secretaría de Justicia se hará cargo de las tramitaciones relacionadas con el manejo de fondos a que se refieren las leyes 22.229 y 22.334.

Artículo 8º - Comuníquese, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese,

ALFONSIN

Julio R. Rajneri

Juan V. Sourrouille

Adolfo Canitrot

DATOS ILUSTRATIVOS

SIMPOSIO INTERNACIONAL (*)
"EL VINO Y LA SALUD"

18 al 21 de Noviembre de 1987
Mendoza - Argentina

CAPITULO II
EL VINO Y EL DESARROLLO SOCIAL

LOS MEDIOS DE COMUNICACION SOCIAL
Y LA IMAGEN DEL VINO

Lucila GOTO
Directora de la Revista Cuisine et Vins - Buenos Aires - ARGENTINA

(*) Simposio organizado por el I.N.V.
Instituto Nacional de Vitivinicultura

I. EL VINO EN EL ESQUEMA DE LA SALUD

A - La credibilidad del mensaje

Después de todo lo afirmado hasta el momento, controvertido y acordado sobre el tema básico de este simposio, debemos todavía extraer una conclusión clara, inequívoca y confiable sobre la ubicación del vino dentro del esquema general de la salud. La salud tal como la concibe aquí y ahora un habitante standard del país argentino. Cómo se considera al consumo del vino en ese contexto? Un hábito saludable? Un consumo riesgoso? Creo que, como se dice en la jerga del suburbio, no se lo considera ni muy muy ni tan tan.

Ya se sabe cómo es. Frente a cualquier peligro concreto o mero riesgo a nuestra supervivencia física o simple buen estado de salud, los humanos nos volvemos maniqueístas. Lo que no es bueno, malo habrá de ser. Por consiguiente en el área alcoholes, quien no practica la virtuosa abstinencia, cae en la sospechosa área eventual del alcoholismo. Lo que no es blanco, señores, entonces es negro.

La realidad sin embargo no suele ser ni blanca ni negra sino gris. La existencia es un repertorio de ambigüedades. Y la verdad de todo está en los matices. Lo afirmó el poeta Ovidio en las Metamorfosis, "medio tutti simus ibis": para llegar más pronto a la verdad debemos elegir siempre los derroteros intermedios. El vino no es, por supuesto, una excepción. Explorarlo con perspicacia exige transitar por los matices. Y esquivar posiciones extremas que sólo sirven para hacer poco confiable nuestro discurso.

Veamos, por ejemplo, un libro de Edouard Maury y Jules Jacobs. Maury es un facultativo francés. Jacobs el editor de Wine and Spirits. La obra se llama "Wine is the best medicine", el vino es la mejor medicina. Llegó a mi poder gracias a la gentileza del señor Domingo Nicolás Catena. Según Maury y Jacobs para apaciguar la alergia debemos tomar vino del Medoc, una copa. Para la ane

mia, vino de Graves. Contra la arterioesclerosis, cuatro copas de vino diarias: dos de Muscadet y dos Rosé de la Provence. El champagne brut activa al hígado perezoso, dos copas diarias; adormece a los bacilos de la tuberculosis, cuatro copas; amaina la fiebre, una botella entera. El Pouilly Fumé de la Loire, o los Traminer alsacianos curan la hipertensión arterial. Contra la diarrea, cuatro copas cotidianas de un humilde Beaujolais. Y para la menopausia, tomen nota: los suaves tintos de Saint Emilion.

El facultativo Maury avala estas afirmaciones con razones científicas. Los escleróticos deben tomar Muscadet porque las tierras del Loire tienen muy pocas de esas sales minerales de efectos perversos para las arterias. Y el vino de la Provence, diurético, elimina residuos. El champagne combate la fiebre porque contiene fósforo y sulfuro de potasio, ambos idóneos erradicadores de toxinas.

¿Es convincente ese mensaje? Creo que no. Hace falta mucho candor para considerar al vino como una panacea universal terapéutica. Y el candor de nuestros interlocutores jamás debe ser sobreestimado. Comunicaciones fundadas en ingenuos optimismos suelen tener mal fin: mueren sordas y atosigadas por el vaho del escepticismo humano.

Tal vez las afirmaciones de Maury y Jacobs sean finalmente ciertas y hasta verificables, pero esa circunstancia no subsana la incredibilidad fundamental de la comunicación en ellas fundada. Al argentino medio jamás podremos convencerlo de que libaciones con Muscadet pueden evitarle la arterioesclerosis. A lo sumo confiará llegar al endurecimiento arterial de una manera alegre y desinhibida. El propio Maury, en un momento de su obra, toma conciencia de haber avanzado demasiado lejos y excesivamente rápido. Amaina euforias optimistas, rebobina prolijito y advierte: El vino cumple saludables funciones terapéuticas siempre y cuando se lo beba con moderación. ¿La dosis? Un gramo de alcohol por cada kilo de ingesta alimenticia.

Introduce así el criterio de dosis, el concepto de moderación. Estos son, me parece, los puntos clave para

un mensaje aceptable sobre el vino y la salud. Consumo moderado, dosis razonables. Aún cuando las limitaciones sean vagarosas e imprecisas, la comunicación que las contenga adquiere credibilidad. Resulta confiable.

En dosis imprudentes el vino sucumbe a la ley general de los excesos: lo poco agrada, lo mucho enfada. Sólo que el enfado en este caso se complica con bochorno social, dolores de cabeza, acidez de estómago. Y esa sensación amorfa, gutural y melancólica sobre el descuanje-ringue general de todo cuanto existe, que los ingleses denominan hangover. Y los chilenos, resaca.

Sobre este mensaje, como veremos más adelante, es lícito construir una convincente estrategia de comunicación. Estrategia enderezada a favorecer en Argentina un mayor consumo de los mejores vinos nacionales. Sin que ese mayor consumo pueda provocar deterioro en la salud media de la comunidad.

B - El criterio de dosis

Voy a arriesgar un poquito de divulgación científica en el área de las enzimas. El criterio de dosis en el consumo del vino está directamente vinculado con la deshidrogenasa de alcohol, una enzima familiarmente conocida como ADH.

Atravesaré este territorio conceptual siguiendo los pasos de Harold McGee, cuyo libro "On Food and Cooking" explica cómo se metaboliza el alcohol en el cuerpo humano. La maquinaria bioquímica de nuestro organismo no es está equipada para manipular grandes cantidades de alcohol. Una sola enzima alojada en el hígado, la ADH, está encargada de poner en marcha el mecanismo de eliminación o descenso del alcohol en el sistema. Y tenemos poco de esta enzima. Lo que limita la dosis inocua de nuestra ingestión alcohólica.

En los adultos la dosis inocua parecería ser 7 gramos de alcohol por hora. Monto variable según el físico del bebedor y el tamaño de su hígado. Por encima de esta dosis manejable por la ADH sobrevienen deterioros. En algunos casos se llega al síndrome que los griegos llamaban "methusko" (borrachera). O, de insistir, a complicaciones más serias para la salud.

No debemos caer evidentemente en los puritanismos excesivos estilo viejita inglesa abstemia. Tengamos presente que tomar vino es uno de los tantos hedonismos que se conceden los humanos. Los placenteros disfrutes del pasaria bien a los cuales se refirió Oscar Wilde cuando dijo: "Puedo resistir cualquier cosa menos la tentación". Y no hay disfrute placentero que no comporte un pequeño o mediano riesgo. Tomar mucho sol en la playa puede traerle problemática a la piel. Disfrutar en exceso de la buena mesa deriva en obesidad y colesteroles. Pero desde el lamentable episodio bíblico de la serpiente sabemos que los humanos están dispuestos a pagar precios a veces importantes por las excitaciones del placer, Las funciones reanimantes y reconfortantes que cumple el vino serían procuradas en otros consumos si aquel inexistiese. La especie inevitablemente perseguirá los disfrutes gratificantes sin dejarse desalentar por posibles consecuencias inconvenientes.

Este concepto de la inevitabilidad también es clave para alcanzar credibilidad en los mensajes comunicables sobre el vino.

II. UNA IMAGEN HONESTA Y COMUNICABLE

Los destinatarios

Una imagen honesta y un mensaje creíble es, entonces, que el vino no comporta un riesgo para la salud si se lo consume con prudencia y moderación.

Este énfasis sobre la prudencia y aquella propuesta de moderación serán apenas persuasivos o enérgicamente admonitorios según quienes sean los destinatarios de la comunicación.

Dependerá, por ejemplo, de que el mensaje se dirija a comunidades azotadas por el alcoholismo, con muchos señores (y señoras) farfullantes e intoxicadas circulando por la calle. O se difunda en países como el nuestro donde el alcoholismo no asume los perfiles de una enfermedad social.

El alcoholismo es, por ejemplo, una "maladie sociale" en algunos países del área anglosajona o escandinava más

bien afectos a las bebidas blancas y a los destilados de alta graduación. Sus habitantes tienen la costumbre cotidiana de concederse una enérgica dosis de alcohol al atardecer, la happy hour, la hora del regocijo. Shock etílico que con frecuencia los descontrola y altera su comportamiento social (1). En tales lugares el mensaje sobre moderación en el consumo etílico debe ser mucho más directo y suele venir combinado con controles y prohibiciones: monopolio estatal de alcoholes (Suecia, Finlandia, Noruega, Canadá) o vedas estrictas como la intentada por la Ley Volstead, la famosa Ley Seca de los Estados Unidos en la década del veinte.

En Argentina, como en Francia y otros países vitivinícolas, la ración alcohólica llega a los consumidores principalmente en forma de vino durante las comidas. La borrachera aparece como infrecuente. A lo sumo podríamos detectar apenas un cierto desánimo colectivo por limitarse en el insumo. Pero intoxicaciones generalizadas, casi no. En consecuencia parecerían como innecesaria la extrema severidad en los mensajes relativos al alcohol y la salud. Sin embargo esto no es tan tajante. Relativicemos: ni muy muy, ni tan tan. La cosa no es tan así.

No es tan así porque el consenso general de los argentinos está inscripto en una tendencia casi universal, muy clara: la preocupación por la buena salud, la physicalfitness o cuidado por las apariencias, la ecología, etc. De manera oscura y subconsciente, ese consenso exige plantear claramente la posición del vino en el esquema general de la salud.

Además la gente es asediada por comentarios periodísticos sobre colesterol, corazón, piel; en las revistas aparecen dietas, consejos de médicos, recomendaciones de atletas y famosos del deporte. Hay mucho ruido a propósito de la salud. Y ese ruido contribuye a presentar una imagen negativa del vino, incluyéndolo junto a grasas, lípidos y demás obsesiones en la lista negra de la salud tectante. Eso es así, ocurre, lo sabemos. Y ningún comunicador debe ignorarlo cuando estructura su mensaje.

Las bodegas en su conjunto deberían tomar conciencia

del fenómeno y apoderarse del concepto "moderación-vino salud" antes de que aparezcan otros productos dispuestos a enturbiar esa imagen. En un mercado altamente competitivo siempre hay (grave) peligro de que alguien (la leche, las bebidas carbonatadas, los jugos de frutos, etc.) pueda fundar un marketing agresivo ubicando al alcohol entre los consumos de alto riesgo. Tengamos bien presente lo que ocurrió en el mercado norteamericano durante la reciente Guerra de las Gaseosas (2). Seven-Up atacó el punto débil de las bebidas-cola, la tendencia mayoritaria (66%) del consumidor local por reducir o eliminar la cafeína de su dieta. Una botella de 225 cl de Coca-Cola contiene 37 mg de cafeína. Apenas menos que un pocillo de café instantáneo. Seven-Up enfatizó su fórmula de cero cafeína para incrementar dramáticamente sus ventas en desmedro de las otras gaseosas. Posicionándose además como líder del concepto Bebidas Más Saludable entre los consumidores de gaseosas.

III. LAS EXTRATEGIAS ADECUADAS

A - Evitemos mensajes ambiguos

En eventos como este simposio se suele pensar habitualmente en "la necesidad de prevenir sobre los efectos tóxicos y benéficos del alcohol mediante informaciones objetivas a lo largo de una campaña lo más extensa posible" (3).

Como profesional de las comunicaciones daré una opinión: no creo en la eficacia de programas en pro y en contra que transmiten simultáneamente imágenes de bueno y de malo. Campañas netamente "contra" (por ejemplo contra el consumo de drogas heroicas) o "a favor" (como se hizo recientemente con la manzana) podrían ser persuasivas. No así las campañas con mensaje contradictorio.

En el esquema de la comunicación existe siempre alguien que habla, un discurso que se pronuncia y otra persona que recibe el mensaje (4). Sin emisor, mensaje y receptor no existe una comunicación. Pero emisor y receptor actúan en un campo de experiencia común: datos culturales, prejuicios, temores, mitos, que constituyen sobreentendidos, metamensajes claves. No hace falta

mencionarlos expresamente. Están allí como valores incontrovertibles.

Cuidado con estos valores subyacentes: ellos se detonan de manera espontánea en las conciencias. Ahora bien: entre esas subyacencias está hoy la preocupación por la buena salud. La gente la tiene como objetivo deseable, como concepto positivo, aún cuando no llegue a efectivizarlo en prácticas concretas. Esa valorización de la salud es la que hace inútil todo intento de dualidad en la comunicación. En la duda los destinatarios preferirán creer en las advertencias ominosas antes que las afirmaciones optimistas.

B - Las propuestas con efectos indeseados

Por consiguiente sería poco político y harto peligroso proponer en forma directa un consumo más moderado para el vino. Podría generar efectos anti-alcohol indeseables, retracciones demasiado enérgicas, abstinencia innecesaria para consumidores normalmente moderados, generalizaciones sensacionalistas de periodistas irresponsables lanzados a exagerar las eventuales malignidades de su consumo. Esta acción convergente de prejuicios e ignorancias haría peligrar la tradicional posición del vino como bebida nacional.

C - La propuesta selectiva

Veamos una frase esclarecedora del Dr. Bernard Serrou. Serrou es presidente de la Asociación Francesa del Vino y la Salud. Su frase: "La clave para lograr un consumo moderado consiste en privilegiar la calidad por sobre la cantidad" (5). La mejor instrumentación de ese programa es propiciar, inducir y educar en la práctica de las degustaciones enológicas. A través de ellas el vino deja de ser apenas un apaciguante de la sed para transformarse en un producto lleno de cualidades especiales, dignas de ser detectadas con cuidado y apreciadas con inteligencia. La calidad por sobre la cantidad.

Numerosas experiencias confirman eficacia de esa convocatoria a la selectividad. Una de particular interés fue el programa "Bretaña, alcohol y salud" dirigido por Guy Caro. Sus conclusiones: "El aprecio por el sabor de los alimentos parecería ser cada día menos selectivo.

El sentido del gusto pierde fineza y declina en entrenamiento. Esto es grave porque el buen paladar es fundamental para el sentimiento de saturación ligado a la ingestión de alimentos o bebidas. Redescubriendo y entrenando el placer de los sabores es la vía más directa para privilegiar la calidad de la excelencia por sobre las ingestas cuantiosas e indiscriminadas". Según las experiencias en Bretaña, las degustaciones públicas son una vía excelente para educar a los consumidores en las sutilezas del gusto, además de propagar información fundamental sobre vinos. Lo que determina una actitud más lúcida y alerta sobre los riesgos del exceso.

Quiero destacar esta referencia al "sentimiento de saturación", cuestión directamente vinculada con el mecanismo bioquímico fundamental de la saciedad, los procesos no demasiado conocidos que controlan la ingestión de sustancias sólidas y líquidas en el metabolismo humano. Al parecer la boca juega aquí un rol decisivo. Por información cursada a través de las papilas gustativas el cerebro siente el hecho de que estamos comiendo y entonces eleva los niveles temporarios de glucosa en la sangre. Los receptores responden con casi la inmediata pérdida de la sensación de hambre. En una experiencia realizada en los EE.UU. se hizo enjuagar la boca con una solución de sacarina sin valor alimenticio, a quienes se prestaron a una prueba. Inmediatamente el nivel de glucosa creció como si hubiesen comido azúcar. Forma parte del exquisito sistema bioquímico que regula nuestro sentido del hambre y su satisfacción. Sin duda es un mecanismo sujeto también a situaciones culturales y psicológicas. De lo contrario no existirían la obesidad o la anorexia.

Aún cuando el programa que privilegia a las degustaciones sea originario de Bretaña, región con problemas de alcoholismo, (en Francia lo padece esta zona, que no es productora de vinos sino de sidras) creo que este es un recurso válido para moderar el consumo llevándolo de los vinos menos importantes a los de mejor calidad. Lo que a corto plazo produce un inevitable reajuste del consumo. Beber menos pero con mayor excelencia.

D - El auge de las degustaciones

La propia industria vitivinícola debería favorecer esos programas de aprendizaje en el arte y técnica de las degustaciones. No programas aislados sino integrados en la promoción del vino en el mercado interno, a fin de orientar el consumo hacia la moderación selectiva. No creo que el Estado a través de organismos principalmente controladores como el Instituto Nacional de Vitivinicultura, pueda encarar este objetivo. Nuestras burocracias estatales no son ágiles ni mucho menos eficientes. Esa certidumbre me induce a descartar la variante gubernamental que, en Estados mejor organizados, constituiría un atractivo desafío.

Para que el programa fuese encarado por la empresa privada deberíamos superar la ansiedad de muchos bodegueros por alcanzar resultados rápidos y perceptibles, descartar el anhelo facilista de promociones multitudinarias para ahorrar tiempo. Y, de paso, esfuerzos. Todo coincide en indicar la mayor eficiencia del trabajo sistemático sobre grupos reducidos. Incluso el uso de medios "calientes" como la televisión resulta inapropiado para operativos que son más bien hijos de la tenacidad y de la paciencia. Primero, porque los medios "calientes" demandan una gran inversión a lo largo de lapsos excesivamente largos. Y segundo porque (ya lo demostró Lenin, maestro de la acción persuasiva sobre públicos muy vastos) los medios "fríos" (los escritos) resultan más eficaces por cuanto favorecen una reflexión más profunda y permiten alcanzar conclusiones más permanentes.

Debemos promover agrupaciones de degustadores, clubes de varietalistas, órdenes, cofradías, hermandades, asociaciones de amateurs, grupos secundarios plurivinculados, con intereses comunes. Todo esto concurre, en un proceso de multiplicación geométrica, a incentivar la moderación selectiva del consumo.

Tengo experiencias personales al respecto. Conozco la reacción entusiasta del público frente a estas propuestas. Esas experiencias fueron encaradas a través de la revista *Cuisine & Vins* que yo dirijo. Sus lectores forman un grupo secundario plurivinculado conocido como El Club de la Buena Vida. Semanalmente participan en degustaciones convocadas por la publicación misma, con gran

progreso de los participantes en su aprecio por la calidad.

E - El realizado socio-consciente

Esto coincide con la tendencia observada por William Meyers (autor de "Los Creadores de Imagen") entre los consumidores de vino norteamericanos. La gente va dejando la actitud snob de apreciar el vino por los frívolos anhelos del status. Se acerca cada vez más al estilo de vida predominante en una famosa clasificación del Stanford Research Institute de California: la actitud del "realizado socio-consciente". Esto es, la serie de valores que privilegia el consumidor imperturbable ante propuestas fundadas solamente en arquetipos socialmente prestigiosos. Su contrafigura es el "émulo", típico adquirente de marcas identificadas con la disponibilidad de dinero, los triunfadores del éxito y el dinero presentados como arquetipos.

Esta nueva actitud también rechaza la propuesta desacralizada del vino: la imagen de algo que se toma sin muchos requisitos, en cualquier momento, sin prestar demasiada atención. Por el contrario la gente muestra apatía por conocer las cualidades más sutiles del vino que bebe, los rituales, las pautas de excelencia. Prefiere tomar decisiones selectivas inspiradas en objetivos individuales y ajenas a las meras razones del prestigio o la frivolidad.

¿No deberíamos aprovechar a fondo estas valiosas experiencias? El mensaje a comunicar debe ser el consumo moderado y de mayor excelencia, con énfasis en la salud a través de la dosificación inteligente y selectiva.

Referencias

- (1) De "Almost all you ever wanted to know about alcoholism", de Robert L. Hammond, distribuido por The National Council on Alcoholism, N.Y. 1973.
- (2) "Los Creadores de Imagen", William Meyers. Sudamericana-Planeta, Buenos Aires, 1986.
- (3) De N.Desbons, en *Vin, Santé et Communication*, 1987, Languedoc-Roussillon reproducido de *La Journée Vinicole* Nº 17370.
- (4) *Es la Retórica de Aristóteles*.
- (5) En *Vin, Santé et Communication*, 1987, Languedoc-Roussillon reproducido de *La Journée Vinicole* Nº 17370.
- (6) *Idem anterior*.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- ACKOFF, Russell L.: *"Un concepto de Planeación de Empresas"*, México, Limusa, 1980.
- ACUÑA, Marta E. y GHIGLIONE, Luis M.: *"Objetivos de la Organización"*, Buenos Aires, El Coloquio, 1977.
- ANTHONY, Robert N.: *"La Contabilidad en la Administración de Empresas"*, México, Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana, 1964.
- ANTHONY, Robert N.: *"Sistemas de Planeamiento y Control"*, Buenos Aires, El Ateneo, 1976.
- ARCHIER, Georges y SERIEYX, Hervé: *"La empresa del tercer tipo. Una nueva concepción de la empresa"*, Buenos Aires, El Ateneo, 1984.
- ARGENTINA, CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES: BENITO, Carlos A.: *"Cuadernos de Economía Vitivinícola. La demanda final por vino"*, 1965.
- ARGENTINA, DIRECCIÓN DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS: *"Reconilación de series estadísticas 1930-1981"*, Secretaría de Planeamiento y Coordinación, Mendoza, 1982.
- ARGENTINA, INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA: *"Argentina Vitivinícola"*, Mendoza, Servicio de Impresiones del I.N.V., 1977.
- ARGENTINA, INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA: DIAZ CONTINI, M.: *"Precio del vino de mesa según niveles de comercialización 1966-1981"*, Servicio de Impresiones del I.N.V., 1981.
- ARGENTINA, INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA: *"Especificaciones analíticas para exportar vinos según país de destino"*, Mendoza, Servicio de Impresiones del I.N.V., 1987.
- ARGENTINA, INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA: *"Estadística Vitivinícola Argentina - Años 1978-1984"*, Mendoza, Servicio de Impresiones del I.N.V., 1987.

- ARGENTINA, INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA: "Los productos vitivinícolas argentinos en los mercados mundiales", Mendoza, Servicio de Impresiones del I.N.V., 1986
- ARGENTINA, INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA, Ministerio de Economía: "Boletín Estadístico Trimestral 1960-1986".
- ARGENTINA, INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA: "Síntesis básica de Estadística Vitivinícola Argentina - Años 1960-1986", Servicio de Impresiones del I.N.V., 1987.
- ARGENTINA, INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA: "Síntesis de Estadística Vitivinícola - 1961-1977", Servicio de Impresiones del I.N.V., 1978.
- ARGENTINA, SEMANARIO LA PROVINCIA: "El caso Greco, ¿Acuerdo, subsidio o liquidación?", Guaymallén, Mendoza, Semana del 4 al 10 de julio de 1985, pág. 4.
- ARGENTINA, UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO, Facultad de Ciencias Agrarias, Instituto de Economía Agraria: "Análisis estadístico, Evolución y Perspectivas de la Vitivinicultura Argentina", Mendoza, diciembre 1981.
- ARGENTINA, UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO, Facultad de Ciencias Agrarias: TACCHINI, Jorge y otros: "Nuevas bases para la formulación de una política agraria en la Provincia de / Mendoza", Servicio de Divulgación de Economía Agraria, Mendoza, 1976.
- ARGENTINA, UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO, Facultad de Ciencias Económicas, Departamento de Graduados, Programa de Análisis de temas de Economía Regional, Mesa redonda sobre vitivinicultura: "Aportes para una solución a la normalización de la Industria Vitivinícola", Mendoza, 1981.
- ARGENTINA, UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales: MOLINA CABRERA, Orlando: "Crisis de la economía cuyana y la proposición de un nuevo modelo", 1978.
- ARGYRIS, Chris: "La dirección y el desarrollo organizacional" Buenos Aires, El Ateneo, 1976.
- BARKER, S.F.: "Inducción e hipótesis", Buenos Aires, Eudeba, 1963.

- BASELGA, Eduardo: "*Estudios de Sociología Industrial*", Madrid, Aguilar, 1964.
- BASIL, Douglas C.: "*Conducción y Liderazgo*", Buenos Aires, El Ateneo, 1977.
- BATTEN, J.D.: "*Más allá de la dirección por objetivos*", Buenos Aires, El Ateneo, 1976.
- BEER, Stafford: "*Ciencia de la dirección*", Buenos Aires, El Ateneo, 1974.
- BEYER, Robert: "*Contabilidad de Eficiencia para Planeamiento y Control*", Buenos Aires, Contabilidad Moderna, 1971.
- BOGLIOLO, L.: "*Antropología Filosófica*", Roma, Citta Nuova, 1977.
- BROWN, J.A.C.: "*La Psicología social en la Industria*", México, Fondo de Cultura Económica, 1978.
- BUCKLEY, Walter: "*La Sociología y la teoría moderna de los / Sistemas*", Buenos Aires, Amorrortu, 1970.
- BUNGE, Mario: "*El status epistemológico de la administración*" Buenos Aires, Administración de Empresas n° 132, 1981, Vol. XI., págs. 1145/49.
- BUNGE, Mario: "*La investigación científica*", Barcelona, Ariel 1976.
- BURSK, Edward C.: "*El factor humano en la Dirección de Empresas*", Buenos Aires, Ed. Bibliográfica Argentina, 1960.
- BYRNES, W.G. y CHESTERTON, B.K.: "*Decisiones y Estrategia*", Buenos Aires, El Ateneo, 1978.
- CASADO, D. y PEREZ IRUELA, M.: "*Organización, conflicto y estrategias de Negociación*", Madrid, Ediciones Marova, 1975.
- CASSIDER, Ernest: "*Antropología filosófica*", México, Fondo de Cultura Económica, 1963.
- CERVERA ESPINOSA, A.: "*¿Quién es el Hombre? Antropología Filosófica*", Madrid, Fax, 1969.

- COPI, Irving M.: *"Introducción a la Lógica"*, Buenos Aires, Eudeba, 21a. Edición, 1980.
- CYERT, Richard M. y MARCH, James G.: *"Teoría de las Decisiones Económicas en la Empresa"*, México, Herrero Hnos, 1965
- CHIAVENATO, Idalberto: *"Administración de Recursos Humanos"*, México, Mc Graw-Hill, 1985.
- CHIAVENATO, Idalberto: *"Introducción a la Teoría General de la Administración"*, México, Mc Graw-Hill, 1981.
- CHINOY, Ely: *"Introducción a la Sociología"*, Buenos Aires, Paidós, 1986.
- DAHL, R.A. y LINDBLON, Ch.E.: *"Política, Economía y Bienestar"*, Buenos Aires, Paidós, 1953.
- DEAL, T.E. y KENNEDY, A.A.: *"Las empresas como sistemas culturales"*, Buenos Aires, Ed. Sudamericana, 1985.
- DELVILLE, André: *"La información en la Empresa"*, Buenos Aires, El Ateneo, 1973.
- DERISI, Octavio N.: *"Filosofía de la Cultura y de los Valores"*, Buenos Aires, EMECE, 1963.
- DESSLER, Gary: *"Organización y Administración"*, New Jersey, Prentice Hall International, 1976.
- DIEBOLD GROUP: *"La nueva práctica de la dirección"*, Buenos Aires, El Ateneo, 1977.
- DRUCKER, Peter F.: *"La Gerencia de Empresas"*, Buenos Aires, Ed. Sudamericana, 1954.
- DRUCKER, Peter F.: *"La Gerencia, Tareas, Responsabilidad y Prácticas"*, Buenos Aires, El Ateneo, 1975.
- DRUCKER, Peter F.: *"La Gerencia en tiempos difíciles"*, Buenos Aires, El Ateneo, 4ta. Edición, 1985.
- EMERY, James C.: *"Sistemas de Planeamiento y Control de la Empresa"*, Buenos Aires, El Ateneo, 1973.
- ETCHEVERRY, Auguste: *"El hombre en el mundo"*, Salamanca, Ed. Sígueme, 1969.

- ETKIN, Jorge R.: "*Sistemas u Estructuras de Organización*", Buenos Aires, Macchi, 1978.
- ETKIN, Jorge R.: "*Viabilidad de las Organizaciones*", Buenos Aires, Macchi, 1984.
- ETZIONI, Amitai: "*Organizaciones Modernas*", México, U.T.E. H.A., 1965.
- ETZIONI, Amitai: "*La Sociedad activa - Una teoría de los procesos sociales y políticos*", Madrid, Aguilar, 1980.
- FAYOL, Henri: "*Administración Industrial u General*", Buenos Aires, El Ateneo, 1956.
- FERRUCCI, Ricardo J.: "*Indice de Precios*", Revista Contabilidad y Administración, Sección Instrumental Económico y Financiero, Buenos Aires, Cangallo, Julio 1977, Tomo I.
- FERRUCCI, Ricardo J.: "*Otros Indices de Precios*", Revista Contabilidad y Administración, Sección Instrumental Económico y Financiero, Buenos Aires, Cangallo, agosto 1977 Tomo I.
- FERRUCCI, Ricardo J.: "*Inflación. Explicación Instrumental con especial referencia al caso argentino*", Revista Contabilidad y Administración, Sección Instrumental Económico y Financiero, Buenos Aires, Cangallo, Abril 1979, Tomo IV.
- FINANCE, J. de: "*Ensayo sobre el obrar humano*", Madrid, Gredos, 1966.
- FLIPPO, Edwin B., MUSINGER, Gary M.: "*Dirección de Empresas*" Buenos Aires, El Ateneo, 1984.
- FRESCO, Juan C.: "*Organización y estructura para la pequeña y mediana empresa*", Buenos Aires, Macchi, 1984.
- FRIEDMANN, Georges: "*Problemas humanos del maquinismo industrial*", Buenos Aires, Ed. Sudamericana, 1954.
- FRIEDMANN, Georges: "*¿A dónde va el trabajo humano?*", Buenos Aires, Ed. Sudamericana, 1961.
- FRIEDMANN, G. y NAVILLE, P.: "*Tratado de Sociología del trabajo*", México, Fondo de Cultura Económica, 1963.

- FRISCHKNECHT, Federico: "La Gerencia y la Empresa", Buenos Aires, El Ateneo, 1969.
- FRISCHKNECHT, Federico: "Organización", Buenos Aires, El Ateneo, 1978.
- GALTUNG, Johan: "Teoría y método de la investigación social" Buenos Aires, EUDEBA, 1978.
- GEORGIU, P.: "El paradigma de los fines y notas para un contraparadigma", Buenos Aires, El Coloquio, 1979.
- GHIGLIONE, Luis M.: "Notas sobre Administración - Enfoque del Poder", Buenos Aires, El Coloquio, 1974.
- GHIGLIONE, Luis M., GILLI, Juan J.; GOMEZ FULAO, J.C.: "Estructuras y Procesos", Buenos Aires, Macchi, 1980.
- GISCARD D'ESTAIN, O.: "La descentralización en la empresa", Buenos Aires, El Ateneo, 1973.
- GOODE, W. y HATT, P.: "Métodos de Investigación Social", México, Trillas, 1967.
- HAIMANN, T. y SCOTT, W.G.: "Dirección y Gerencia - La Dirección de Empresas como actividad profesional", Barcelona, Hispano Europa, 1977.
- HALL, Richard: "Organizaciones: estructura y proceso", Madrid, Prentice Hall International, 1976.
- HEMPEL, Carl G.: "La explicación científica", Buenos Aires, Paidós, 1979.
- HERMIDA, Jorge A.: "Administración, metodología y evolución de las ideas", Buenos Aires, El Coloquio, Abril 1976.
- HERMIDA, Jorge A.: "Teoría de la Estructura Organizacional", Buenos Aires, El Coloquio, Octubre 1976.
- HERMIDA, Jorge A.: "El empresario víctima o culpable de la crisis de su empresa?", Buenos Aires, Contabilidad Moderna, 1981.

- HERMIDA, Jorge A.: "Ciencia de la Administración", Buenos Aires, Contabilidad Moderna, 1983.
- HERZBERG, Frederick: "Work and the nature of Man", Cleveland Ohio, World Publishing Co. 1966.
- HERZBERG, Frederick: "Una vez más: ¿Cómo motiva Ud. a su personal?", (En Revista Administración de Empresas, Tomo I., Buenos Aires, Contabilidad Moderna, Julio 1970, pág. 297).
- HIERCHE, Henri: "Técnicas modernas de gestión de empresas", Madrid, Aguilar, 1970.
- HODGE, Billy J. y JOHNSON, Herbert J.: "Administración y Organización", New York, John Wiley & Son, 1970.
- HOLDEN, P.E., FISH, L.S., SMITH, H.L.: "Dirección de Empresas", Buenos Aires, Ed. Selección Contable, 1961.
- HOROWITZ, Irving L.: "La nueva sociología", Buenos Aires, Amorrortu, 1969.
- INKELES, Alex: "¿Qué es la Sociología?", México, UTHEA, 1968.
- ITALIA: "Anuario F.A.O. de la producción", Roma, 1979, Vol.31.
- JOHNSON, R.A., KAST, F.E. ROSENZWEIG, J.E.: "Teoría, integración y administración de sistemas", México, Ed. Limusa-Wiley S.A., 1970
- KAPLAN, Abraham: "The conduct of inquiry", San Francisco, Chandler, 1964.
- KATZ, D. y KAHN, R.L.: "Psicología social de las organizaciones", México, Trillas, 1983.
- KAUFMANN, Arnold: "La ciencia y el hombre de acción", Madrid, Ediciones Guadarrama, 1967.
- KELLY, Joe: "Relaciones humanas en la empresa", Buenos Aires El Ateneo, 1978.

- KENNEDY, R.D. y MC MULLEN, S.Y.: "Estados Financieros", México, UTHEA, 1976.
- KLIKSBERG, Bernardo: "La evolución del pensamiento organizativo", Buenos Aires, De Palma, 1971
- KLIKSBERG, Bernardo: "Administración, subdesarrollo y estrangulamiento tecnológico. Introducción al caso latinoamericano", Buenos Aires, Paidós, 1972.
- KLIKSBERG, Bernardo: "El pensamiento organizativo: del Taylorismo a la teoría de la organización", Buenos Aires, Paidós, 1985.
- KLIKSBERG, Bernardo: "Hacia un paradigma serencial" (En diario Clarín, Suplemento Económico, Buenos Aires, 15.6.86, pág. 12).
- KNOWLES, William H.: "Principios de Dirección de Personal", Madrid, Ediciones Rialp S.A., 1960.
- KOONTZ, H. y O'DONELL, C.: "Curso de Administración Moderna" México, McGraw-Hill, 1979.
- KOONTZ, H. y O'DONELL, C.: "Principios de Dirección de Empresas", Madrid, Ediciones del Castillo, 1961.
- KORN, Francis y otros: "Conceptos y variables en la investigación social", Buenos Aires, Nueva Visión, 1984.
- KREIMER, Eduardo P. y STUHLMAN, Luis: "La relación hombre-organización", Buenos Aires, El Coloquio, 1974.
- KUHN, Thomas S.: "La estructura de las revoluciones científicas", Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, U.B.A., 1971.
- KUHN, Thomas S.: "Nuevas consideraciones acerca de los paradigmas", Madrid, Tecnos, 1978.
- LADRIERE, Jean: "El reto de la racionalidad", Salamanca, Sigüeme, 1977.
- LAKATOS, I. y MUSGRAVE, A.: "Crítica y desarrollo del conocimiento", México, Grijalbo, 1975.

- LAMBIN, Jean-Jacques: "Información, decisión y eficacia comercial", Bilbao, Ed. Deusto, 1969.
- LAWRENCE, P.R. y LORSCH, J.W.: "Desarrollo de organizaciones: Diagnóstico y acción", México, Fondo Educativo Interamericano, 1969.
- LEAVITT, Harold J.: "Psicología Gerencial", Buenos Aires, Ed. Contabilidad Moderna, 1970.
- LEENER, Georges: "Tratado de Organización de Empresas", Madrid, Aguilar, 1961.
- LEON, Rafael: "Manual Práctico de Formación y Desarrollo Empresarial", Buenos Aires, Delphos, 1979.
- LIKERT, Rensis: "El factor humano en la empresa: su dirección y valoración", Bilbao, Ed. Deusto, 1969.
- LINDLEY, D.V.: "Principios de la teoría de la decisión", Barcelona, Ed. Vicens-vives, 1977.
- LOATSBY, Brian J.: "Hipótesis y paradigma en la teoría de la empresa", Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, U.B.A., 1975.
- LOEN, Raymond O.: "Principios de Administración", Buenos Aires, El Ateneo, 1976.
- LOLLINI, J.R. y MILSZTEJN, S.: "Estructura y Planificación de las organizaciones", Buenos Aires, Eudeba, 1982.
- LUCAS, Henry C. (Jr.): "Conceptos de los sistemas de información para la administración", México, McGraw-Hill, 1986.
- MAIER, Norman R.F.: "Principios de Relaciones Humanas", Barcelona, Omega, 1963.
- MAIER, Norman R.F.: "Psicología Industrial", Madrid, Ed. Rialp, 1964.
- Mc CONKEY, Dale D.: "Formas de hacer fracasar la D.P.O.", (En diario El Cronista Comercial, Buenos Aires, 11.7.1977, pág. 19).

- Mc GUIRE, Joseph: "*La conducta empresaria*", Buenos Aires, Hobbs Sudamericana, 1971.
- Mc GUIRE, Joseph: "*Teorías del comportamiento empresario*", Buenos Aires, El Ateneo, 1974.
- Mc GREGOR, Douglas: "*El aspecto humano de las empresas*", México, Diana, 1971.
- MANTEL, Juan C.: "*La Gerencia en la Argentina*", Buenos Aires, Macchi, 1987.
- MARCH, J. y SIMON, H.: "*Teoría de la Organización*", Barcelona, Ariel, 1977.
- MARTINEZ NOGUEIRA, Roberto: "*Empresas Familiares - Análisis organizacional y social*", Buenos Aires, Macchi, 1984.
- MARTINEZ NOGUEIRA, Roberto: "*Sociedad, Poder y Empresa*", Buenos Aires, Macchi, 1984.
- MASE, M.L.: "*El directorio eficiente*", Buenos Aires, El Ateneo, 1975.
- MASLOW, Abraham: "*Motivation and Personality*", New York, Harper and Bros., 1954.
- MAURER, Herrymon: "*La gran empresa. Su desarrollo y funcionamiento*", Buenos Aires, Ed. Selección Contable, 1958.
- MAYNTZ, Renate: "*Sociología de la Organización*", Madrid, Alianza, 1967.
- MERTON, Robert: "*Social Theory and Social Structure*", Nueva York, Free Press, 1968.
- MERTON, Robert: "*The Sociology of Science - Theoretical and Empirical Investigations*", University of Chicago Press, 1973.
- MESSUTI, Domingo J.: "*Ensayos sobre administración y análisis financiero*", Buenos Aires, Ed. Contabilidad Moderna, 1977.
- MICHEL, Guillermo: "*Ecología de la Organización*", México, Trillas, 1975.

- MILLER, D.W. y STARR, M.K.: "*Acuerdos ejecutivos e investigación de operaciones*", México, Herrero Hnos. Sucs. S.A. 1969.
- MILLER, Ernest C.: "*Planeamiento estratégico*", Buenos Aires, El Ateneo, 1975.
- MILLS, C. Wright: "*La imaginación sociológica*", Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1961.
- MIRO, Eliseo C.: "*Estrategia empresarial. Planificación de objetivos*", Buenos Aires, Macchi, 1976.
- MORA Y ARAUJO, M. y otros: "*Medición y construcción de índices*", Buenos Aires, Nueva Visión, 1971.
- MORA Y ARAUJO, M. y otros: "*Estadística y Sociología*", Buenos Aires, Nueva Visión, 1973.
- MORRIS, William T.: "*La ciencia de la dirección de empresas en acción*", México, Herrero Hnos. Sucs. S.A., 1966.
- MORRIS, William T.: "*Ciencia de la administración*", Buenos Aires, El Ateneo, 1974.
- MOSHER, F.C. y CIMMINO, S.: "*Ciencia de la Administración*", Madrid, Ed. Rialp S.A., 1961.
- MYER, John N.: "*Análisis de Estados Financieros*", Buenos Aires, Mundi S.A., 1965.
- NAGEL, Ernest: "*La estructura de la Ciencia*", Buenos Aires, Paidós, 1974.
- NAVARRO, Emilio M.: "*Contribución al estudio de la historia vitivinícola argentina*", Mendoza, Servicio de Impresiones del I.N.V., 1967.
- NEWMAN, William H.: "*Programación, Organización y Control*", Bilbao, Ed. Deusto, 1974.
- NEWMAN, W.H., SUMMER, Ch.E. y WARREN, E.K.: "*La dinámica Administrativa*", México, Diana, 1980.
- NIELANDER, W.A. y MILLER, R.W.: "*Relaciones públicas*", Barcelona, Editorial Hispano Europea, 1965.

- ODIORNE, George S.: "Administración por objetivos", Buenos Aires, El Ateneo, 1979.
- OLGUIN, Dardo: "Historia de la vitivinicultura", (En Diario Mendoza, 7.3.71 - 31.5.71).
- OWENS, Richard N.: "Empresas industriales", Buenos Aires, Ed. Selección Contable, 1959.
- PARSON, Talcott y otros: "Apuntes sobre la teoría de la acción", Buenos Aires, Amorrortu, 1953.
- PAUWELS, Marcel: "Análisis económico de la explotación industrial", Madrid, Aguilar, 1957.
- PECHENY, David M.: "Organización y Administración de Empresas", Buenos Aires, Ediciones de Ciencias Económicas, 1959.
- PEREL, Vicente L.: "Manual de administración y racionalización de empresas", Buenos Aires, Ed. DISA, 1961.
- PEREL, Vicente L.: "Administración de empresas en la Argentina", Buenos Aires, Macchi, 1969.
- PEREL, Vicente L.: "Administración, pasado, presente y futuro", Buenos Aires, Macchi, 1975.
- PEREL, Vicente L.: "El control de gestión", Buenos Aires, Macchi, 1976.
- PEREL, Vicente L. y otros: "Organización y control de empresas", Buenos Aires, Macchi, 1978.
- PEREL, Vicente L. y otros: "La administración al alcance de casi todos", Buenos Aires, Macchi, 1980.
- PEREL, Vicente L. y otros: "Teoría y técnica de la Administración", Buenos Aires, Macchi, 1985.
- PERLICK, Walter W.: "Introducción a la dirección de empresas", Buenos Aires, El Ateneo, 1981.

- PERONI, Jorge A.: "Una alternativa estratégica de comercialización para la vitivinicultura argentina", Universidad Nacional de Cuyo, Facultad de Ciencias Económicas, 1981.
- PERRY, John: "Las relaciones humanas en la industria", Buenos Aires, Editorial Selección Contable, 1961.
- PFIFFNER, John M. y SHERWOOD, Frank P.: "Organización Administrativa", México, Herrero Hnos.Sucs. S.A., 1961.
- PICCIONE, Nicolás A.: "La administración económico-financiera de la empresa", Buenos Aires, A-2 Editora S.A., 1978.
- PIENOVI, A.A., MITCHELL, E.R., PORTELA, C.A.: "Metodología operativa para el análisis y determinación de estructuras de la organización", Buenos Aires, El Coloquio, 1976.
- PIETRAGALLA, Cándido O.: "Introducción a la Dirección de Empresas", Buenos Aires, Macchi, 1966.
- POPPER, Karl R.: "La lógica de la investigación científica", Madrid, Tecnos, 1962.
- POPPER, Karl R.: "El desarrollo del conocimiento científico. Conjeturas y refutaciones", Buenos Aires, Paidós, 1968.
- POPPER, Karl R.: "Conocimiento objetivo", Madrid, Tecnos, 1974.
- POVIÑA, Alfredo: "Tratado de Sociología", Buenos Aires, Astrea, 1977.
- RESERO S.A.I.A.C. y F.: "Estatutos Sociales", Buenos Aires, 1952.
- REX, John: "Problemas fundamentales de la teoría sociológica", Buenos Aires, Amorrortu, 1977.
- RODRIGUEZ, Celso: "Lencinas y Cantoni - El populismo cuyano en tiempos de Yrigoyen", Buenos Aires, Editorial Belgrano, 1979.
- ROMERO, Francisco: "Teoría del hombre", Buenos Aires, Losada, 1965.
- ROSE, T.G.: "Control de Gestión", Bilbao, Deusto, 1962.

- ROYCE, J.: "*Man and his nature*", New York, McGraw-Hill, 1961.
- RUDNER, R.S.: "*Filosofía de la ciencia social*", Madrid, Alianza, 1973.
- SACCOMANNO, José M.: "*Los supuestos epistemológicos de Herbert Simon*", Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, U.B.A., 1976.
- SACCOMANNO, José M.: "*Teoría de la Administración - Elementos para una investigación epistemológica sobre su objeto*", Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, U.B.A., 1976.
- SCHEID, Jean-Claude: "*Los grandes autores en administración*", Buenos Aires, El Ateneo, 1986.
- SCHEIN, Edgar H.: "*Psicología de la Organización*", México, Prentice Hall International, 1982.
- SCHELER, Max: "*El puesto del hombre en el cosmos*", Buenos Aires, Lozada, 1938.
- SCHUMACHER, E.F.: "*Lo pequeño es hermoso*", Buenos Aires, Ed. Orbis S.A., 1983.
- SCOTT, W.G. y MITCHELL, T.R.: "*Sociología de la organización*", Buenos Aires, El Ateneo, 1981.
- SCOTT MORTON, Michael S.: "*Sistemas de decisión administrativa*", Buenos Aires, El Ateneo, 1976.
- SELLTIZ, C. y JAHODA, M.: "*Métodos de investigación en las relaciones sociales*", Barcelona, Rialp S.A., 1968.
- SENDEROVICH, I.A. y TELIAS, A.J.: "*Análisis e interpretación de estados contables*", Buenos Aires, Macchi, 1984.
- SETTEMBRINO, Hugo O.: "*Estructura general de la teoría de la organización*", Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, U.B.A., 1983.
- SETTEMBRINO, Hugo O.: "*La función gerencial en la empresa*", Buenos Aires, El Ateneo, 1985.
- SILVERMAN, David: "*Teoría de las organizaciones*", Buenos Aires, Nueva Visión, 1975.

- SIMON, Herbert A.: "Administración de empresas en la era electrónica", México, Ed. Letras, 1963.
- SIMON, Herbert A.: "El comportamiento administrativo", Madrid, Aguilar, 1964.
- SIMON, Herbert A.: "La lógica de la toma de decisión heurística", Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, U.B.A., 1975.
- SIMON, Herbert A.: "La nueva ciencia de la decisión gerencial", Buenos Aires, El Ateneo, 1984.
- SJOBERG, G. y NETT, R.: "A methodology for social research", New York, Harper And Row, 1968.
- SOLANA, R.F. y PIENOVI, A.A.: "Teoría de la Administración de las organizaciones", Buenos Aires, Contabilidad Moderna, 1980.
- SOROKIN, Pitirim A. y otros: "La investigación social", Buenos Aires, Centro Editor de América Latina S.A., 1977.
- SPENCER, M.H. y SIEGELMAN, L.: "Economía de la Administración de Empresas", México, Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana, 1963.
- SPRIEGEL, William R.: "Fundamentos de organización de empresas", Barcelona, Edit. Labor, 1960.
- STEINHARDT, Ricardo J.M.: "Una fórmula para superar los conflictos entre los directivos" (En diario Ambito Financiero, Temas de la pequeña y mediana empresa, Buenos Aires, 01.9.87, pág. 8).
- STRAUSS, G. y SAYLES, L.R.: "Los problemas humanos de la dirección", México, Herrero Hnos. Sucs. 1961.
- TAUSKY, Curt: "Conducción y organización", Buenos Aires, El Ateneo, 1970.
- TAYLOR, Frederick: "Principios de la administración científica", Buenos Aires, El Ateneo, 1973.
- TERRY, George R.: "Principios de Administración", Buenos Aires, El Ateneo, 1981.

- THOMPSON, James: "*Organizations in Action*", México, McGraw-Hill, 1967.
- TIMASHEFF, Nicholas S.: "*La teoría sociológica*", México, Fondo de Cultura Económica, 1961.
- TIMMS, Howard L.: "*Sistemas de decisión gerencial*", Buenos Aires, El Ateneo, 1978.
- ULRICH, H.: "*Principios de estrategia empresarial*", Buenos Aires, El Ateneo, 1983.
- URWICK, L.: "*Los elementos de la administración*", México, Herrero Hnos. Sucs., 1961.
- URWICK, L. y BRECH, E.F.L.: "*La historia del management*", Barcelona, OIKOS-TAU Ediciones, 1970.
- VAN HORNE, James: "*Administración Financiera*", Buenos Aires, Contabilidad Moderna, 1976.
- VASSAL, Jean: "*Estrategias para la mediana y pequeña empresa*", Madrid, Guadiana, 1972.
- VERNEAUX, Roger: "*Filosofía del hombre*", Barcelona, Herder, 1979.
- WANTY, J. y HALBERTHAL, I.: "*La estrategia empresarial*", Buenos Aires, El Ateneo, 1975.
- WEBER, Max: "*Economía y Sociedad*", México, Fondo de Cultura Económica, 1965.
- WESTON, J. Fred: "*Finanzas*", Buenos Aires, El Ateneo, 1983.
- WETZLER, E.A.C. y PANTANO, L.: "*Contexto y organización*", Buenos Aires, El Coloquio, 1978.
- WHYTE, William H. (Jr.): "*El hombre organización*", México, Fondo de Cultura Económica, 1961.
- WILLER, David: "*La sociología científica - Teoría y Método*", Buenos Aires, Amorrortu, 1969.

YODER, Dale: "*Manejo de Personal y Relaciones Industriales*", México, Compañía Editorial Continental, 1960.

YOLIF, J.: "*Comprender al hombre*", Salamanca, Sígueme, 1969.

ZEITIN, Irving: "*Ideología y teoría sociológica*", Buenos Aires, Amorrortu, 1986.

ZETTERBERG, Hans: "*Teoría y verificación en Sociología*", Buenos Aires, Nueva Visión, 1981.