

EL CAMBIO EN LOS VALORES RELATIVOS DE LOS PRECIOS EN LA CADENA DE VALOR DEL VINO ARGENTINO

A MUDANÇA NOS VALORES RELATIVOS AOS PREÇOS NA CADEIA DE VALOR DO VINHO ARGENTINO

Martín Alejandro Ferreyra¹

RESUMO:

Este artigo objetiva propiciar uma explicação acerca dos diferentes preços alcançados pela indústria do vinho na Argentina ao longo da história recente. Para tanto, levanta questões sobre as contribuições da teoria clássica no tocante a resposta econômica da oferta e da procura. A posição teórica adotada aponta que os mercados são construções sociais, logo a explicação está nas formas assumidas pelas instituições que regulam as cadeias. Portanto, os preços são o resultado dos diferentes poderes que possuem os agentes económicos envolvidos.

PALAVRAS-CHAVE: CADEIA DE VALOR – MERCADO - AGENTES ECONÔMICOS
- CULTURA DO VINHO

RESUMEN:

El presente trabajo busca brindar una explicación a los distintos precios alcanzados por el vino en la industria Argentina a lo largo de la historia reciente.

¹CONICET, IMESC-IDEHESI, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, República Argentina. E-mail: mferreyra@conicet.gov.ar

Se pone en discusión los aportes de la teoría clásica económica que encuentra respuesta a partir de la oferta y la demanda. La posición teórica adoptada dice que los mercados son construcciones sociales, por tanto la explicación se encuentra en las formas que adoptan las instituciones que regulan las cadenas son resultado de los distintos poderes que poseen los agentes económicos en juego.

**PALABRAS CLAVE: CADENA DE VALOR - MERCADO - AGENTES ECONÓMICOS
- VITIVINICULTURA**

INTRODUCCIÓN

Los cambios que se han visualizado en la ocupación del espacio productivo del circuito vitivinícola mendocino, son notables y dejan muy poco lugar a subjetividades. El abandono de fincas en los márgenes de los oasis irrigados tradicionales es preocupante. Esta situación está muy relacionada con el precio de la uva y con ello de los distintos precios que adquiere el vino en dicha cadena.

El presente artículo se propone responder el siguiente interrogante: ¿a qué se debe la modificación en los precios relativos del vino en el circuito vitivinícola argentino? Una hipótesis a demostrar es que a pesar de la drástica caída en el consumo de vino -de su máximo histórico de 90 litros per capita anuales a 30 litros per capita aproximadamente en la actualidad- la evolución de los precios de este producto no puede ser explicada por la ley de la oferta y la demanda.

El recorte temporal realizado tiene casi cuatro décadas (desde los años setenta hasta el año 2009), por lo tanto se está en presencia de diferentes modelos de regulación y acumulación del capital, tanto a nivel global como local. La trama

vitivinícola experimentó novedosas transformaciones que no son ajenas a los intereses de los agentes económicos en juego. Por tanto, es posible explicar la nueva morfología espacial que presenta la actividad vitivinícola de Mendoza no solo desde las leyes de oferta y demanda sino desde los cambios estructurales. Se busca no solo entender la realidad del caso, sino ayudar a explicar la situación de otros circuitos, a partir de la aplicación de la metodología empleada.

El Objetivo general es: Visualizar las causas que explican la evolución de los distintos precios del vino en la trama vitivinícola desde los años setenta al 2009. Los específicos son: Analizar las causas de la variación de los precios del vino en los principales mercados al interior del circuito vitivinícola.

Ver vínculos entre la evolución de los precios del principal producto de la cadena y los intereses de diferentes agentes económico-sociales que componen el circuito.

Categorizar la relación entre el juego de la oferta y la demanda y los distintos precios que adquiere el vino en los diferentes submercados al interior de la cadena.

Identificar el peso de las diversas estructuras institucionales que regulan el circuito.

¿QUIÉN SE QUEDA CON QUÉ?

A partir de lo dicho por un productor de una de las zonas más afectadas por las diversas crisis que ha experimentado el circuito vitivinícola en Mendoza, que – entre otras dificultades- pelean contra el avance del desierto sobre la frontera agraria, diciendo que *“(...) me acuerdo que en los años 1972 y 1973 con 5 ha. cosechábamos 1.000 quintales y el pago que obteníamos por la uva era de 8*

Chevrolets súper sport 0 Km. Este año no se cosecha ni media tonelada y el precio está por el suelo....” y en otro pasaje agrega que“(...) en el 80 entregué 15.000 litros de vino y me trajeron un rastrojero 0 km con papeles y asegurado. Ahora con esos 15.000 litros a uno le dan \$ 10.500 (a \$ 0,70 el litro) que apenas alcanza para un modelo 70², cabe preguntarse qué puede explicar que varíe tanto el valor de los distintos productos que se elaboran en un circuito. Qué le sucede a este tipo de productores para que exista una diferencia tan importante en su poder adquisitivo a partir de los valores que adquieren los productos de su trabajo.

De esta información - chequeada- intentaremos hacer algunas deducciones para entender la situación de un típico productor pequeño en dos etapas diferentes.

Para orientar la explicación, el quintal, en la zona, equivale a 100 kg. Una ha., en condiciones óptimas de producción obtiene 20.000 kg de uva genérica, (el promedio se observa muy por debajo, cerca de 1.000 kg por ha), que si se multiplica por 5 ha., como las que poseía Lorca, se obtienen 100.000 kgs. Esa uva cotizó en la (vendimia del 2009) \$0,5 el kilo, esto suma \$ 50.000 aproximadamente. Este ingreso -sin contar ningún factor productivo a reponer para una próxima cosecha- hace que una unidad agraria de estas características (un productor de hasta 5ha.) posea un ingreso mensual de \$4160. Esta suma debe ser dividida no menos de tres obreros e incorporar los costos que implica la producción.

Si se tiene en cuenta que la canasta básica total para la reproducción familiar era de \$990 (febrero de 2009) según el INDEC, encontramos una causalidad inmediata en la situación de la expulsión que experimenta un elevado

² Comentarios de Héctor Lorca, en Diario Uno de Mendoza del 10 de marzo de 2009.

número de productores de las zonas marginales del circuito agroindustrial analizado. Los pequeños productores y sus empleados son pobres.

¿Cuánto cobraría en el 2009 un chacarero dueño de 5ha. de uva para equiparar lo que cobraba según Lorca a principios de los 70? Supongamos que el “Chevrolet 400 Super Sport” es un auto de los considerados hoy medianos. Un auto mediano en la actualidad vale \$ 75.000, multiplicado por 8 da un ingreso de \$ 600.000.

¿Qué explica la modificación de la asignación del precio relativo de la uva? La literatura del tema asocia esta nueva realidad que hoy perciben algunos productores a varios factores que pueden ser resumidos en los cambios culturales que hacen que el consumo de vino baje estrepitosamente en el mercado interno, donde se pasa de un máximo histórico de casi 90 litros per capita en el año 1970 a 60 litros per capita en 1986 y a 30 litros aproximadamente en la actualidad. Si el mercado walrasiano fuera el dios que algunos suponen, esa construcción ideal buscaría dar respuesta a la nuevos valores que alcanzan los productos de la trama en nuevos puntos de equilibrios del mercado.

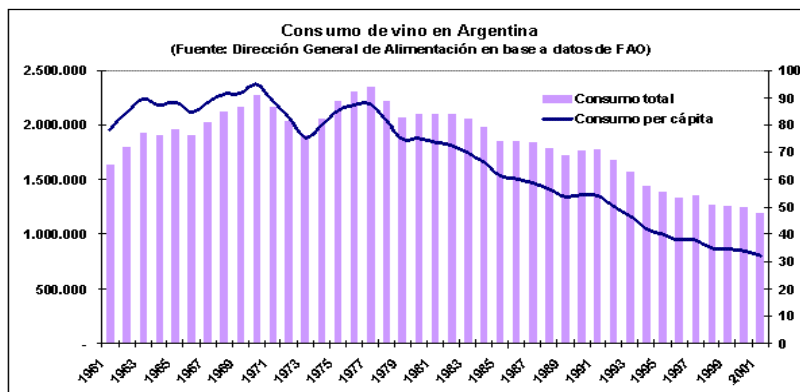
Desde esa óptica marginalista la caída del valor de los productos puede estar asociada, en una primera instancia, a la caída del consumo. Pero, la empiria no coincide en aproximar los nuevos valores con un nuevo punto de equilibrio de la oferta y la demanda. Desde esta óptica no se puede explicar, a partir de la caída del consumo cómo se pasó de un ingreso aproximado de \$ 600.000 anuales en 1972 o 1973, a uno de \$ 50.000 aproximadamente en la actualidad.

El ingreso de un productor promedio dueño de 5 ha., equivale hoy a menos del 10% del ingreso que conseguía un productor en los 70, a pesar de que la caída

extrema del consumo del vino muestra números significativos, pasando de 78 a 30 litros en la actualidad, es decir una demanda que redujo el mercado a un 38% de lo que solía ser. La diferencia entre el precio y la demanda es inconmensurable. Por el momento solo podemos decir que el precio de la uva genérica en la actualidad no se remite a un nuevo precio de equilibrio entre la oferta y la demanda.

A continuación presentamos la evolución del consumo de vinos en la Argentina.

Consumo de vino en Argentina (1961-2001)



Fuente: Grillo Trubba en

http://www.alimentosargentinos.gov.ar/03/bebidas/vinos/cadena_vinos_2005/Cad_vinos_05.htm

Retomando las deducciones realizadas del testimonio de Lorca, podemos decir que el punto de equilibrio del mercado actual que representa el 38% de lo que solía ser, implicaría un ingreso para un agente económico-social con 5 ha. de vid, de unos \$ 228.000 anuales de los \$600.000 que aproximadamente conseguiría en los 70, si los valores de los productos se mantuvieran en función de la oferta y la demanda. Dónde se queda entonces la diferencia de \$178.000 pesos entre los

\$228.000 que cobraría con el nuevo punto de equilibrio y los \$50.000 que percibe en la realidad.

Este sería el valor \$ 228.000 que percibiría un viñatero promedio que contara con 5 ha. de viñedos genéricos, si ninguna otra variable estuviera afectando el precio de la uva; es decir en condiciones de ceteris paribus. Pero el mercado no es una realidad ideal, sino todo lo contrario, una institución social donde intervienen una multiplicidad de intereses que hace imposible que el precio de un producto solo se pueda reducir a las variables de la oferta y la demanda.

Una justificación a estas incongruencias que observamos en la teoría walrasiana para explicar la realidad del mercado, puede venir de que no se ha tenido en cuenta la sobreoferta que experimentó el circuito, encubierta por el accionar del estado. Pero ante esta justificación se debe tener en cuenta que paralelamente a la caída del consumo de vino, el viñedo experimentó una baja. En Mendoza se pasó de un máximo histórico de 252.928 ha. en 1978 a 178.324 ha. en 1989, y en el 2009 ronda cerca de las 140.000 ha. de viñedos. La sobreoferta de uva no es explicativa. Por lo tanto, si bien baja el consumo, también el circuito experimenta una baja en la superficie implantada, con lo que los problemas de sobreoferta tenderían a disminuir y por lo tanto, produciéndose un efecto contrario al observado en los precios de algunos productos del circuito.

Variación de la producción de uvas en Mendoza y de la superficie implantada con vid

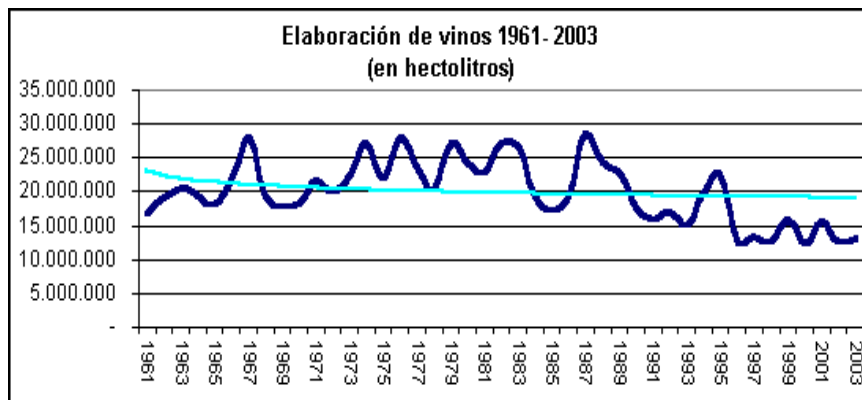
Año	Quintales	Ha.
1979	25566 491	252150
1980	20817581	232349
1985	12680917	208075

1988	21898145	185069
1991	13581376	145651

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV, Instituto Nacional de Vitivinicultura, Gobierno de Mendoza.

Vemos a partir del cuadro, la superficie implantada se ha reducido de manera constante desde el año 1979, llegando a tener un casi 42% menos que en los años 90. Así es que la Ley de la oferta y la demanda que propone la teoría walrasiana, no da una respuesta coherente al comportamiento del mercado.

A continuación observamos la tendencia en la elaboración de vinos del país donde el encadenamiento estudiado, el mendocino, participa con más del 70%.



Fuente: Grillo Trubba en:

http://www.alimentosargentinos.gov.ar/03/bebidas/vinos/cadena_vinos_2005/Cad_vinos_05.htm

Se puede observar que la producción de vinos y la reducción de los viñedos y el precio percibido por la uva por parte de un productor promedio que posee 5 ha no caen de la misma. De lo cual deducimos que la demanda de uva se ha mantenido en los últimos treinta años a pesar de las reducciones de las superficies implantadas. Esto puede explicarse por el aumento de la base sobre la cual se está

calculando el consumo per cápita de vino, pasando de 25 millones argentinos en los años 80 a más de 38 millones en la actualidad; y por la constitución de un nuevo mercado, el exportador, que comienza en los 90.

El recorrido hecho hasta aquí evidencia que el mercado no ha asignado los recursos con los mismos criterios en los dos períodos comparados, los años 70 y la primera década del SXXI. La Ley general de la oferta y la demanda encuentra serias dificultades para dar una respuesta cercana a los cambios bruscos que experimentan los valores de los precios de los productos al interior del circuito. A continuación se explicitan los valores que asume el principal producto que deriva del circuito, el vino.

¿Cómo evoluciona el precio del vino de mesa?

Año	Trasladista	Planchada	Minorista	Consumo aparente per cápita
1976	1,44	3,23	3,99	84,76
1977	1,29	2,68	3,56	88,45
1978	2,09	3,84	4,91	90,00
1979	3,35	4,87	6,16	76,32
1980	2,13	3,81	6,6	76,28
1981	0,82	3,81	5,1	74,67
1982	0,59	2,95	4,08	73,64
1983	0,96	3,54	4,97	71,11
1984	1,28	3,28	4,33	66,32
1985	1,89	5,17	6,79	60,05
1986	1,62	4,23	5,45	59,17
1987	0,95	3,58	4,43	58,11
1988	0,8	3,53	4,69	55,89
1989	1,02	4,31	6,01	53,67
1990	0,68	3,1	3,89	54,15
1991	0,98	2,75	3,78	52,39
1992	1,00	2,58	3,68	49,53
1993	1,30	3,80	4,32	44,43
1994	0,87	3,05	4,19	43,22
1995	0,48	2,36	3,15	41,08
1996	0,63	2,28	3,15	41,09
1997	0,74	2,58	3,23	40,29
1998	0,99	2,33	3,18	38,83
1999	0,88	2,42	3,14	38,74

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV, Instituto Nacional de Vitivinicultura, Gobierno de Mendoza.

LOS DIFERENTES MERCADOS EN LA CADENA DEL VINO

Para desarrollar una posible explicación de cómo ha evolucionado el mercado de vinos, es necesario entender qué significan estos diferentes mercados de vinos que poseen diferentes valores. Por lo tanto, este apartado da respuesta a los siguientes interrogantes que ayudan a entender de qué depende la evolución: ¿Qué representan estos diferentes precios que se observaron en el cuadro 2?, ¿cómo se construyen sus diferentes valores?

El precio del vino adquiere diferentes valores según sus canales de circulación; es decir, el *mercado de traslado* será el que contiene expresados los valores del vino en las bodegas. La particularidad de este vino es que se vende a granel en grandes cantidades y circula a partir de determinados eslabones del circuito que no poseen capacidad de fraccionamiento.

El *mercado de planchada* expresa los valores que adquiere el vino en la playa o planchada de las bodegas, que poseen capacidad de fraccionar. Se está hablando de un producto que ha pasado por una cinta embotelladora, al que se le ha incorporado lo que en la jerga bodeguera se denomina insumos en seco: botellas, corchos, etiquetas, y está listo para comercializar.

Por último, el *precio al consumidor* hace referencia al valor del vino en el mercado minorista; es decir, el precio en que se encuentra en los centros de adquisición o canales de comercialización, como pueden ser comercios minoristas o supermercados, etc.

Una vez individualizados los diferentes mercados, se hace necesario aclarar que en cada uno de estos participan -de diversas formas- distintos agentes económico-sociales que constituyen el circuito. Las relaciones de poder que se dan entre los diferentes agentes, que son parte de este encadenamiento, terminan consolidando la matriz de precios que se acaba de incluir.

Una hipótesis a demostrar en esta investigación es que como la evolución de los precios del vino no puede ser explicada por la ley de la oferta y la demanda, serán las tensiones entre los distintos agentes económico-sociales por la distribución del excedente del circuito productivo, las que darán una respuesta menos discutible a la explicación del comportamiento de los distintos mercados.

Con el objetivo de dar una respuesta a la pregunta inicial, se analizará cómo se asocian los distintos agentes que componen el circuito vitivinícola a los tres diferentes mercados antes explicitados.

Se advierte que una de las características del funcionamiento del circuito, es que los productores agrícolas -es decir, aquellos eslabones sin capacidad propia de industrializar su producción- pueden vender su uva a bodegas, o sino realizar una práctica común, que se denomina elaboración de uvas a terceros, llevada adelante por una parte significativa del eslabón industrial del entramado. Por lo general, las bodegas más pequeñas elaboran una parte importante de sus vinos con productores que no poseen bodegas; a cambio de esta elaboración se deja un porcentaje estimado que puede variar según las negociaciones entre el 10 y el 15%. El vino resultante de estas prácticas -es decir, el que poseen este tipo de bodegas más el que les corresponde a los productores sin capacidad propia de elaboración, que entregan sus uvas a cambio de un porcentaje de vino que se elabora para ellos-

será el producto que se comercializará en el mercado de traslado. Sus poseedores serán un grupo particular de agentes económico-sociales con prácticas similares que se beneficiarán de un alto valor en el precio del vino en este mercado.

Inmiscuyéndose al interior de cada uno de los mercados se observa que el precio del vino es el resultado de una relación de fuerzas entre diferentes agentes que conforman el circuito. Por ejemplo, el primer mercado, el *trasladista*, refleja la capacidad de retención de excedente de la fracción más débil del capital agrícola sin capacidad de industrialización, junto con los agentes más débiles del capital industrial sin capacidad de fraccionamiento. Es decir, la construcción de un precio relativo alto en el precio del vino de traslado con respecto al que se comercializa en los otros dos mercados, el de *planchada* y el *minorista*, responde a un elevado poder relativo de los agentes explicitados recientemente. Es decir, un valor elevado significa que estos agentes participan en gran medida del valor total del producto elaborado.

La matriz de base demuestra que se deberá observar qué sucedió en el circuito que hace que se encuentren como los años más paradigmáticos, en cuanto al valor alcanzado por el vino de traslado, los años 1979 y 1980. A partir de ello, se hace necesario buscar qué procesos económico-sociales pueden explicar qué sucedió por ese entonces para que estos agentes puedan ganar posiciones en la retención del excedente, y luego perder bruscamente capacidad de retener renta, observándose un leve repunte recién en los años 1984 y 1985.

Al contrario, un precio de *planchada* alto significa un mayor poder relativo de aquellos agentes económicos que se asocian a la fracción más integrada del capital agrícola industrial. Entre estos agentes industriales, se distinguen diferentes

estrategias en cuanto a la adquisición de sus productos. Por ejemplo, industriales integrados verticalmente con capacidad productiva de uva, que por ende, elaboran sus vinos a partir de sus propias uvas; otros que elaboran sus vinos a partir de la compra de uva, es decir que no poseen fincas; y por último, aquellos que compran el vino del primer mercado para luego colocarlos en otras bodegas o mercados. La característica que los unifica, es la capacidad de fraccionamiento que estos poseen, a partir de la cual podemos predecir ciertos comportamientos.

En el tramo temporal analizado (1976/1988), estos son los agentes económico- sociales que participan en mayor medida en la retención de renta del circuito. Un análisis apresurado los muestra como los más beneficiados del circuito.

Por último, la columna del *mercado minorista* de vino es un indicador de la capacidad de retención de excedente del circuito por parte de los agentes económico-sociales encargados de los canales de distribución del vino. La tensión principal en este mercado se dará entre los agentes del mercado anterior, es decir los fraccionadores, y los agentes poseedores de los canales comercializadores que por lo general residen afuera del circuito; entiéndase aquellos agentes que no habitan donde se enclava la producción, pero que se instalan en lugares mucho más próximos a los grandes mercados de consumo.

Un precio alto de este mercado con respecto al anterior beneficia al eslabón comercializador. Este mercado puede servir también para mostrar otra relación social más, aquella que se da entre los consumidores minoristas y los distintos eslabones que producen el vino, mostrando cómo puede ir variando la capacidad de consumo, entendiendo al vino como un bien elástico.

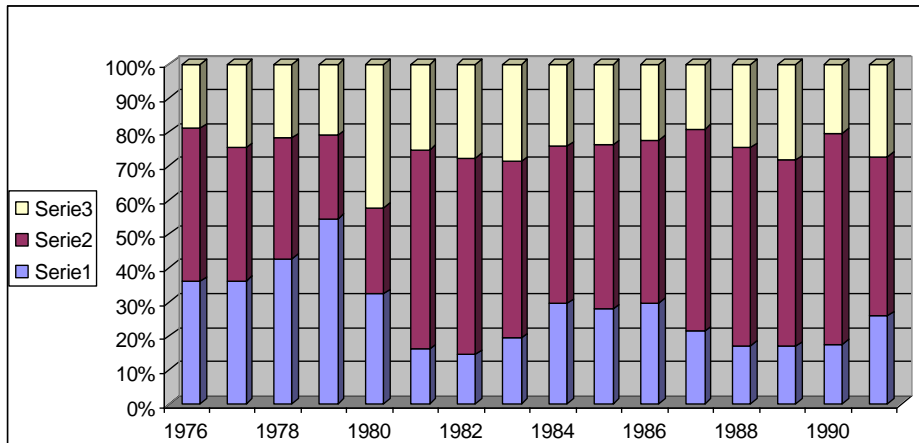
La última columna de la tabla no hace referencia a un mercado, sino que indica la evolución del *consumo per cápita*. Ésta se incorpora para poder determinar si se puede dejar de lado definitivamente la teoría marginalista a la hora de la explicación del precio final que adquiere el vino.

Una vez caracterizada la vinculación de los distintos agentes, determinando su capacidad de fuerza con la forma en que evoluciona un determinado mercado, se puede pasar a ver qué acciones realizan, es decir cómo se desenvuelve la dinámica social que determina la materialización de una relación de fuerza particular expresada en un mercado más favorable a unos intereses específicos que a otros. En otras palabras, qué sucede que los mercados de vinos evolucionan año a año favoreciendo a unos agentes y no a otros.

Se puede decir que si bien los diferentes mercados muestran a determinados agentes como centrales, la posibilidad de ser central implica la dominación de otros agentes. Por lo tanto, los agentes económico-sociales que participan en la producción del circuito vitivinícola, están involucrados directa o indirectamente en los tres mercados.

El gráfico a continuación, permite visualizar la participación de los diversos agentes en la renta del circuito vitivinícola, sin importar el precio final que adquiere el producto. Las barras muestran cómo se distribuye la participación de los diferentes mercados en el precio final del producto. A partir de ellas se podrá conocer quién se queda con qué en los quince años que muestra el cuadro.

PARTICIPACIÓN DE LOS DISTINTOS AGENTES EN LA RENTA DEL CIRCUITO VITIVINÍCOLA A TRAVÉS DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS DISTINTOS MERCADOS EN EL VALOR DEL VINO



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV, Instituto Nacional de Vitivinicultura.

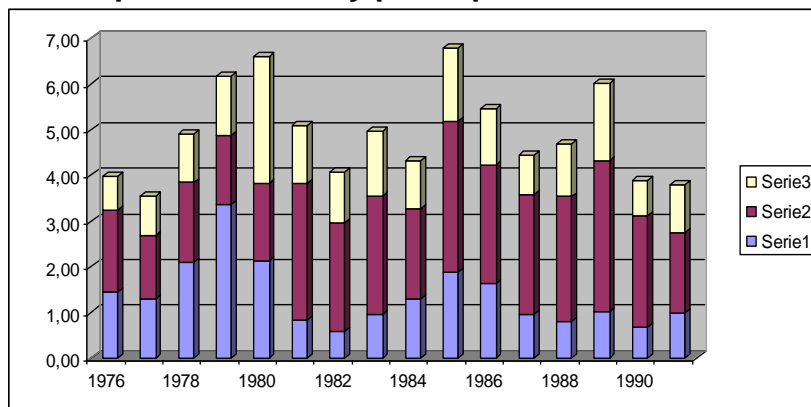
Se ve que la participación del mercado minorista, y por lo tanto, de los agentes que se vinculan a este en el precio final del vino, muestran una capacidad de retención de excedente que se mantendrá prácticamente constante, más allá de algunas variaciones no significativas: en un solo año de todo el período, la capacidad de retención superó el 30% de la participación total.

Por lo tanto, de ahora en adelante se buscará dar una explicación de cómo se materializan, las diversas participaciones de los diferentes agentes que más disputa tuvieron por la retención del excedente; es decir cómo se explican las fuertes fluctuaciones que se visualizan en la participación del valor total del precio del vino, entre los mercados de traslado y planchada, indicadas en el gráfico como las series uno y dos, respectivamente. Dichas fluctuaciones implican relaciones de fuerza no consolidadas definitivamente en un régimen de acumulación entre estos agentes involucrados directamente con el precio de los vinos de traslado y de planchada.

Una de las hipótesis fuertes que puede ayudar a explicar este período, es que más allá de que existe un acoplamiento del circuito a las formas regulativas que derivan del régimen de acumulación que se impone a nivel nacional -donde existe

una tendencia constante a la concentración del capital en los agentes más grandes- los agentes locales menos integrados, no son pasivos a estas normativas nacionales que los desfavorecen, y disputan por imponer a nivel provincial normas que los contemplen desde una mejor posición a la hora de la distribución del excedente total.

Evolución real del precio del vino y participación de los diferentes mercados



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV, Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Este gráfico además de la participación de los diferentes mercados en el precio final, permite visualizar el precio real que adquiere el vino, es decir cuánto hay para repartir año a año entre los distintos agentes de la trama. En definitiva, muestra -a precios constantes de 1988- cuánto recibió en promedio cada grupo de agentes vinculados a los distintos mercados, más allá de la equidad o iniquidad distributiva.

Con el mismo criterio que el gráfico anterior, las barras celestes indican cómo responde el precio del vino de traslado, las moradas indican el comportamiento del vino de planchada, y las barras color crema terminan indicando cuál fue el precio final que este producto adquirió en los diferentes años bajo análisis.

Es importante tener presente que en esta época que se describe a partir del gráfico

en la que se pretende explicar la evolución del mercado, el circuito todavía no ha experimentado los cambios definitivos de flexibilización del modo de producción vitivinícola. Aún prevalecen mayoritariamente las formas regulativas que derivan de un régimen de acumulación fordista, a pesar de que en la formación social argentina ya había sucedido el primer conjunto de políticas económicas que modificaría drásticamente el patrón de acumulación de la ISI a partir de 1976.

CONSOLIDACIÓN DE UN NUEVO RÉGIMEN, VISUALIZACIÓN DE NUEVOS CONFLICTOS

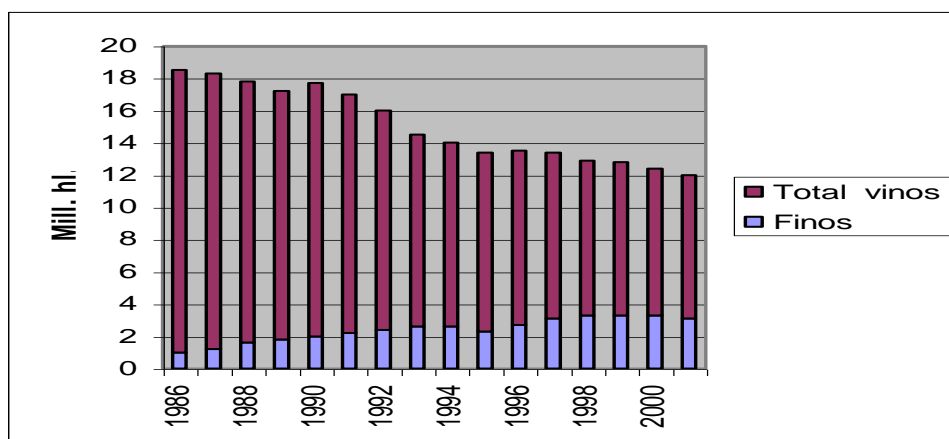
El período fordista (hasta 1988) del circuito vitivinícola mendocino analizado demostró una tensión principal en el reparto del excedente entre dos agentes principales en el encadenamiento. Aquellos pequeños productores primarios junto con los industriales sin capacidad de fraccionamiento vinculados al mercado trasladista, versus los grandes fraccionadores que se vinculaban al mercado de planchada. El eslabón comercializador tuvo una participación constante con algunos altibajos que no fueron significativos vinculados al mercado minorista.

La consolidación del nuevo modo de producción flexible generó un nuevo escenario en la institución mercado, en el que los agentes vinculados al mercado de traslado quedaron prácticamente excluidos de participar de un cierto dinamismo que experimentó el circuito con la aparición de nueva realidad institucional.

El objetivo es demostrar que en este período (1988-2008) las estrategias de diferenciación de productos, llevadas adelante por un tipo de agente económico del eslabón industrial, constituyeron novedosos mercados, marginando a los productores agrícolas atomizados, particulares e industriales con poca capacidad de reestructurar su producción de acuerdo a los nuevos standards de calidad. Igualmente, se busca lograr es observar si se modificó la tensión principal por la apropiación de excedentes económicos en el circuito vitivinícola. Esta tensión no estaría más dada entre agentes del primero y segundo mercado, sino que se habría desplazado entre los agentes vinculados al eslabón industrial con capacidad de fraccionamiento, y los agentes económicos que conformaban el eslabón comercial.

Los agentes vinculados históricamente al mercado de traslado, aquellos que fueron los más perjudicados en la última etapa del modelo anterior, tuvieron pocas posibilidades de participar en los nuevos mercados que se estaban constituyendo a partir del nuevo régimen de acumulación y regulación que se había implementado.

Argentina: Tendencia en el consumo de vino. 1986-2001



Se observa que paralelamente a la implementación del nuevo modelo de producción, se constituyó un nuevo mercado inexistente anteriormente, el de vinos finos. Esto hace que el consumo de vinos finos, sobre el total de vino consumido en el mercado interno, aumentó pasando de ocupar el 7% al 25% del total.

Esta realidad institucional trajo nuevos agentes económicos y también nuevas tensiones. Los conflictos del nuevo modo de regulación del capital no solo serán en cuanto a cómo se reparte el excedente económico, sino también a cómo los agentes construyen lógicas de significación de cómo tiene que ser entendido este producto cultural; se pondrán en disputa cómo debe ser entendido el vino como bien cultural.

Los agentes económico-sociales que devinieron en centrales a partir de la consolidación del nuevo modelo imponen una idea de cómo debía funcionar el estado. Estos fueron los que impulsaron por un lado, la (supuesta) racionalización del estado y, por otro lado, la reconversión del sistema productivo. Así fue que las ideas o valores que se consensuaron en la provincia a partir de la segunda gestión política democrática, no fueron otra cosa que la consolidación de lógicas regulativas que emanaron de la nueva morfología que adoptó la institución mercado, derivada del acople al nuevo régimen de acumulación y regulación que sucedió al fordismo a escala global. Estas nuevas regulaciones provenientes de la institución mercado, desnaturalizaron del imaginario social la función productora de bienes del estado.

Funciones como la de formación de precios del mercado de vinos y con ello de los encadenamientos río abajo como el de la uva, pasaron a estar cada vez menos contenidas dentro de la órbita estatal. Si bien en ningún momento la determinación de las características estructurales del mercado estuvo bajo dominio

exclusivo del estado, el estado mendocino había tenido una importancia relativa en cuanto a la formación de precios, que dejó en manos privadas a partir de la transferencia de una de las herramientas que suelen ser útiles a la hora de dar forma a la morfología final que puede adquirir un mercado.

El mercado desde 1988, con la privatización de Giol, asumió formalmente la exclusividad del reparto de prácticamente todo el excedente social. El procedimiento que justifica su proceder se encuentra a partir de la canonización de uno de sus valores matrices, la eficiencia. A partir de entonces, el mérito será el valor que guiará el reparto del excedente. Solo serán los agentes económicos eficientes los meritorios de conseguir mayor parte de los excedentes.

La eficacia como valor central a partir de cual se construyeron una serie de normas, obstaculizó el desarrollo colectivo del circuito; no priorizó la integración más simétrica de los diferentes agentes económicos. El estado en esta nueva función debía acompañar, en el mejor de los casos, a los agentes para que estos alcanzaran los criterios requeridos por el mercado; recién ahí podrían participar del reparto. Si no fuera así, se lo demonizaba a este (estado) con denominaciones como asistencialista, generador de vagos perdedores, etc. Cualquier esfuerzo estatal de ponerse en ayuda mediante de la formación del precio, significaba que pasaba a realizar prácticas enmarcadas en el terreno de lo profano.

Un representante de los agentes beneficiados con la implementación del modo de producción flexible, niega al estado la función que desarrollaba en el patrón de acumulación y regulación anterior; es decir, su poder de intentar regular el reparto de las ganancias. Este propone que el estado provincial debía llevar adelante “(...) *una política agrícola no dirigista, tratando de no practicar la demagogia, escapando*

al asistencialismo para lograr la competitividad de las empresas y pensando mas en la rentabilidad de la agricultura que en el rédito político...” (Mendoza, 1999).

Lo que se visualiza en este párrafo que precede, no es la intención -por parte de los voceros de los agentes centrales en esta nueva realidad del circuito- de un retiro del estado total, sino la propuesta de una ayuda selectiva a aquellos agentes que tuvieran la capacidad de reconvertirse y pudieran adaptarse al nuevo modo de producción, que nosotros denominamos flexible.

Los mismos agentes económicos que fueron los beneficiados por el estado, propusieron cómo tenía que ser la ayuda que este suministrase, y quiénes serían aquellos agentes que podrían tener acceso a ésta. Por lo tanto, la participación estatal tenía que ser principalmente la de policía de las leyes inmanentes del mercado. Luego, apuntalar a aquellos agentes económicos que quisieran entrar al libre juego de la oferta y la demanda, es decir al mundo de *“(...) la globalización, de la ausencia de fronteras comerciales, de la incorporación de los costos internacionales a la microeconomía, de la inmodificable tendencia del mercado que exige mejores productos a menor precio, de la necesidad de establecer diferencias comparativas o habilidades competitivas, conocer el mercado, segmentarlo...”* (Mendoza, 1999). Todas tareas que si se llevaban adelante, dejaban a entender, transformarían en rentable a cualquier agente económico que formara parte del circuito, por más que el conjunto de éstos estuvieran en peligro de desaparición.

Las causas de la crisis por la que atravesaron algunos agentes económicos, según la Revista UVA, estuvo dada en la no transformación de algunos agentes; es decir en no haber tenido el tino para reconvertirse, pasando de una producción rígida

en la que primaba la homogeneidad y la cantidad a otra más flexible donde primara la diversificación y la calidad.

Tomando distancia de estas posiciones arriba descritas, se afirma que no se trata de cuestiones meritorias que algunos agentes adaptaran su producción al nuevo modo de producción flexible y otros no, sino que las instituciones donde se habían socializado unos y los otros, no eran las mismas. No todos los agentes que componían el circuito productivo vitivinícola, tuvieron acceso a los mismos recursos, ya sean estos económicos, políticos, culturales.

La no participación en los nuevos mercados que se estaban constituyendo, de los agentes más débiles del circuito, aquellos que continúan aún hoy vinculados al mercado de traslado, encuentra serias dificultades para ser explicada desde una posición, donde decisiones individuales determinan la posibilidad de entrar o no a participar en los nuevos mercados. Las decisiones que toman los agentes más débiles no están determinadas por una racionalidad abstracta, si se quiere homogénea; al contrario, creemos que las racionalidades de estos agentes están restringidas por las informaciones y las capacidades cognitivas que ellos poseen.

Esta no capacidad de adaptación de los agentes que siguen estando actualmente en serias dificultades de continuar en el circuito, deriva de uno de los principios que posee toda institución, la rutina.

El posicionamiento teórico institucionalista adoptado en este artículo, explica que estas decisiones derivadas de los valores en que se sociabilizaron estos agentes, generaron prácticas rutinarias, produciendo un desfase entre régimen de demanda y de producción. Este hecho en el que incurren algunos agentes, posibilitó a otros, aquellos que sí pudieron reconvertirse más rápido, obtener una parte más

cuantiosa del excedente producido en el circuito. Es decir, para poder participar del nuevo mercado que se estaba constituyendo, se hizo necesario que un tipo de agente pudiera visualizar que los gustos de los demandantes estaban cambiando. Por lo tanto, los agentes más perjudicados serán aquellos que siguen intentando satisfacer necesidades que están prácticamente en extinción.

El mercado es el espacio donde se juega por la apropiación de una parte del valor de la producción social; donde se reparte la riqueza social y algunos agentes tienen la posibilidad de construcción de las reglas que regulan este juego -más allá de que éstas no sean eternas. Éstos quedan en mejor posición de ganar, más que otros. Se observa que en este nuevo mercado de vinos finos, se está marginando a muchos de los agentes económicos que históricamente lo habían constituido.

Los agentes económicos más débiles deberán incorporar nuevos capitales, no solo económicos, sino contemplar aspectos culturales y sobre todo políticos, a través de organizaciones que los representen para mantener ciertos grados mínimos y así poder participar en las nuevas estructuras del mercado.

Solo algunos agentes pueden flexibilizar su producción y hacer una variedad de productos que tienen mejor recepción y demanda por parte del nuevo mercado, la mayoría produce para el viejo mercado, en el que no solo se visualiza una constante baja de la demanda, achicamiento del mercado y menos dinero para repartir, ya que los productos a comercializar tienen menor valor agregado.

Es decir que la nueva estructura institucional que se comenzó a establecer a partir de la privatización de Giol, no solo expresa una distribución de los diferentes agentes con capacidades diferenciales de retener excedente al interior del circuito, sino también muestra cómo se van construyendo las características prioritarias que

tiene que ir adoptando la producción. En otras palabras, los agentes económicos que están en una posición ventajosa, si quieren mantenerla no solo deben manejar las palancas económicas de distribución de ganancias, sino también los instrumentos ideológicos de reproducción de ese posicionamiento.

Los pequeños productores encuentran mayores dificultades a la hora de integrarse al eslabón industrial, y su participación en el nuevo mercado de vinos finos es prácticamente inexistente. La vulnerabilidad que poseen los pone en una situación prácticamente de extinción. Ellos han retrocedidos en la participación de los excedentes, incluso más que los otros dos agentes en problemas del circuito: los obreros de viña, y menor medida los pequeños bodegueros. Estos son, los más afectados, a partir de que se ha consolidado una tendencia de transferencia de ingresos de los agentes vinculados a su mercado, el de traslado, hacia agentes más integrados como los del eslabonamiento de la industrialización y el fraccionamiento, y del eslabón comercializador. El precio del vino de traslado pierde cada vez más proporción en el valor agregado, que finalmente consigue el vino.

Los agentes económicos que ven disminuir su participación en la ganancias del circuito, principalmente se localizan geográficamente en los márgenes de los oasis productivos, muchos de ellos son los que están vendiendo -en el mejor de los casos- o abandonando las fincas. Según Lorca (2009) -representante típico de estos agentes económicos atomizados- de los setenta productores que vivían en el condominio que él preside desde 1974, solo quedan treinta, y la mayoría solo piensa en vender la tierra a un precio muy por debajo de su potencial valor.

La privatización de Giol impulsó la desaparición del estado como un agente económico central al interior del circuito. A partir de entonces, este ya no puede

jugador como un agente que interfiera en la regulación, mediante la demanda efectiva. Este poder será desde entonces exclusivamente un poder de un puñado de agentes económicos privados cada vez más concentrados.

Las características que asume el circuito productivo vitivinícola a partir de los noventa, indican que se constituyó un nuevo mercado, el mercado de los vinos finos. La presencia de este nuevo no significa la desaparición del histórico mercado de vinos mesa, aunque sí pierde constantes posiciones. Se está en un período de convivencia de dos modos de producción, uno rígido y otro flexible, pero con regulaciones o instituciones más compatibles con el modo de acumulación flexible.

La nueva caracterización del circuito, trae dos tipos de agentes líderes, uno del viejo mercado que sigue siendo el más importante en volumen vínico pero no en valores monetarios, los agentes económicos especializados en vino común para el mercado interno; y otros, los agentes que se caracterizan por tener una producción mucho más perfilada con las características del nuevo modo de producción.

A diferencia de los agentes más débiles del circuito que quedan atados a la participación casi con exclusividad del mercado que hemos denominado fordista, el de vinos comunes, los agentes líderes se caracterizan porque su participación en un mercado no es excluyente para participar en el otro. De hecho ser líderes en un mercado, les da muchos recursos, principalmente de comercialización, para competir en buenas condiciones en otros mercados.

Al agente líder, se hace imposible encasillarlo como perteneciente a un solo tipo de mercado, es interesante ver como las estructuras regulatorias diferentes de cada mercado o submercado, si se quiere del circuito, modifican las estrategias desplegadas por estos.

El mercado de vinos comunes hasta el 2000 se reparte prácticamente entre las siguientes bodegas: Peñaflor, FECOVITA, Resero, Baggio, Garbin y COVISAN (Aspiazu y Basualdo; 2002: 185).

El nuevo mercado es mas competitivo tiene a unos nuevos agentes líderes (extranjeros) que llegan de afuera del circuito. Si bien estos agentes no son un todo homogéneo, las características que los unifican son: competir en el nuevo mercado interno de vinos finos que se ha constituido, también ser parte del grupo de agentes que tiene posibilidades de exportar una porción significativa de su producción.

Otra característica común a los nuevos agentes del circuito es que pretenden controlar todo el proceso productivo, así es que necesitan integrarse río abajo en el encadenamiento, produciendo sus propias uvas. Pero sus estrategias de integración hacen que se concentren o desaparezcan los productores viñateros tradicionales, desintegrándolos progresivamente de la industria vitivinícola, y que se re localice la producción, pasando a tener algunas zonas geográficas -como Luján, Maipú, Tupungato, Tunuyán- con prestigio a la hora del emplazamiento industrial.

Esta nueva característica que asumió el circuito, afectó a los agentes vinculados al mercado de traslado ya que los nuevos agentes son menos demandantes tanto de uva como de vino de traslado. Es decir, los viñateros independientes, propios del modelo fordista de producción, encuentran cada vez menos espacios de negociación y comercialización de sus productos.

La concentración de la producción o “cuellos de botella” que experimentaba el mercado en la etapa fordista del circuito, era una característica propia del eslabón fraccionador. Ésta tendería a achicarse con la desaparición del mercado de vinos

comunes. Pero con el nuevo modo de producción postfordista, la concentración se observa en la tendencia a la desaparición del tradicional viñatero independiente.

Ésto es producto de que el nuevo modelo que está en pugna, es menos demandante de materia prima que no esté bajo su control. La tendencia de una constante disminución en la producción de vinos comunes, hace que también se haga necesario el control del cepaje según la estrategia de la bodega. Por lo tanto, los nuevos emprendimientos suelen ser un combo entre fincas y bodegas.

Así es que al combo “finca-bodega” que se ve en la mayoría de los nuevos emprendimientos, dirigidos al nuevo mercado que se está constituyendo, podemos encolumnarlo como una de las principales causas que desplazan progresivamente a aquellos agentes económicos que especializaban su producción alrededor del mercado de traslado.

En esta nueva estructura institucional del mercado de vinos finos, al estar este constituido por un grupo de agentes económicos muy dinámico, la concentración que experimenta el circuito no se da en el eslabón industrial, a diferencia de lo que había sucedido históricamente en el mercado de vinos comunes, que mostraba concentraciones muy superiores a las que se experimenta en esta nueva configuración institucional, producto de un nuevo patrón productivo.

Los agentes que participan en este nuevo mercado despliegan estrategias que buscan integrarse o auto proveerse el principal producto, es decir poder tener un mayor control de la uva. Esto produjo una constante concentración en la posesión de la tierra. Como los campos para la producción uva para de vinos no se suelen arrendar, como sucede en la pampa húmeda, la variación porcentual de la cantidad

de viñedos según escala de superficie, nos puede dar una estimación bastante precisa de cómo varía la concentración de tierra en este circuito.

Mendoza. Total de unidades y de superficie con vid vinífera según escala de extensión. En números absolutos y en porcentajes. Años 1988 y 2002

Escala de extensión de la superficie total (hectáreas)	1988		2002	
	Unidades	Hectáreas	Unidades	Hectáreas
En números absolutos				
Total	17.325	154.417,0	12.324	132.462,9
Hasta 10	10.161	29.061,7	6.492	19.228,9
10,1 – 25	4.113	35.350,8	3.119	27.812,2
25,1 – 50	1.699	27.562,5	1.448	25.236,7
51 y más	1352	62.442	1265	60.185,1
En porcentajes				
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Hasta 10	58,6	18,8	52,7	14,5
10,1 – 25	23,7	22,9	25,3	21,0
25,1 – 50	9,8	17,8	11,7	19,1
51 y más	7,8	40,4	10,3	45,4

Fuente: INDEC, Censos Nacionales Agropecuarios, 1988 y 2002, en Neiman, 2007.

Para el año 2002, hay una asociación muy fuerte entre aquellos agentes pequeños, y la producción de uvas para vinos comunes. Ésto se demuestra a partir de que las unidades de menor tamaño -cerca de la mitad de todas las fincas de la provincia de hasta 10 hectáreas totales que cultivan vid- destinan exclusivamente sus uvas a la elaboración de vinos comunes y participan con un 38% de la superficie total cultivada. En el otro extremo, los agentes que poseen viñas de más de 50 hectáreas de superficie total, sólo destinan el 12,5% de las mismas al cultivo de uvas comunes y ocupan menos del 5% de la superficie total cultivada (Neiman, 2007).

La posibilidad de poder participar en el nuevo mercado de vinos dentro de la fracción agraria del capital -que se inicia con la pérdida de importancia del modo de producción rígido asociado a la etapa fordista del circuito- se hace más difícil si

hablamos de un pequeño viñatero tradicional; por el contrario cuanto más grandes sean los agentes que participaban del modelo tradicional, mayores oportunidades de reconversión y de poder obtener beneficios en este nuevo mercado.

En resumen, la información disponible sobre los cambios en la distribución de la tierra y de la superficie cultivada, expresa la consolidación del modelo vitícola en grandes establecimientos asociados con el cultivo de uvas para vinos finos.

En el marco de estas modificaciones propias de las últimas dos décadas, es necesario explicitar algunas características del grupo de agentes, que tiende a ser cada vez más central. Según el origen de sus capitales, algunos son agentes de origen nacional y otros de origen global. Según su lógica de funcionamiento, ambos pueden tener lógicas productivas, pero también es posible encontrar otros agentes, aunque en menor medida, que poseen lógicas de funcionamiento financieras. A éstos también les cabe la diferenciación según el origen del capital.

La apertura económica y la desregulación, si bien pusieron en apuros a muchos agentes tradicionales del circuito, también posibilitaron la llegada de nuevos agentes -que fueron en muchos casos los que aportaron los capitales necesarios para transformar el modelo vitivinícola. Como consecuencia, cambió la morfología institucional del encadenamiento productivo. Respecto del modelo anterior, las empresas en los noventa fueron más dinámicas, no sólo en inversión, publicidad y comercialización, sino también en innovación de procesos y productos.

Las inversiones en el sector, en la década de los noventa, ascendieron a U\$S 1.500 millones aproximadamente. Los capitales provinieron de diversos orígenes y las modalidades de inversión también fueron diversas. Primero, a través de la compra de empresas y viñedos existentes. En estos casos se modernizaron los

viñedos y las bodegas adquiridas a través de la incorporación de moderna tecnología y de la re-organización de los procesos de trabajo. Segundo, por medio de la construcción de nuevas bodegas y de la implantación de nuevos viñedos, también con fuertes inversiones en tecnología. Tercero a través de acuerdos de comercialización, joint-ventures o adquisición de marcas, especialmente por parte de las grandes distribuidoras internacionales (Aspiazu, 2002; Bocco, 2003).

Las consecuencias del acople al patrón de regulación desde los años noventa -patrón que imperaba a nivel nacional desde mediados de los setenta- trajeron aparejadas morfologías novedosas en el eslabonamiento. Por un lado, el modelo flexible de producción que se fue imponiendo y trajo beneficios al circuito, como la reconversión de viñedos y el mejoramiento de los productos mediante innovaciones que conjuntamente generaron la diversificación de la oferta, el mejoramiento de los productos, la búsqueda de nuevos mercados. Por otro lado, se consolidaron definitivamente las consecuencias negativas para los pequeños productores vinculados al modelo rígido fordista de producción, que eran los menos competitivos, principalmente aquellos agentes económicos locales menos integrados.

Esta situación crítica fue percibida como desesperante por la fracción agraria del capital, tanto como por los industriales sin capacidad de fraccionamiento, con poca posibilidad de mantenerse dentro de los márgenes institucionales que conforman el circuito.

La tecnología flexible, dejó de ser vista como neutra. Pasa a ser una herramienta vital de los agentes mejor posicionados del circuito para mantenerse en una posición de privilegio. Vemos que la utilización de esta tecnología impone una

tendencia que produce la marginación de muchos de los agentes históricos, que no solo por una cuestión económica quedan marginados, sino también por una cuestión cultural que implica su utilización.

Conclusión

La hipótesis de la cual se parte se comprueba en la primera parte, ya que se demostró que la ley de la oferta y la demanda no es efectiva para ver la evolución del precio en los distintos eslabones de la cadena vitivinícola. Se puede afirmar que las crisis de sobreproducción que históricamente afectaron al circuito, son solo una estrategia de algunos agentes en la explicación de los cambios evidenciados en esta trama y no el problema crucial en la adopción de los distintos precios.

Las tensiones entre los distintos agentes por la distribución del excedente del circuito productivo, que muchas veces no son visualizadas como políticas, son las que darán una respuesta menos discutible a la explicación del comportamiento de los distintos mercados del eslabonamiento seleccionado.

Con relación a la estructura institucional vigente, se observó en el estudio que existe una tendencia a la concentración de la tierra destinada al nuevo mercado que se constituyó, el de vinos finos. Por otro lado, las tierras reservadas al mercado tradicional de vinos comunes o fordistas, muestran otra tendencia al transformarse en inviábiles productivamente. Esto es lo que se visualiza en el testimonio de Lorca, entendiendo a este como un agente representante de los viñateros atomizados, típicos del modelo fordista que reguló al circuito hasta finales de los ochenta, ubicados en los márgenes de los oasis irrigados, que se vieron en la necesidad de vender o abandonar sus tierras por falta de rentabilidad de las mismas.

Se está en condiciones de afirmar que el precio que adquiere el vino a lo largo de la trama, está en una relación directa con la estructura institucional que regula el circuito. Esta morfología institucional es la forma como se adaptó la acumulación regionalmente a los impulsos globales que se estaban sucediendo. Alguna de las características más salientes de esta nueva morfología institucional es, más allá de la concentración de la tierra ya mencionada, la nueva forma que presenta el estado. Esta institución no deja de estimular la actividad, pero muestra una tendencia a la desaparición de su función central en otras épocas, la de reguladora de la asimetría de la estructura agrícola del circuito.

Otra novedosa característica institucional, es la tendencia a la extraversión del circuito. Se hace más importante la valorización de los productos en los mercados externos, después del proceso de la devaluación de la moneda en el año 2002.

Las características flexibles del circuito visualizadas en los últimos 20 años, si bien generaron un dinamismo positivo en la actividad que transformó a los agentes líderes en un nuevo competidor a nivel mundial, deja con muy poca posibilidad de participar en la prosperidad a los agentes más típicos, que son los que conforman el mayor número de este encadenamiento. Esto sucede debido al desacople institucional que presentan estos agentes atomizados típicos del modelo previo entre su habitus de clase homogéneo y los nuevos requisitos del régimen de demanda diversificado, que implican los regímenes de acumulación y regulación postfordistas.

Bibliografía

ASPIAZU, Daniel y BASUALDO, Eduardo. La Trama Vitivinícola Argentina a principios del Siglo XXI. Rasgos estructurales, mutaciones en el contexto operativo sectorial y lineamientos de políticas públicas, Buenos Aires, 2002.

BOCCO, Adriana. Reestructuración vitivinícola; integración agroindustrial y nuevas relaciones entre la bodegas y los productores de uva finas, CEIL-CONICET, Buenos Aires, 2003.

Grillo Trubba en:

http://www.alimentosargentinos.gov.ar/03/bebidas/vinos/cadena_vinos_2005/Cad_vinos_05.htm

NEIMAN, Guillermo. Aspectos sociales del desarrollo empresarial en la agricultura intensiva de la argentina, I Seminario de cooperación y desarrollo en espacios rurales iberoamericanos. Sostenibilidad e indicadores, Almería, 16-17 octubre, 2007.

MENDOZA, Javier. La importancia de la gerencia en la empresa agrícola, Revista Uva, N° 75, enero/marzo, 1999.

DEIE: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas, Ministerio de Economía de la Provincia de Mendoza, República Argentina.

INDEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Gobierno de la Nación Argentina.

INV: Instituto Nacional de Vitivinicultura, Mendoza, Argentina.

LORCA, Héctor. Diario Uno de Mendoza, 10 de marzo de 2009, Mendoza, Argentina.