

TRANSFORMACIONES RECIENTES DE LAS ACTIVIDADES VITIVINÍCOLAS EN ARGENTINA Y AVANCE DEL AGRONEGOCIO, 1990-2010

Recent transformations in Argentina's wine making activity and advancement of agribusiness, 1990-2010

Adriana Chazarreta

Investigadora Asistente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Instituto de Altos Estudios Sociales, Universidad Nacional de General San Martín
adchazarreta@gmail.com

RECIBIDO: 19.03.19 APROBADO: 8.06.19

Resumen

En este artículo se aborda la manera en que los cambios en la actividad vitivinícola ocurridos a partir de fines de la década de 1980 se vinculan con las transformaciones del agro en Argentina, con la lógica productiva del agronegocio en particular, y con los procesos de globalización a nivel general. Asimismo se desarrolla cómo estas transformaciones, similares a las de otras actividades agroalimentarias, se presentan en una forma particular en la actividad vitivinícola argentina teniendo en cuenta fundamentalmente su historia, las características de sus sujetos productivos y las problemáticas y los conflictos entre sectores específicos. Se propone como caso de estudio la vitivinicultura de la Provincia de Mendoza (Argentina), donde la actividad regional y tradicional no desapareció, sino que sufrió procesos específicos de reconversión. Se analizan datos provenientes tanto de fuentes secundarias como primarias.

Palabras claves: agronegocio, globalización, Provincia de Mendoza, reconversión vitivinícola



Abstract

This paper deals with the changes in grape growing and wine making activities since the late 1980s and how they are linked to the transformations of agriculture in Argentina, to the productive logic of agribusiness in particular, and to globalization processes in general. It also develops how these transformations, similar to those of other agrifood activities, are expressed in a particular way in the Argentine grape growing and wine making activities, taking into account its history, the characteristics of its productive subjects and the problems and conflicts between specific sectors. The grape growing and wine making of the Province of Mendoza (Argentina), where the regional and traditional activities did not disappear, but underwent specific processes of reconversion, is proposed as a case study. Data from both secondary and primary sources are analysed.

Keywords: agribusiness; globalization; Mendoza; grape growing and wine production transformations

INTRODUCCIÓN

El concepto de modelo de agronegocio intentó dar cuenta de los procesos productivos agrarios recientes y, fundamentalmente, explicar la centralidad del papel del capital y la vinculación con la economía globalizada en los mismos (Gras y Hernández, 2014). Si bien este modelo agrario no hace referencia a un cultivo específico ni a una región en particular, la mayor parte de los estudios realizados en Argentina bajo esa perspectiva versan sobre los productos propios de la región pampeana (en términos generales, producción de cereales y oleaginosas) o extiende lógicas similares a las de dicha región a áreas no pampeanas. En cambio, este artículo se enfocará en una región no pampeana de la Argentina (particularmente, en la provincia de Mendoza) donde la actividad regional y tradicional (la vitivinicultura) no desapareció, sino que sufrió procesos específicos de reconversión. Se intentará responder a las siguientes preguntas: ¿en qué se basó el conjunto de transformaciones que sufrió la actividad en las décadas recientes? ¿Qué alcance tuvieron dichas transformaciones? ¿Cuáles son los principales perfiles empresariales que quedaron conformados? ¿Qué problemáticas productivas se encuentran aún presentes?

Al realizar un análisis de conjunto, este artículo se diferencia de las investigaciones sobre la vitivinicultura reciente que sólo se detienen en algún aspecto, proceso o sujeto en particular, como por ejemplo en las etapas de la cadena vitivinícola, la internacionalización de la cadena productiva, o la

identificación de los principales agentes de la trama vitivinícola (Chazarreta, 2014).

El análisis se enfoca en Mendoza, principal provincia vitivinícola de Argentina, que concentra casi el 65% de los viñedos y poco más del 70% de las bodegas elaboradoras (INV, 2017). La estrategia metodológica se basa en técnicas de análisis cuantitativos y cualitativos, y en el uso de fuentes de datos secundarios y primarios. Entre los datos cuantitativos que se utilizaron se encuentran el Censo Industrial Provincial (CIP) 2002/2003, realizado por la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas (DEIE) dependiente del Gobierno de Mendoza, y datos provenientes del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV). Por su parte, los datos cualitativos provienen en su mayoría de entrevistas en profundidad realizadas a propietarios y gerentes de bodegas entre 2010 y 2011 (en total, 22 entrevistas correspondientes a 21 empresas). Por último, también se recopiló información de artículos periodísticos que abordan la temática. Gran parte de estos datos y fuentes fueron recopilados en el marco de la tesis doctoral de la autora (Chazarreta, 2012).

Los ejes principales que guían el presente trabajo son dos. El primero es que las transformaciones recientes en la vitivinicultura argentina se ven influenciadas por los cambios de la agricultura a nivel global y de esta actividad agroindustrial en particular. El segundo es que si bien estas transformaciones se explican en gran medida por los procesos agroalimentarios globales, también es necesario considerar sus particularidades locales: estructura productiva, aspectos históricos, y características de los sujetos involucrados.

LA REESTRUCTURACIÓN DE LA ACTIVIDAD VITIVINÍCOLA A NIVEL MUNDIAL

El concepto de globalización refiere, desde la perspectiva económica, a la internacionalización del capital y a la integración de las diversas partes de la economía mundial (Teubal, 2001). Para McMichael, el actual proceso histórico o “proceso de globalización” se basa en un proyecto “globalista” donde las regulaciones económicas están fundadas en los principios del libre mercado y las políticas públicas nacionales están subordinadas a la regulación supranacional (Llambí, 2000a y 2000b, McMichael, 2002). Sin embargo, la forma en que los diferentes países se insertan en este proceso no es igual en todos los casos. Se produce una tensión entre el modo de producción capitalista dominante, donde se interrelacionan la mayoría de los países, y el

específico de las economías de cada nación (formaciones económico-sociales), que, aunque están insertas en el mercado mundial, registran historias y relaciones sociales particulares (Thwaites Rey y Castillo, 1999).

En el caso de América Latina, los programas de ajuste estructural que surgieron a partir de los años 1970 han puesto en práctica los principios que subyacen en este orden global. En el caso de los sistemas agroalimentarios nacionales, la función del Estado consiste básicamente en facilitar una mejor asignación de los recursos a través de la liberación de los mercados internos, en corregir las fallas o ausencias del mercado si existieran, y en propiciar el intercambio de los flujos financieros y mercantiles con la economía global (Llambí, 2000a).

Es en este contexto en el que, a fines de la década de 1970, se producen cambios en la actividad y en el mercado vitivinícola a nivel mundial, donde se establecen mayores interrelaciones y competencia entre los mercados y los países. Se produce un impulso de inversiones extranjeras en bodegas, así como un aumento de la fusión y adquisición de empresas vitivinícolas.

A partir de las últimas décadas del siglo XX y la primera del siglo XXI se incrementa la competitividad en el mercado internacional de vinos, que se expresa en el aumento de las exportaciones de vinos y de la oferta de los nuevos países productores y exportadores de vino (Anderson, 2010). Desde fines de los años 1970, los nuevos países vitivinícolas o países del nuevo mundo vitivinícola (Estados Unidos, Argentina, Australia, Chile, Nueva Zelanda y Sudáfrica) comienzan a tener peso en el mercado mundial, aunque algunos de ellos ya tenían una historia y una larga trayectoria en la producción vitivinícola. En este sentido, las ventas de los productos de los países vitivinícolas tradicionales, o del viejo mundo vitivinícola, (Francia, Italia, España, Alemania y en menor medida, Portugal) comienzan a disminuir y aumentan las de los países del nuevo mundo vitivinícola (Chazarreta, 2012 y 2013).

Entre otros factores que incidieron para que esto sucediera se encuentran el crecimiento del consumo de vino en los Estados Unidos y en el Reino Unido, que los proveedores europeos no podían satisfacer a raíz de las numerosas regulaciones estatales existentes. Se requirieron grandes volúmenes de vino *premium*, precios bajos y comercialización a gran escala, lo que incentivó que las empresas de vinos generasen economías de escala que permitieran la inversión en el desarrollo de mercados masivos en el extranjero. Se

produjeron así un gran número de fusiones y adquisiciones australianas y de empresas de otros países (Anderson, 2003; Chazarreta 2013).

Las estrategias productivas de los países tradicionales (sobre todo europeos) son diferentes de las de los países emergentes. En los primeros predomina una oferta basada en productos con apelación o denominación de origen controlada, por medio de la cual se identifica la producción de un cepaje con una región o un territorio determinado y con una reglamentación estricta sobre sus formas de producción. En los segundos, en cambio, los vinos se caracterizan básicamente por la variedad del viñedo, sin importar el lugar donde es producido (Neiman y Bocco, 2005).

En el volumen mundial de la producción de vino, la producción del conjunto de los países del nuevo mundo vitivinícola aumentó del 18 al 26% entre 1980-84 y 2009. Por el contrario el viejo mundo, aunque mantuvo su importancia, pasó de representar el 58% en 1980-84 al 53% en 2009. En esos años, asimismo, el nuevo mundo vitivinícola pasó de representar el 2% del total de las exportaciones mundiales a detentar el 31% de las mismas (Anderson, 2010; Chazarreta 2012 y 2013).

Los países del viejo y el nuevo mundo vitivinícola también se diferenciaron entre sí en cuanto al accionar de los estados nacionales respecto a las políticas de apoyo y fomento de la actividad vitivinícola. Los primeros se caracterizaron por la aplicación de medidas proteccionistas y restricciones al comercio internacional. En los segundos, en cambio, el apoyo gubernamental se concentró en el desarrollo de las exportaciones a largo plazo, y se vinculó a la organización y al accionar colectivo por medio de los denominados “Planes Nacionales” que surgieron a lo largo de la década de 1990 e inicios del siglo XXI (Villanueva, 2014). El primer país en elaborar dichos planes estratégicos fue Australia en 1996 con “*Strategy 2025*”. Con sus objetivos de exportación alcanzados veinte años antes de lo planificado, en 2007 presentó “*Directions to 2025*”. La forma de planificación australiana inspiró a otros países del nuevo mundo vitivinícola como Estados Unidos, Sudáfrica o Argentina (Plan Estratégico Vitivinícola Argentina 2020 -PEVI-). En el caso de Chile, durante la década de 1990 se implementaron planes de promoción para el sector, como el de inversión extranjera (“Todo Chile”) o el de exportaciones (“Chile Export”) (Villanueva, 2014).

EL MODELO DE AGRONEGOCIO Y LOS CAMBIOS EN LA ACTIVIDAD VITIVINÍCOLA ARGENTINA

La vitivinicultura es una actividad con una larga trayectoria productiva en las provincias cuyanas (fundamentalmente en Mendoza y San Juan) y, de alguna manera, forma parte de la identidad de tales provincias. Los productores de vid, al tratarse de un cultivo perenne y, por lo tanto, de alta rigidez, no pueden ajustar la producción a corto plazo ni reemplazarla rápidamente por otro cultivo. Además, la vid requiere determinadas características climáticas (como por ejemplo, clima seco y árido, escasas lluvias anuales y gran amplitud térmica) y del suelo que son justamente particulares de la región cuyana y que, a su vez, hacen dificultoso el cultivo de gran parte del resto de las producciones agrarias.

El desarrollo de la vitivinicultura en Mendoza tiene su origen hacia fines del siglo XIX; en ese desarrollo incidió la llegada del ferrocarril y el arribo de inmigrantes (aunque ya desde la época colonial se producía uva y se elaboraba vino, especialmente en bodegas artesanales).

Richard-Jorba (2008a) señala que la vitivinicultura mendocina de gran parte del siglo XX se caracterizó por profundas heterogeneidades sociales y relaciones fuertemente asimétricas. Desde comienzos de los años 1900 se destacó la presencia de un grupo reducido de grandes empresarios (los bodegueros integrados), con un fuerte poder económico y con presencia en la política provincial.

El modelo en vigencia hasta los años 1980 se basó en la producción de vino común a gran escala y en la venta al mercado interno. La bibliografía especializada se refiere a este modelo como “centenario” (Mateu, 2007), “tradicional” o “productivista” (Bocco et al. 2007; Bocco y Dubbini, 2007).¹Hacia la década de 1970, algunas empresas comenzaron a exportar a baja escala y se inició el ingreso de grupos económicos nacionales.

Durante la permanencia de dicho modelo la vitivinicultura mostró crisis cíclicas de sobreproducción. En las diferentes coyunturas, el Estado (nacional y provincial) creó distintos instrumentos de intervención para afrontar las

¹ Esta etapa ha sido analizada en numerosas investigaciones. Algunas de ellas son: Martín (1992), Mateu (2005 y 2007), Mateu y Gascón (1990), Ospital (2009), Richard-Jorba (2008a, 2008b y 2008c) y Bragoni, Mateu, Olguín y Mellado (2011).

consecuencias de dichas crisis. Así, en relación a situaciones críticas anteriores, las respuestas del empresariado vitivinícola y del propio Estado ante la crisis de fines de los años 1980 -provocada no sólo por la sobreproducción sino también por la disminución de la demanda de vino para el mercado interno-, serían diferentes. En efecto, las economías regionales (entre ellas la vitivinicultura, pero también el arroz, el tabaco, el té o las frutas), enmarcadas ahora en un nuevo régimen social de acumulación, comienzan a reorientarse hacia el mercado externo. En el caso de la vitivinicultura, la reorientación se asoció a la mayor producción de vinos finos y a un aumento de la “calidad” (Neiman, 2016). Este cambio de perfil se consolidaría recién con las políticas económicas nacionales de los años 1990 (Bocco *et al.*, 2007), aunque en el marco de un importante fomento por parte del Estado mendocino puesto de manifiesto, por ejemplo, en la creación de entes provinciales público-privados (Richard-Jorba, 2008b).

Si retomamos los problemas que planteamos en el inicio de este trabajo acerca de lo que implica el modelo o lógica de producción del agronegocio, surge el siguiente interrogante: ¿en qué medida esta lógica de producción, gestada dentro del neoliberalismo y en Argentina especialmente asociada a la soja, se expande a otros sistemas productivos? Los elementos centrales de este modelo, según Gras y Hernández (2013 y 2014), son los siguientes: 1) transectorialidad basada en la integración técnica de los procesos productivos -vertical- y la articulación horizontal de otras actividades, 2) priorización de las necesidades del consumidor global respecto del local; 3) estandarización de las tecnologías utilizadas y de la generación de tecnologías basadas en la transgénesis (semillas), cuya optimización requiere de escalas cada vez mayores y del acaparamiento de tierras para su producción, 4) participación central de las grandes corporaciones financieras y 5) aumento de la tercerización y la especialización tecnológica en la organización del trabajo.

A partir de estos elementos, intentaremos evaluar cómo y en qué medida están presentes algunos de ellos en la actividad vitivinícola reciente.

Transectorialidad

En la vitivinicultura la transectorialidad se profundiza a través de una mayor integración vertical desde el sector industrial: hacia atrás con la adquisición y reconversión de viñedos y hacia adelante con el avance sobre el fraccionamiento y comercialización. Asimismo, y sobre todo en el caso de las

empresas cuya formación es reciente o que han sufrido procesos de reconversión, se incorporaron otras actividades como el turismo y la gastronomía.

Según las entrevistas realizadas, las bodegas se abastecen con uvas de producción propia (alrededor del 50%) y también de la compra a productores. En general, no establecen contratos formales con dichos productores pero, a través de sus ingenieros agrónomos, supervisan diversos procesos (Chazarreta, 2012; Brignardello, 2017) como por ejemplo la forma en que se realizan las distintas labores de cultivo, especialmente en el caso de la producción de uva fina. Esta supervisión les permite transferir riesgos por contingencias climáticas al productor.

Por su parte, la inserción de los productores de uva en la cadena de valor es frágil y es por ello que apelan a diferentes estrategias para seguir subsistiendo (García y Giménez Farruggia, 2017). Los productores de uva entrevistados difieren de acuerdo a la estrategia socio-productiva y a la posición que ocupan en el complejo vitivinícola: desde aquellos que sólo producen uva para vino común o mosto, poseen pocas hectáreas y no mantienen relaciones estables con ningún establecimiento industrial hasta aquellos que se encuentran totalmente integrados a alguna bodega y se dedican a la producción de uva de alta calidad enológica. Asimismo, están los que además de producir uva también elaboran vino, ya sea por cuenta de terceros o a través de cooperativas.

La mayor diferenciación de los productos y la priorización del consumidor global

A partir de los años 1990 surge una mayor diferenciación de productos. Los vinos se clasifican en los siguientes segmentos: vinos comunes o de mesa (genéricos), vinos “selección” o “finitos”, y vinos finos, para los cuales son importantes el nombre de la bodega y las variedades utilizadas en su elaboración. Dentro de este último segmento se distinguen los varietales, y los *Premium* y *Ultra premium* o *Super premium*, que constituyen los vinos de mayor precio. La zona de producción de la uva es un elemento importante para los vinos de alta gama, lo que ha impulsado el desarrollo de las Denominaciones de Origen Controladas (D.O.C.) como medio para institucionalizarla (Azpiazú y Basualdo, 2001). En Argentina, al igual que en otros países vitivinícolas tradicionales como Francia, Italia y España, se

desarrollaron D.O.C.; por ejemplo en Mendoza, se establecieron las D.O.C. de Luján de Cuyo (2005) y de San Rafael (2007).

Este proceso se vincula directamente con el cambio en el consumo de vinos, específicamente, con la disminución del consumo de vino común, el aumento en el consumo de bebidas sustitutas (como la cerveza e incluso gaseosas y aguas minerales) y con el crecimiento del mercado de vinos finos, especialmente en el sector de la población de mayores ingresos y en el mercado externo.

En ese sentido, el crecimiento de las exportaciones implicó un cambio en el patrón de acumulación de la actividad. En efecto, los datos del año 1998 para Mendoza muestran que los ingresos por exportaciones representaron un tercio de los ingresos totales de la actividad, mientras que con anterioridad a la década de 1990, casi el total de ingresos provenían de las ventas en el mercado interno. Este patrón se profundizó en la década siguiente -fundamentalmente a partir de 2002, año de la devaluación del peso argentino-, y en 2010 las ventas por exportaciones llegaron a representar el 67% de los ingresos totales, invirtiendo así la proporción existente anteriormente (DEIE, en base a datos del INV).

El consumo de vino en el mercado interno se retrae, llegando en 2017 a 20,2 litros per cápita, es decir, menos de la mitad del consumo de 1990 (54 litros per cápita). Por otro lado, si bien se puede apreciar el aumento del consumo de vino fino, la mayor demanda continúa siendo la de vinos comunes. Un indicador de ello es que aún en 2017, el consumo de vinos sin mención varietal representaba casi el 74% del total autorizado para el consumo interno (datos INV).

Si bien durante los años 1980 -y en menor medida durante los años 1990- la superficie implantada con vid y la cantidad de viñedos disminuyeron significativamente, a partir de 2000 y hasta 2017, en Mendoza, la superficie implantada experimentó un incremento del 10,5% y la cantidad de viñedos se redujo un 2,2%. Sin embargo, este proceso no alcanzó del mismo modo a todas las explotaciones. Entre 1990 y 2002, las explotaciones con vid de hasta 5 hectáreas registraron una merma tanto en términos de cantidad de viñedos como de superficie ocupada, mientras que en el otro extremo, las explotaciones con más de 25 hectáreas aumentaron, alcanzando a controlar poco más del 40% de la superficie con vid en la provincia, proceso que se acentuó en 2017 al alcanzar el 45%. Ese mismo año, los viñedos de más de 100 hectáreas representaron el 0,8% del total, abarcando el 13% del total de la

superficie con viñedos (datos INV). En tal sentido, se registró un proceso de concentración en la etapa de producción primaria, aunque la pequeña escala (viñedos de hasta 10 hectáreas) sigue siendo significativa: en 2017 este estrato todavía representaba el 76% de las explotaciones vitivinícolas (datos INV).

También en la década de 1990 se produce un crecimiento del mosto (utilizado como materia prima para la elaboración de bebidas y otros productos), impulsado por el Acuerdo firmado en 1994 entre las provincias de Mendoza y San Juan. El objetivo de este Acuerdo era diversificar la producción, fijando anualmente el porcentaje de uva que los establecimientos vitivinícolas debían destinar a mosto. La cantidad de mosto elaborado pasó de representar el 11% del total de hectolitros vinificados en 1989 a representar el 35% en 2007 (año en que Argentina llegó a ser el principal exportador de mosto a nivel mundial) y el 25,5% en 2015 (datos INV).

Así, en la vitivinicultura se observa la diferenciación que explica Hernández (2009) entre los dos grupos estratégicos del agronegocios. Las *commodities* carecen de identidad propia en el mercado, tienen poco valor agregado y un ciclo de vida largo, como es el caso de los cereales y las oleaginosas. Su destino es abastecer de insumos a la industria agroalimentaria o atender mercados masivos, y la estrategia de negocios es obtener los productos al costo de producción más bajo posible. El precio es impuesto por el mercado y los productores funcionan como tomadores de precios. En la actividad vitivinícola corresponderían a esta clasificación los vinos comunes o genéricos y el mosto (sulfitado y concentrado) (Chazarreta, 2012).

En cambio, las *specialities* son diferenciadas, es decir, con identidad propia frente al cliente, tienen alto valor agregado y su ciclo de vida es corto. Se comercializan con marcas o protegidas por una indicación geográfica. Son distinguidas por los consumidores que enfatizan su preferencia por los sabores, olores y colores particulares. La estrategia de negocios se basa en la generación de productos cada vez más diferenciados. Los productores de *specialities* son reconocidos como formadores de precios. En la vitivinicultura poseen estas características los llamados vinos finos y los espumantes (Chazarreta, 2012).

La modernización tecnológica

Tanto en la etapa primaria como en la etapa de elaboración, en las bodegas se registró un proceso de modernización tecnológica. En la producción de uvas,

esta modernización implicó nuevas técnicas de riego como el presurizado, que permite la implantación de viñedos en zonas vírgenes (proceso de “expansión de la frontera agrícola”) o en donde antes sólo había frutales. También implicó nuevos sistemas fitosanitarios, la introducción de clones libres de virus, mallas protectoras contra el granizo y nuevas técnicas de poda, mecanización de la cosecha (salvo en uvas de muy alta gama) y la paulatina sustitución del sistema de conducción de las plantas del parral por el espaldero (Dulcich, 2016; Neiman, 2016). En la etapa de elaboración de vino, significó la renovación de la casi totalidad del equipamiento: modernos sistemas de enfriamiento, modernas moledoras centrífugas, prensas neumáticas, bombas, equipos de frío, vasijas de acero inoxidable, barricas de roble, filtros, y equipos de fraccionamiento y embotellado (Azpiazu y Basualdo, 2001).

Junto a este proceso se produjo una reducción en el número total de establecimientos vitivinícolas: en 1980 las bodegas inscriptas en Mendoza eran 1320, pasando a ser 1248 en 1990. Si bien a partir de 2001 y hasta 2012 esa tendencia se revierte (crece de 824 a 948), la cantidad de bodegas existentes en 2016 (914) está por debajo de los valores de las décadas anteriores (datos INV).

Además, tanto por el proceso creciente de diferenciación de productos como por el desarrollo de las maquinarias y de la tecnología, en la etapa vinícola de elaboración y fraccionamiento de vino surgió la posibilidad de reducir la escala productiva: la producción de vinos de alta calidad se realiza en lotes más chicos y por tanto, es menos dependiente de la escala. Este proceso es el que permitió la posibilidad del ingreso de nuevos sujetos a la actividad vitivinícola (muchas veces asociados al perfil de las denominadas bodegas *boutique*).

En ese sentido, la reestructuración productiva -con cierta posibilidad de “descentralización”- es lo que diferencia a la industria vitivinícola de la especialización de la de las *commodities*, que es la que siguieron la mayoría de los sectores de productos primarios y manufacturas de origen agropecuario (Dulcich, 2016). Aunque por otros análisis (Chazarreta, 2016) también se puede apreciar que todavía no es un proceso extendido ni predominante en la estructura productiva vitivinícola. Por ejemplo, se observó que las bodegas más pequeñas mostraron una participación ascendente entre 2004 y 2008, pero hacia 2011 -dentro de un período recesivo para la actividad vitivinícola por los efectos de la crisis internacional de 2008 y por la pérdida de competitividad del tipo de cambio para las exportaciones- esa participación comenzó a descender, es decir, que ese tamaño de producción no se encuentra totalmente

consolidado. A su vez, al vincular la variable tamaño con el total elaborado se pudo comprobar la alta concentración de la producción que persiste en la actividad, particularmente a través del aumento de las bodegas de mayor escala en la participación del total elaborado a partir de 2004.

El ingreso de nuevas inversiones extranjeras y nacionales

La entrada de capitales extranjeros se produjo en el contexto de la total liberalización del mercado de capitales que se produjo en la década de 1990 en Argentina, así como de la promoción y facilitación del ingreso líquido de recursos externos. En general, estos capitales extranjeros desplegaron sus estrategias de expansión combinando su *know how*, marcas y redes de comercialización con las oportunidades que ofrecía una industria desarrollada y la disponibilidad de tierras de calidad agroecológica para diversas variedades de vid. A esto se sumaba la prohibición en Europa de implantar nuevas vides y un contexto en el cual crecía la imagen vitivinícola de Argentina. En función de su origen y de su especialización económica, Neiman y Bocco (2005) clasificaron a estas empresas en las siguientes categorías: 1) especializadas en el negocio del vino e importantes productores vitivinícolas de países de Europa y América, 2) grandes distribuidores internacionales de bebidas alcohólicas, 3) inversores extranjeros dedicados a otras actividades económicas y 4) fondos financieros internacionales. Así, si bien hubo compra de empresas vitivinícolas por parte de fondos de inversión en donde la dinámica financiera era central, no se registró que esta lógica fuera generalizada.

En cuanto a los capitales nacionales e incluso provinciales (locales) que ingresaron se observa una enorme heterogeneidad debido a los diferentes tamaños y escalas de las empresas y a las diferentes estrategias productivas que desarrollan. En un extremo están las grandes empresas con gran peso en el mercado interno y externo, que diversifican sus productos y elaboran diferentes calidades. Varias de ellas pertenecen a grupos económicos nacionales, son líderes en la industria de alimentos y bebidas o en otros sectores económicos, contando al momento de su ingreso con canales de distribución y comercialización ya desarrollados o con los capitales suficientes para hacerlo. En el otro extremo, se ubican bodegas muy pequeñas que encuentran diferentes formas de insertarse en la actividad, a partir de la elaboración de vinos finos o vinos finos orgánicos, donde el mayor valor agregado está en el cuidado de la calidad. En el centro de la escala, se ubican una serie de empresas con estrategias y formas de inserción diversas. . En el

apartado “Principales perfiles empresariales de la estructura productiva” se desarrollan más detalladamente las estrategias de inversión de los capitales que ingresaron y las vinculaciones empresariales con los capitales existentes previos a la reconversión, y entre empresas de capitales nacionales e internacionales.

La redefinición de la demanda de mano de obra

La modernización de la trama vitivinícola y las innovaciones introducidas produjeron distintos impactos sobre la organización de los procesos de trabajo y la calidad del empleo (Bocco y Dubbini, 2007, (Neiman, Bocco y Martín, 2001). En el caso de los viñedos, la incorporación de tecnologías implicó la reorganización de las tareas agrícolas y una redefinición de la demanda de mano de obra: se necesitan menos trabajadores pero más especializados (Poblete, 2012).

También se produjeron cambios en los modos de contratación. Especialmente en los establecimientos agrícolas grandes disminuye la presencia del contratista de viña (Poblete, 2012) -figura característica del modelo de organización del trabajo vitivinícola hasta principios de los años 1990- y aumenta el número de asalariados en el sector primario. Los establecimientos organizan el trabajo con un número reducido de asalariados, complementando con una importante cantidad de obreros temporarios contratados a través de agencias de empleo eventual o cooperativas de trabajo. En cambio, los establecimientos pequeños contratan principalmente a jornaleros, pagados al día, a la semana o por tarea (Poblete, 2012).

En la bodega, las líneas de producción con alta tecnología automatizan los controles del procesamiento uva-vino, reduciendo considerablemente la mano de obra. El trabajo directo es reemplazado por la máquina y las tareas nuevas están relacionadas con el control de procesos (trabajo semicalificado), por lo cual este fenómeno produce la expulsión de mano de obra. Las nuevas líneas de envasado, debido a la incorporación de nuevas máquinas automatizadas, también expulsan operarios fuera de la actividad industrial. A ello se suma la tercerización de actividades como el fraccionamiento y el etiquetado (Gago, 2005).

De esta manera, aunque el conjunto de los procesos derivados de la reestructuración vitivinícola fueron profundos -y en ese sentido, el avance del agronegocio fue significativo-, sus rasgos coexisten con la persistencia de orientaciones productivas preexistentes (como la elaboración de vino de mesa

o común y la orientación al mercado interno), que continúan teniendo importancia y que, en cierta medida, también se reconfiguraron.

LOS PRINCIPALES PERFILES EMPRESARIALES DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA

A continuación nos enfocaremos sobre los procesos existentes en la estructura sectorial de la actividad vitivinícola de Mendoza, principalmente en la etapa de elaboración de vinos y mostos. ¿En qué medida los procesos de reconversión impactaron sobre la estructura sectorial vitivinícola?

El análisis se realizará en base a fuentes de datos cuantitativas y cualitativas. Una de las fuentes más importantes es el CIP 2002/2003, cuya unidad de análisis es la empresa industrial. Se seleccionaron las empresas dedicadas a la elaboración de vinos y/o de mosto. Se construyó una tipología que permitiera tener una visión integral del sector para un año bisagra, como es el caso de 2002, cuando se produce la salida del Plan de Convertibilidad. Sin embargo, en tanto las exportaciones vitivinícolas registraron un alza significativa a partir de ese año, estos datos no reflejan cabalmente el *boom* exportador de la actividad. La tipología se realizó a partir de las tres variables siguientes: origen del capital, año de inicio de la actividad y mercado al que se orientan las empresas. Como no todas las combinaciones de las tres variables contienen casos y dado que en algunas empresas no se pudo acceder a la información relativa al año de inicio, el universo de análisis quedó finalmente conformado por 343 empresas². La segunda fuente utilizada son las entrevistas en profundidad, especialmente para cubrir el período posterior a 2002 (Chazarreta, 2012 y 2014)³.

² Para mayor detalle sobre la metodología empleada y una profundización del análisis de los datos provenientes de esta fuente, ver Chazarreta, 2012 y 2014.

³ La muestra fue guiada por criterios teóricos, en tanto se buscó cubrir empresas que cumplieran con las características de los tipos presentados en la Tabla 1: 3 previas a la reconversión, nacionales y sólo mercado interno; 2 post reconversión, nacionales y sólo mercado interno; 4 previas a la reconversión, nacionales y predominio del mercado interno; 3 post reconversión, nacionales y predominio del mercado interno; 2 previas a la reconversión, nacionales y predominio del mercado externo; 1 post reconversión, nacional y predominio del mercado externo; 1 post reconversión, extranjera y predominio del mercado interno; 4 post reconversión,

Las dimensiones que se considerarán serán fundamentalmente dos: 1) los movimientos de entrada, salida y permanencia de las distintas empresas y 2) los cambios y las persistencias en las características de los sectores de la burguesía vitivinícola, atendiendo especialmente al peso y a la posición de los sectores vinculados a capitales extranjeros y nacionales. Para ello, serán útiles los datos presentados en la siguiente tabla.

Tabla 1. Tipo de empresa vitivinícola según cantidad y porcentaje, y participación en ventas totales del año. Mendoza. 2002-2003

Tipo de empresa vitivinícola	Cantidad	%	Participación en ventas (%)
Previas a la reconversión, nacionales y sólo mercado interno	113	32,9	4,7
Post reconversión, nacionales y sólo mercado interno	151	44	9,4
Previas a la reconversión, nacionales y predominio del mercado interno	27	7,9	12,2
Post reconversión, nacionales y predominio del mercado interno	29	8,5	35,3
Previas a la reconversión, nacionales y predominio del mercado externo	2	0,6	5,6
Post reconversión, nacionales y predominio del mercado externo	5	1,5	2,2
Post reconversión, extranjeras y predominio del mercado interno	11	3,2	28
Post reconversión, extranjeras y predominio del mercado externo	5	1,5	2,5
Total	343	100	100

Fuente: procesamiento propio a partir de datos del CIP (Chazarreta, 2014)

extranjeras, predominio del mercado externo y 1 previa a la reconversión, extranjera y predominio del mercado interno.

En cuanto a la primera dimensión, la reconversión no solo implicó la entrada de empresas, portadoras de nuevas lógicas de producción y, por tanto, la salida de antiguas empresas (observable en la importancia de la compra de bodegas por parte de los ingresantes) sino que también puso de manifiesto un aspecto muchas veces ignorado: la permanencia. Por ello, es relevante ponderar la importancia de este conjunto de empresas preexistentes y visualizar sus características socio-productivas más notables. Este conjunto representaba en 2002 el 41% del total de empresas vitivinícolas, provenía de capitales nacionales y se orientaba mayoritariamente al mercado interno (Tabla 1). Más aún, uno de los de los emergentes más sobresalientes del proceso de recomposición es que esos capitales nacionales corresponden, en gran parte, a capitales locales (provinciales). Este hallazgo resulta significativo en tanto complejiza las miradas sobre la globalización de las actividades económicas - que suelen prestar poca atención a la inserción de capitales y sujetos locales- a la vez que abre interrogantes en torno a las condiciones económicas y político-institucionales que coadyuvan a su permanencia.

Sin embargo, su carácter local no hace de este conjunto de empresas un sector homogéneo, ni define una posición compartida en términos de estructura de clases. Por el contrario, esta burguesía local está internamente diferenciada, no sólo en relación a los recursos que controlan y a su posicionamiento en el mercado, sino también respecto a las trayectorias seguidas entre el inicio de la reconversión y la actualidad.

Así, por un lado, se distingue una primera capa de esta burguesía local que evidencia una pérdida de capacidad productiva -signada por el endeudamiento y el deterioro de su patrimonio-, visible en la debilidad de su posición actual. Incluso, en algunos casos, más que la reiteración de antiguas estrategias, se observan comportamientos de adaptación (como la especialización) para sostenerse en la actividad. Aun así, su orientación productiva fundamental sigue siendo la venta de vino a granel, lo que implica menores ingresos.

Por otro lado, una segunda capa de esta burguesía local preexistente muestra una posición acomodada, con miembros que desarrollan “exitosas” trayectorias productivas y empresariales de reconversión para adaptarse a los cambios en la actividad vitivinícola y a las políticas económicas nacionales. Entre dichas estrategias se encuentran la búsqueda de una mejora en la calidad y la diversificación de productos, la incorporación de tecnologías, y la orientación hacia el mercado externo y el crecimiento dentro del mismo. En tal sentido, y siguiendo a Robinson (2007), puede plantearse que con mayor o

menor dificultad (y estabilidad) esta franja de la burguesía local, cuya dinámica de acumulación se realizaba en el marco del mercado interno, comienza una trayectoria de “internacionalización” en cuanto logra expandir su ámbito de influencia más allá de las fronteras nacionales, espacio en el que ahora se despliegan sus estrategias de acumulación.

Asimismo, el fenómeno de ingreso de nuevos sujetos a la actividad adquiere un peso relevante en el total de empresas: casi el 59% de las empresas (de 2002) ingresa a la actividad luego del inicio de la reconversión (Tabla 1). Esta cifra es elocuente con respecto a la intensa recomposición operada en la vitivinicultura en cuanto al desplazamiento de sujetos preexistentes.

Ahora bien, junto con esta constatación interesa precisar en qué medida el ingreso de nuevas empresas ha implicado la emergencia de nuevos perfiles de actores, o bien la persistencia de perfiles semejantes a los preexistentes aun cuando hayan cambiado los sujetos. Es decir, en qué medida la reconversión trajo aparejada una transformación en los rasgos hasta entonces predominantes en la burguesía vitivinícola.

Una primera tarea analítica fue identificar las posibles diferencias internas de las nuevas empresas en cuanto al origen de su capital y a su tamaño. En ese sentido, aparece una heterogeneidad importante: empresas de capitales extranjeros, junto con capitales locales y/o nacionales, grandes empresas, medianas y pequeñas empresas. Por lo tanto, atendiendo al origen de los capitales, es posible identificar franjas que corresponderían a la clase capitalista transnacional (Robinson, 2007), a una burguesía internacional o internacionalizada y a la burguesía de capitales locales y/o nacionales. Las empresas pertenecientes a la primera franja despliegan una lógica global de acumulación, con estrategias que trascienden las fronteras nacionales, y es en ese sentido que se definen los objetivos de gestión y las estrategias empresariales. Son empresas que se insertan en el territorio provincial pero no dependen enteramente –como sucede con las nacionales– de la dinámica local; su consumidor (que en algunos casos también es parte del mercado interno) es global, y en tal sentido también se desanclan progresivamente de la capacidad de compra de un mercado nacional. Por el contrario, tanto para la burguesía internacionalizada como para los capitales nacionales los espacios de acumulación están mayoritariamente dentro del país, y en el caso de la primera, se insertan a escala internacional a través de tradicionales relaciones de exportación.

Por lo tanto, se identificaron los distintos sectores o franjas de la burguesía, resultantes de un proceso que expulsó sujetos, generó mayor concentración, pero también produjo una mayor heterogeneización de este sujeto social.

Aun así, ¿en qué medida el ingreso de capitales extranjeros pudo haber implicado la subordinación de la burguesía nacional y/o local? Es necesario destacar dos aspectos. Por un lado, si bien los cambios a los que debieron adaptarse las franjas locales y nacionales de la burguesía pudieron tener un carácter exógeno –como la naturaleza de las innovaciones tecnológicas o los sistemas de producción en los viñedos–, cuyo principal vector de canalización fueron las empresas extranjeras ingresantes, esto no implicó una subordinación total a esas empresas extranjeras o a sus lógicas productivas. Por el contrario, muchas empresas se mantuvieron en la actividad adaptándose a los cambios. Asimismo también pueden observarse casos de nuevas empresas nacionales, de gran tamaño, que estaban insertas en otros sectores de actividad con posiciones dominantes. Por el otro, en las últimas décadas se establecieron integraciones comerciales y financieras entre empresas nacionales y/o locales, y extranjeras que van más allá de simples vínculos comerciales: por ejemplo, empresas extranjeras (en algunos casos transnacionales) que adquirieron las marcas de empresas históricas de la vitivinicultura o firmaron acuerdos de elaboración con marcas propias. De esta forma, las empresas extranjeras tienen la ventaja de repartir los riesgos, beneficiándose del acceso a los recursos y al conocimiento local que tienen las empresas nacionales (Llambí, 1995). Estas vinculaciones, si bien indican la conformación de tramas con signos de desigualdad, también constituyen formas que le permitieron a la burguesía de capitales nacionales y/o locales permanecer en la actividad, retener parte del control de la empresa y poder participar de los mercados globales.

Pero entonces, ¿cómo quedó conformada la estructura sectorial de la burguesía vitivinícola? ¿Cuáles serían las capas o franjas existentes dentro de la burguesía vitivinícola? Una primera respuesta a estas preguntas se puede obtener a partir de la observación de dos dimensiones: el poder de mercado y las condiciones de acumulación (Chazarreta, 2014).

En primer lugar se identifica una capa dominante integrada por las grandes empresas extranjeras, particularmente transnacionales, y por las grandes empresas nacionales que ocupan los primeros lugares en el mercado interno y que también son importantes en el mercado externo. Si bien existen diferencias, especialmente de escala, entre empresas como Pernod-Ricard,

Diageo o Chandon con Peñaflor o RPB Baggio, con respecto a la actividad vitivinícola y al resto de las empresas sus posiciones en la estructura socio-productiva serían similares. Una de las características de estas empresas es la alta flexibilidad en lo que respecta a los productos (como por ejemplo, poder elaborar productos de varios segmentos o calidades) y mercados (estar insertos tanto en el mercado interno como externo), hecho que es posible precisamente a raíz de la posición dominante que ocupan.

Por debajo de esta franja se distingue otra, que tiene una posición acomodada, que logra acumular, pero que no llega a ser dominante. En esta franja es posible ubicar, en parte, a la burguesía a cargo de empresas nacionales (especialmente locales) que lograron adaptarse a los cambios en la actividad vitivinícola de forma “exitosa”, es decir, que fueron capaces de cambiar “a tiempo” sus orientaciones productivas: pasaron de ser trasladistas (es decir, de vender el vino a granel) a fraccionadoras, de elaborar vinos comunes a elaborar vinos finos, o se insertaron en el mercado externo cuando antes se orientaban solamente al mercado interno. Una de las causas de esta capacidad de transformación fue la disponibilidad de capital, proveniente de procesos de acumulación previos en la actividad. También se ubica en esta posición parte de la burguesía de capitales extranjeros o nacionales, que produce en bodegas pequeñas y medianas y se orienta principalmente al mercado externo, pudiendo acumular a partir de una alta diferenciación de segmentos de consumo en ese mercado, es decir, de la transformación del vino en una *speciality*. Sin dudas, un tipo de cambio con el peso argentino devaluado constituye una condición favorable fundamental para este sector.

Por último, se encuentran las franjas que no concentran proporciones significativas del mercado ni logran acumular de manera sostenida, y cuyas posiciones son más débiles y subordinadas. La franja de la burguesía vitivinícola que se ubica en estas posiciones está integrada en buena medida por empresas vitivinícolas que venden fundamentalmente en el mercado interno. Una característica relevante que comparten es la flexibilidad como estrategia de supervivencia. De acuerdo al contexto de mercado, venden la uva sin elaborar, embotellan a partir del fraccionamiento móvil, venden a granel o producen mosto. Esta flexibilidad resulta de condiciones diferentes a las de las posiciones dominantes, al ser consecuencia justamente de su posición desventajosa en la actividad. Desde el punto de vista de las formas de gestión, en esta posición se encuentra la figura típica de la empresa familiar capitalista. La propiedad y la gestión del capital se encuentran en manos de una misma persona o familia, lo que las asemejaría al antiguo “bodeguero-patrón”. En esta

posición subordinada se encuentra también una parte de las cooperativas vitivinícolas, en especial aquellas que no se encuentran integradas a la federación de cooperativas vitivinícolas.

Vale aclarar que si bien se establecieron diferentes posiciones según niveles de concentración y posibilidades de acumulación y de subordinación, esto no implica que sean posiciones independientes y segmentadas, sino que por el contrario, tienen relaciones entre sí. Un ejemplo de ello son las relaciones funcionales que se dan entre el sector de bodegas trasladistas que abastecen a las empresas que fraccionan y las grandes empresas nacionales y extranjeras. Éste es un sector importante en términos de lo que representa en la totalidad de empresas y si bien en gran medida se dedican a vinos comunes también hay una parte que elabora vinos finos. Estos vínculos suponen integraciones productivas y económicas –en particular cuando existen relaciones de exclusividad– en las que la persistencia de las empresas trasladistas se explica en buena medida porque son funcionales a las dinámicas económicas de las empresas de mayor tamaño o de mayor integración (al abarcar el fraccionamiento y la comercialización).

LAS PROBLEMÁTICAS Y EJES DE CONFLICTOS ACTUALES: ¿COYUNTURALES O ESTRUCTURALES?

En este último apartado se intentará señalar cuáles son las problemáticas y ejes de conflicto principales de la vitivinicultura que, luego de su reestructuración, y a más de treinta años de la misma, aún persisten. Con el fin de respetar los criterios de extensión del presente trabajo, sólo los plantearemos, sin ahondar en la complejidad de los mismos. Los problemas se pueden clasificar en cuatro ejes.

En primer lugar se encuentra el conjunto de problemas relativos a la organización gremial-empresarial de la actividad vitivinícola. Específicamente, en la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) encargada de llevar a cabo el PEVI 2020, durante los últimos años se han acentuado las diferencias entre los sectores relacionados con las diferentes etapas de la agroindustria. Si bien antes de 2015 ya eran evidentes las diferencias internas existentes en la Corporación, prevalecía una imagen pública de “unidad”, “consenso” y un tratamiento de los objetivos a largo plazo. Uno de los conflictos que se ha hecho más evidente es el aumento de la contribución obligatoria de los

establecimientos vitivinícolas, así como la evaluación de lo realizado por el PEVI 2020.

En segundo lugar existe una serie de problemas vinculados a la concentración productiva en la actividad y al desequilibrio entre la oferta y la demanda de uvas (Ferreya y Vera, 2018).

Más específicamente, existen conflictos entre las grandes bodegas fraccionadoras y los productores de uva y/o elaboradores de vino a granel, especialmente del segmento de vino común. Una controversia reciente ha sido la importación de vino desde Chile por las grandes fraccionadoras a precios menores a los ofrecidos por los productores argentinos. Esto se produjo en un contexto de disminución de la cosecha de uva por contingencias climáticas como granizo o heladas (como sucedió en los años 2016 y 2017), que repercuten en la disminución de la cosecha de uva y por ende, en el aumento del precio de la misma. Sin embargo, en los años en que la cosecha de uva no sufre estas inclemencias y/o las grandes bodegas no alcanzan a vender todo el vino del año anterior, esta situación presiona el precio de la uva a la baja lo cual perjudica también al pequeño productor vitícola (Ámbito, 2017; La Nación, 2018; Los Andes, 2019). Es en ese sentido que manifiestan su descontento los productores de la provincia de San Juan y los del Este mendocino (Ferreya y Vera, 2018). De alguna forma, a través de este conflicto se explicitan dos intereses de política económica en disputa: apertura comercial versus protección del mercado interno.

En tercer lugar, como se señaló anteriormente, se encuentra la baja del consumo de vinos en el mercado interno y su reemplazo por otras bebidas como cerveza o agua saborizada. Esta situación se explica por las transformaciones en las jornadas laborales (sobre todo en las grandes urbes), la búsqueda de una alimentación más saludable, y la demanda por consumir bebidas alcohólicas a un precio menor dentro de un contexto de pérdida de poder adquisitivo del consumidor. También se relaciona con las campañas publicitarias sobre vinos, que han complejizado las características de los mismos y, de alguna manera, “sofisticado” su consumo masivo.

En cuarto y último lugar se encuentra el problema de las condiciones de inserción de la producción vitivinícola en el mercado externo. Este punto se vincula con lo planteado anteriormente, ya que la baja del consumo interno puede ser reemplazada en parte con la comercialización en el exterior. A pesar de que, tal como se señaló en apartados anteriores, el aumento de las exportaciones se profundizó a partir de la década de 1990 (siendo sus mejores

años los que transcurrieron entre 2008 y 2010) y de que Argentina ocupa el quinto lugar en la comercialización internacional de vino, se trata de un proceso con una alta variabilidad interanual: es probable que las exportaciones disminuyan especialmente en períodos en los que, debido al tipo de cambio, los precios de los productos vitivinícolas pierden competitividad,. Además, la inserción en el mercado externo se vincula a otras demandas que el sector vitivinícola exportador realiza al Estado nacional desde hace mucho tiempo: disminución de los impuestos a las exportaciones, aumento del reintegro a las exportaciones de vino -que en 2018 de hecho fue a contramano, ya que la alícuota de reintegro se redujo de 5,9% a 3,2%- y, en plazos más cortos, compensaciones para fletes y tratados de libre comercio que faciliten el ingreso de los productos vitivinícolas a países, por ejemplo, de Europa, y que permitan equiparar las condiciones que tienen países como Chile (fuentes: Los Andes, 2018; Cronista, 2019). Estos acuerdos se dificultan por la inclusión de Argentina en el Mercado Común del Sur (Mercosur) cuyo objetivo es más amplio que el fomento de una actividad económica en particular.

Existen además otras problemáticas de esta agroindustria, como la necesidad financiera que tienen los pequeños productores para poder reconvertirse productiva y tecnológicamente, las demandas del sector a raíz de los excesivos impuestos y el aumento de los costos internos, la necesidad de mejora de la precariedad laboral de los trabajadores (especialmente de los cosechadores), la concentración de la actividad en relación a los grandes fraccionadores y comercializadores del vino y por ende, las relaciones de desigualdad con los pequeños productores.

Por tanto, del repaso de las problemáticas actuales en la vitivinicultura surge que las mismas no son coyunturales, ya que no son recientes sino que por el contrario provienen de larga data. Este aspecto es significativo, principalmente en lo que se refiere a los problemas relativos a la concentración de la producción, a la baja en el consumo de vino, a situaciones de sobre stock o de falta de vino, o a los inconvenientes que aún persisten en cuanto a las exportaciones. Esto se hace más evidente si se tiene en cuenta que esos problemas se relacionan con los objetivos estratégicos planteados en el PEVI 2020 (posicionar los vinos varietales argentinos en los mercados del norte, desarrollar el mercado latinoamericano y reimpulsar el mercado argentino de vinos, y apoyar el desarrollo de pequeños productores de uva y su integración al negocio vitivinícola) y que continúan pendientes.

COMENTARIOS FINALES

A lo largo de este artículo se han identificado los cambios en la actividad vitivinícola argentina sucedidos desde fines de la década de 1980 y la forma y el grado en que se encuentran vinculados con las transformaciones más generales del agro en Argentina y de la vitivinicultura a nivel mundial, y con los procesos de globalización.

Los cambios de la actividad vitivinícola a nivel mundial impactaron en la inserción de la Argentina en ese mercado, como integrante del conjunto de nuevos países vitivinícolas o países del nuevo mundo vitivinícola. Esta inserción conllevó, fundamentalmente, el crecimiento de las exportaciones vitivinícolas y la necesidad de reconfigurar los productos para un consumidor global. Estos procesos, a su vez, se enmarcaron en otros propios del agronegocio y por tanto, propios de la profundización del capitalismo en el agro argentino. En ese sentido se analizó la forma en que se materializan en la vitivinicultura procesos como la transectorialidad, la priorización del consumidor global, el avance tecnológico, el papel central de la financiarización y el ingreso de nuevas inversiones, y el aumento de la tercerización del trabajo. El análisis permitió asimismo examinar las particularidades del caso a partir de distintas dimensiones. En primer lugar, se consideró el aspecto histórico y la larga trayectoria de la actividad vitivinícola en la provincia. En segundo lugar, la estructura productiva, con la reconfiguración de los sujetos empresariales existentes previos al inicio de la reconversión vitivinícola y los nuevos que ingresaron a partir de la década de 1990. Se hicieron observables una serie de relaciones que explican cómo los nuevos sujetos que ingresaron a la actividad se vinculan con los preexistentes, cómo estos últimos se adaptaron o sobrevivieron a las nuevas características y a la dinámica de la actividad vitivinícola, y cómo se integran modelos productivos aparentemente muy diferentes. En tercer lugar, se analizaron las características de los sujetos productivos considerando factores como año de inicio en la actividad, origen del capital, orientación de mercado (interno y/o externo) y tipo de productos.

A partir de los resultados presentados en este artículo y de otros estudios fue posible apreciar también cómo la estrategia productiva de la flexibilidad ha sido fundamental para adaptarse a los diferentes cambios de las políticas económicas (como por ejemplo, las propias del neoliberalismo en los años 1990) y de las variables macroeconómicas del país, así como a los cambios de la actividad vitivinícola a nivel internacional. Por un lado, en el trabajo de

Chazarreta (2016) sobre los cambios en la estructura productiva a partir de los diferentes tipos de bodegas y los patrones de movilidad productiva de las mismas, se explica cómo la flexibilidad no tiene un carácter contingente sino cómo, por el contrario, ha presentado patrones relacionados especialmente con las condiciones generales del ciclo económico. Por el otro, el cambio de coyuntura y de orientación no repercute igual en todas las bodegas: tanto los flujos como el impacto de la coyuntura se ven condicionados por diversas características de los establecimientos (tamaño, región, poder de mercado y tipo, etc.). Por lo tanto, la posición que las empresas ocupan respecto a las condiciones de reproducción del capital y de permanencia en la vitivinicultura y al poder de mercado, incidirán en la mayor o menor flexibilidad de las mismas. A las empresas que ocupan los lugares dominantes, la flexibilidad les permite comercializar en diferentes mercados (ya sean internos o externos) y enfocarse en diferentes productos. La estrategia comercial y productiva dependerá de la coyuntura y del análisis de rentabilidad. En cambio, las empresas que ocupan las posiciones más débiles apelan a la flexibilidad (venden la uva sin elaborar, embotellan a partir del fraccionamiento móvil, venden a granel o producen mosto) como estrategia de supervivencia. Además, los tipos de bodega y las regiones más asociadas al modelo previo a la reconversión muestran menor flexibilidad (en términos relativos) que el resto. Otro factor a destacar es la poca flexibilidad que permiten las características geográficas y climáticas de la región y que la vid sea un cultivo perenne, hecho que no facilita el reemplazo o la sustitución por nuevas producciones a diferencia de lo que puede suceder en otras regiones del país.

Por tanto, el mayor aporte de este artículo es complejizar el concepto de agronegocio al enfocarse en una actividad agroindustrial que no corresponde a la actividad agropecuaria ni tampoco a la zona central del país. Se identifican particularidades tales como la dinámica de los dos tipos de agronegocios (*commodities* y *specialities*), el ingreso de capitales no necesariamente financieros- incluso de pequeños capitales nacionales y locales (provinciales)-, las relaciones entre los nuevos sujetos productivos y los preexistentes, o el desarrollo de fuerzas productivas, que facilitan la producción a pequeña escala y que, en muchos casos, son garantía de calidad.

BIBLIOGRAFÍA

Ámbito. (6 de septiembre de 2017). Recuperado de <https://www.ambito.com/hay-serios-problemas-estructurales-n3996156>.

- Anderson, K. (2003). "Wine's New World", *Foreign Policy*, 136, 46-54.
- Anderson, K. (2010). Globalized Wine Markets: the New World's Expanding Role. Conferencia presentada en el VI Foro Internacional Vitivinícola. Mendoza.
- Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2001). *El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones*. Buenos Aires: FLACSO.
- Bocco, A. et al. (2007). La trama vitivinícola en la provincia de Mendoza. En M. Delfini, D. Dubbini, M., Lugones y I. N. Rivero (comp.). *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*. Buenos Aires: Prometeo: 43-91.
- Bocco, A. y Dubbini, D. (2007). Regulaciones laborales y calidad de empleo en la trama vitivinícola de Mendoza. V Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo (ALAST). Montevideo.
- Bocco, A.; Dubbini, D.; Rotondo, S. y Yoguel, G. (2007). *Reconversión y empleo en la industria del vino. Estructura productiva y dinámica del empleo en el complejo vitivinícola: un análisis del sector bodeguero nacional. Investigaciones*. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Brignardello, M. (2017). ¿Cómo entender la organización de la producción en el agro actual? Vinculación agroindustrial y producción de calidad en la vitivinicultura mendocina en las primeras décadas del siglo XXI. *Mundo Agrario*, 18(37). Recuperado de <https://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAe042>.
- Chazarreta, A. (2012). *Los impactos de la reestructuración económica de la clase capitalista: la recomposición de la burguesía vitivinícola en la provincia de Mendoza (1990-2011)*. Buenos Aires: Tesis de doctorado, IDES-UNGS.
- Chazarreta, A. (2013). "Capital extranjero y agroindustria. Notas para una discusión sobre los cambios en la burguesía vitivinícola de Argentina a partir de la década del 90". *Mundo Agrario* 13(26). Recuperado de <https://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv13n26a02>.
- Chazarreta, A. (2014). "Recomposición económica de las burguesías regionales: la burguesía vitivinícola en la provincia de Mendoza, Argentina (1990-2011)". *Población y Sociedad*, 21(1): 61-97. Recuperado de <https://cerac.unlpam.edu.ar/index.php/pys/article/view/2926/2830>.
- Chazarreta, A. y Rosati, G. (2016). "Transformaciones vitivinícolas recientes: estructura productiva y patrones de movilidad de las bodegas. Mendoza (Argentina), 2004-2011". *Cuadernos FHyCS-UNJu*, 50: 233-257. Recuperado de <http://revista.fhycs.unju.edu.ar/revistacuadernos/index.php/cuadernos/article/view/238/225>.

- Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas (2010). *Informe Económico 2010*. Mendoza: Ministerio de Producción, Tecnología e Innovación, Gobierno de Mendoza.
- Dulcich, F. (2016). Reestructuración productiva en un contexto de apertura y desregulación: la industria vitivinícola argentina ante los desafíos de la reducción de escala. *H-industri@*, 10 (18), 79-105. Recuperado de <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind/article/view/875/1493>.
- El Cronista. (9 de enero de 2019). Recuperado de <https://www.cronista.com/apertura-negocio/empresas/Bodegas-locales-menos-competitivas-frente-a-Chile-y-Australia-por-aranceles-20190108-0012.html>.
- Ferreira, M. A. y Vera, J. A. (2018). Mendoza: vitivinicultura y transferencia de ingresos. Del sobre stock a la importación. *Mundo Agrario*, 19(41), Recuperado de <https://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAe087/9851>.
- Gago, A., (2005). *La acumulación neo-liberal en la agroindustria vitivinícola*. Mendoza: Publicaciones CEIR.
- García, M. y Giménez Farruggia, H. (2017). Las relaciones intra-capital en la vitivinicultura mendocina. Asimetrías y agentes líderes. *Revista de Estudios Sociales Contemporáneos*, 16, 60-81. Recuperado de http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/9594/04-resc-16-gimenez.pdf.
- Gras, C & Hernández, V. (2013). Los pilares del modelo *agribusiness* y sus estilos empresariales. En Gras C. & Hernández, V. (coord.), *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos: 17-46.
- Gras, C & Hernández, V. (2014). Agricultura empresarial y globalización: identidades, instituciones y pilares del modelo *agribusiness* argentino. En G. Otero (coord.), *La dieta neoliberal: globalización y biotecnología agrícola en las Américas*. DF: MA Porrúa: 209-234.
- Hernández, V. (2009). Ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas. En Gras, C. & Hernández, V. (coord.), *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Biblos; 39-64.
- Instituto Nacional de Vitivinicultura (2018). Estadísticas Vitivinícolas. Recuperado de <https://www.argentina.gob.ar/inv/estadisticas-vitivinicolas>.
- Llambí, L. (1995). Reestructuraciones mundiales de la agricultura y la alimentación. El papel de las transnacionales y los grandes estados. *Agroalimentaria*, 1(1). Recuperado de <http://revistas.saber.ula.ve/index.php/agroalimentaria/article/view/1152/1106>.

- Llambí, L. (2010a). Procesos de globalización y sistemas agroalimentarios: Los retos de América Latina. *Agroalimentaria*, 6(10), 91-102. Recuperado de <http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/agroalimentaria/article/view/1256/1208>.
- Llambí, L. (2010b). Globalización y Desarrollo Rural. *Pontificia Universidad Javeriana. Seminario Internacional*. Bogotá. Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/rjave/paneles/llambi.pdf>.
- Los Andes. (21 de agosto de 2018). Confirman fuerte quita en los reintegros a las exportaciones de vino y frutas. Recuperado de <https://losandes.com.ar/article/view?slug=confirman-fuerte-quita-en-los-reintegros-a-las-exportaciones-de-vino-y-frutas>.
- Los Andes. (10 de febrero 2019). Ante la crisis, en el Este analizan crear una mesa regional vitivinícola. Recuperado de <https://losandes.com.ar/article/view?slug=ante-la-crisis-en-el-este-analiza-crear-una-mesa-regional-vitivinicola>.
- La Nación. (20 de marzo de 2018). Recuperado de <https://www.lanacion.com.ar/2118735-quieren-prohibir-por-ley-la-importacion-de-vino>.
- Martín, F. (1992). *Estado y Empresas: relaciones inestables. Políticas estatales y conformación de una burguesía industrial regional*, Mendoza: EDIUNC.
- Mateu, A. (2005). La vitivinicultura mendocina en los años treinta: entre el derrame de vinos y la profusión de estudios sobre la crisis. *Primer Congreso de Historia Vitivinícola Regional*, Montevideo.
- Mateu, A. (2007). El modelo centenario de la vitivinicultura mendocina: génesis, desarrollo y crisis (1870-1980). En M. Delfini, D. Dubbini, M. Lugones & I. N. Rivero (comp.). *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*. Buenos Aires: Prometeo: 19-42.
- Mateu, A. y Gascón, M. (1990). El surgimiento de la burguesía vitivinícola en la provincia de Mendoza. Argentina a finales del siglo XIX. *Revista Paraguaya de Sociología*, enero-abril: 127-139.
- McMichel, Ph. (2002). The Global Restructuring of Agro-Food Systems. *Mondes en développement*, 30(117): 45-53.
- Neiman, G. (2016). La “nueva vitivinicultura” en la provincia de Mendoza. Un análisis cuantitativo de su crecimiento durante la última década del siglo XX, *Revista de Estudios Sociales Contemporáneos*, 16, 40-60. Recuperado de http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/9592/03-resc-16-neiman.pdf.
- Neiman, G. y Bocco, A. (2005). Estrategias empresariales y transnacionalización de la vitivinicultura en la Argentina. En J. Barbosa Cavalcanti & G. Neiman (comp.).

- Acerca de la Globalización en la Agricultura. Territorios, Empresas y Desarrollo Local en América Latina.* Buenos Aires: CICCUS: 205-227.
- Neiman, G., Bocco, A. y Martín, C. (2001). Tradicional y moderno: una aproximación a los cambios cuantitativos y cualitativos de la demanda de mano de obra en el cultivo de vid, en Neiman, G. (comp.), *Trabajo de campo: producción, tecnología y empleo en el medio rural.* Buenos Aires: CICCUS: 175-200.
- Ospital, M. S. (2009). Modernización estatal y regulación económica en provincias vitivinicultoras. Mendoza, 1936-1946, *Mundo Agrario*, 18. Recuperado de <https://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/v09n18a07/840>.
- Poblete, L. (2012). De trabajadores inamovibles a trabajadores móviles. El caso de los contratistas de una región vitícola de Mendoza, Argentina (1995-2010). *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 30(2): 519-539.
- Richard-Jorba, R. (2008a). Los empresarios y la construcción de la vitivinicultura capitalista en la provincia de Mendoza 1850-2006. *Scripta Nova, Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, XXII (271). Recuperado de <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-271.htm>.
- Richard-Jorba, R. (2008b). Crisis y transformaciones recientes en la región vitivinícola argentina. Mendoza y San Juan, 1970-2005. *Estudios Sociales*, XVI (31). Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-45572008000100003.
- Richard-Jorba, R. (2008c). Cuando el pasado nos acompaña. La vitivinicultura capitalista en Mendoza y San Juan en clave histórica, 1870-2006. En J. Balsa, G. Mateo & M. S. Ospital (comp.). *Pasado y presente en el agro argentino*, Buenos Aires: Ediciones Lumiere S.A.: 43-64.
- Robinson, W. (2007). *Una teoría sobre el capitalismo global. Producción, clases y Estado en un mundo transnacional.* Bogotá: Ediciones Desde abajo.
- Teubal, M. (2001). Globalización y nueva ruralidad en América Latina. En N. Giarracca (comp.). *Grupo de Trabajo de CLACSO: Desarrollo Rural ¿Una nueva ruralidad en América Latina?*, Buenos Aires: CLACSO: 45- 65.
- Thwaites Rey, M. & Castillo, J. (1999). Poder estatal y capital global: los límites de la lucha política. En A. Borón, J. Gambina & N. Minsburg (comp.), *Tiempos violentos. Neoliberalismo, globalización y desigualdad en América Latina.* Buenos Aires: CLACSO: 124-137.
- Villanueva, E. (2014). La innovación como causa del éxito exportador vinícola del Nuevo Mundo Anglosajón. *RIVAR*, 1(1): 1-13.

Chazarreta, Adriana (2019), Transformaciones vitivinícolas recientes en Argentina y avance del agronegocio, 1980-2000, *Revista Latinoamericana de Estudios Rurales*, 4 (7). Recuperado de <http://www.ceil-conicet.gov.ar/ojs/index.php/revistaalasru/article/view/506>