



 **realidad
económica**

Nº 346 • AÑO 52

16 de febrero al 31 de marzo de 2022

ISSN 0325-1926

Páginas 81 a 108

ECONOMIAS REGIONALES

Industrias asociadas al complejo vitivinícola. Caracterización y poder económico

Marcos Jesús García*

* Becario posdoctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Investigador del Instituto de Estudios Históricos, Económicos, Sociales e Internacionales y del Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos (IMESC-IDEHESI) nodo Mendoza. Centro Universitario (M5502JMA), Mendoza, Argentina. marcosgarcia009@yahoo.com.ar.

81

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: septiembre de 2021

ACEPTACIÓN: noviembre de 2021



Resumen

En el interior del país podemos enumerar una serie de complejos productivos que dinamizan las economías regionales. Comprender su funcionamiento requiere considerar a los agentes sociales ligados al eje principal de los complejos, como los que están vinculados de modo colateral. En la vitivinicultura argentina, en la mendocina en particular, podemos encontrar servicios e industrias asociados al eje uva-vino que vertebran al complejo productivo. En el presente artículo nos concentramos en aquellas actividades asociadas que tienen un perfil industrial, buscando identificar los agentes que allí intervienen y sus características, así como el grado de poder económico que detentan. En la delimitación temporal nos concentramos en la posconvertibilidad, retomando las transformaciones resultantes del proceso de reconversión vitivinícola que, desde mediados de los noventa, fueron modificando los agentes y el funcionamiento de este complejo productivo hasta la actualidad.

Palabras clave: Vitivinicultura - Mendoza - Industrias asociadas - Poder económico - Posconvertibilidad

Abstract

Industries associated with the winemaking complex. Characterization and economic power

In the interior of the country, we can list a series of production complexes that dynamize regional economies. Understanding its functioning requires considering the social agents linked to the main axis of the complexes, as well as those that are collaterally linked. In Argentine viticulture, in Mendoza in particular, we can find services and industries associated with the grape-wine axis that forms the backbone of the production complex. Focusing in this article on those associated activities that have an industrial profile, seeking to identify the agents that intervene there, their characteristics such as the degree of economic power they hold. In the temporal delimitation, we focus on post-convertibility, resuming the transformations resulting from the wine reconversion process that, from the mid-nineties, were modifying the agents and the operation of this production complex up to the present day.

Keywords: Viticulture - Mendoza - Associated Industries - Economic Power - Post-convertibility

Introducción

Al interior de un complejo productivo contamos con un conjunto de actividades conectadas por relaciones de insumo-producto (Gorenstein, 2012). Y existen una serie de etapas encadenadas en torno a una actividad principal que dinamiza al resto. Sin embargo no es una cadena lineal, sino que encontramos ramificaciones acopladas, ya sea por compras o por ventas, con este agrupamiento de actividades (Leontieff, 1984; Lifschietz, 1992).

En estos también denominados por la economía política “bloques sectoriales” además de los núcleos técnicos y económicos, y de los eslabonamientos inferiores y superiores directamente concatenados a ellos, encontramos un entramado lateral de industrias y servicios asociados. Algunas de éstas mantienen relaciones de compra-venta con diversos bloques sectoriales a causa de su carácter de insumos de uso difundido (Basualdo, 2019). Otras se articulan únicamente con cadenas de base agroindustrial: tal es la situación de los agroquímicos, los fertilizantes o la maquinaria agrícola. Mientras, ciertas producciones están conectadas preponderantemente con el bloque sectorial vitivinícola.

Considerando esa heterogeneidad, indagaremos sobre el entramado lateral del bloque sectorial o complejo vitivinícola a partir de la guía de algunos interrogantes: ¿cuáles son las industrias asociadas al complejo vitivinícola? ¿Qué características y grado de poder económico detentan los agentes allí insertos? ¿Cómo son sus relaciones socioeconómicas con los agentes que integran el binomio producción de uva y elaboración de vinos y mostos, nodal en el complejo? Y, en tér-

minos aproximados, ¿cuál es su capacidad para apropiarse de excedentes?

Como marco para el análisis reconocemos algunas tendencias intrínsecas a la dinámica de los complejos productivos regionales en las últimas décadas. En primer lugar, el creciente abastecimiento de insumos estratégicos por parte de industrias globales. En segundo término, el aumento del poder de mercado –por su carácter oligopólico–, de proveedores de combustibles, insumos de uso difundido y algunos insumos estratégicos. En tercer lugar, la prolongación de las cadenas de valor. Prolongación que remite a procesos de diferenciación de productos antes homogéneos y a la incorporación de nuevas actividades satélites en el marco de un nuevo paradigma tecno-productivo y de gestión posfordista (Gatto, 1989).

En este contexto adquieren relevancia nuevas áreas (*marketing*, diseño gráfico, comunicación, gastronomía o turismo) y surgen fenómenos como la tercerización de actividades. Procesos que contribuyeron a expandir la trama de agentes vinculados a los diferentes complejos productivos regionales.

En lo referente a la estrategia metodológica, para suplir las limitaciones en la disponibilidad de datos cuantitativos apelamos a información de carácter cualitativa. Para ello recurrimos a los testimonios recabados a través de entrevistas en profundidad con actores ligados a los diferentes eslabones y posiciones socioeconómicas. Sumamos a las mismas la recopilación crítica y posterior sistematización de información de utilidad extraída de diarios, revistas especializadas, informes técnicos y estudios de mercado.

Relacionadas con el eslabón primario

Comenzaremos el análisis con el sector de maquinaria agrícola. Aquí los proveedores más importantes son transnacionales, como John

Deere, Deutz o Massey Ferguson, si bien algunos de ellos poseen plantas industriales en el país u oficinas comerciales en la provincia. El elevado capital necesario para ingresar a la actividad constituye una barrera de entrada para las pymes de capital local, aunque algunos componentes o piezas son de fabricación nacional.

Bajo tales circunstancias, de no mediar instrumentos financieros o políticas públicas direccionadas a tales fines, resulta improbable la constitución de una fracción significativa de capital local ligada a la fabricación de herramientas y maquinarias. Actualmente, los proveedores locales de bienes de capital ocupan una posición de mercado minoritaria.

En los sectores de fertilizantes y en el de agroquímicos, ambos insumos esenciales para la producción vitícola dado que su aplicación periódica es fundamental para obtener una materia prima sana y de calidad, estos productos son comercializados por agroquímicas locales (tiendas especializadas en el sector) y suministrados por grandes laboratorios que, en su mayoría, son parte de conglomerados transnacionales: BASF, Bayer, Nufarm, Syngenta o Dow Chemical. Corporaciones que por el conocimiento del que disponen han adquirido patentes y generado nuevos productos a través de investigación y desarrollo, lo que configuró en sus respectivos mercados altas barreras de entrada que los convierte en proveedores oligopólicos de la industria agroalimentaria a escala mundial.

Las patentes, la investigación y desarrollo (I+D) y la magnitud de la inversión inicial son las bases sobre las que erigen su posición dominante y su cualidad de agentes formadores de precios. Precios que oscilan, en moneda local, según la cotización del dólar (son importados o las empresas transnacionales que los proveen calculan sus ganancias en dólares). Son, por tanto, susceptibles a las variaciones del tipo de cambio, en particular a los procesos devaluatorios del peso argentino. El componente dolarizado de estos insumos recuerda una afirmación

extraída entre los entrevistados: “sembramos dólares y cosechamos pesos” (Entrevista personal, 26 de febrero de 2016).

A su vez, las agroquímicas comercializadoras de estos productos de alcance zonal suelen trabajar con márgenes fijos de rentabilidad, por lo que los incrementos de los precios de los bienes provistos por las empresas transnacionales son trasladados hacia los productores primarios.

Al mismo tiempo, los productores están obligados a aceptar plazos de financiación por parte de los elaboradores de vinos que no son adoptados por los proveedores directos de agroquímicos y fertilizantes. Asimetrías y desigualdades plasmadas en las palabras de un entrevistado:

“Nadie te financia en veinte semanas o en cuatro meses. Y el que te financia, por ahí, te reajusta. O sea, el tema de los insumos para la finca te reajustan si es muy largo. Algunos te los reciben [los cheques], depende la empresa de la que recibás el cheque. Pero nadie te dice ‘está bolsa de sulfato me la podés pagar en ocho quincenas’” (Entrevista personal, 31 de octubre de 2015).

Además, los productores primarios señalan que en los últimos años el precio de la uva y el vino de traslado han tenido comportamientos opuestos al de los insumos básicos de finca. Ello ha ido en desmedro de la rentabilidad de los productores para los que agroquímicos y fertilizantes son costos fijos.

A partir del testimonio de un informante clave, podemos inferir la dinámica de precios adversa que padecieron los productores durante el primer quinquenio de la década de 2010. *Vis a vis* sus ingresos, resultado del precio de venta de las uvas, tuvieron un comportamiento dispar al de algunos de los agroquímicos más utilizados para el tratamiento y cuidado de las vides:

“Hace tres, cuatro años atrás, ponele, un remedio para la polilla que es un Intrepid, un Coragem, bueno esa clase de remedios valía, por ejemplo, \$180. Después subió a \$250 y este año lo he pagado \$780 un litro de Intrepid. Imaginate: cuando me compraban la uva a \$420 era más accesible comprar un remedio a \$280, a \$220, según el remedio. Ahora me bajan el precio, lo he vendido a \$345 el año pasado y un remedio subió a \$780. Un remedio que se llama Systhane que es para el oídio” (Entrevista personal, 17 de marzo de 2016).

En dicha situación, el pequeño y mediano productor independiente ideó estrategias para racionar el uso de los agroquímicos y fertilizantes dosificando aplicaciones por hilera o cuartel, realizando menos curaciones o concentrándose en áreas que fueron omitidas la temporada anterior. Alternativas que conllevan descapitalización y disminución de la calidad del fruto cosechado. En el mediano plazo desembocan en situaciones de relativo semiabandono de los predios productivos.

Los segmentos socioeconómicos en situaciones de mayor fragilidad, proclives a pasar por estos escenarios, son los no cooperativizados, los que disponen de variedades de uva poco demandadas (criollas o cerezas) y aquellos ubicados geográficamente en territorios propicios para el cultivo de variedades de baja calidad enológica.

Estudios recientes reafirman la profundización de esta tendencia para el cuatrienio macrista, cuando al alza de agroquímicos y combustibles había que agregar el incremento de los costos de la energía para aquellos productores que extraen agua subterránea de pozo (por lo general como complemento al riego por superficie regulado por un sistema de turnos organizado en canales e hijuelas que son administradas por el Estado provincial), por lo que tienen que afrontar el incremento de los gastos en electricidad que supone su bombeo (Rofman, 2020).

Este último elemento marca un contraste con el período 2002-2015, cuando uno de los principales precios relativos de la economía,

como es la tarifa de servicios públicos, fue regulada por el Estado nacional. De modo que, vía subvenciones y subsidios, los productores y establecimientos elaboradores pudieron apropiarse de manera indirecta de un monto adicional de excedentes. Por este mismo mecanismo, los asalariados rurales engrosaron el poder adquisitivo de sus salarios y jornales.

El menor peso sobre los costos de las tarifas de servicios públicos permitió liberar recursos para otros usos e incentivar, al menos *a priori*, la inversión productiva. Los aumentos en 2016, durante el gobierno de Cambiemos, incidieron sobre los gastos corrientes de los establecimientos industriales y de las fincas que utilizan agua de pozo (**tabla 1**), la cual se extrae utilizando una bomba alimentada por energía eléctrica.

Por último, para ilustrar la capacidad de apropiación de excedentes exponemos la **tabla 2**, en la cual observamos una estimación de costes en la producción primaria de uva. En este eslabón de carácter trabajo

Tabla 1.						
Gastos en rubro energía. A pesos corrientes. Valores por hectárea. Modelo basado en finca en producción, espaldero alto, zona Luján de Cuyo						
Gastos corrientes (en \$ por hectárea)	Temporada 2014/15	Temporada 2015/16			Temporada 2017/18	Temporada 2018/19
		Hasta el 31/1/16	Hasta el 29/2/16	Hasta el 30/4/16		
Gastos en rubro energía	514	1503	4184	4746	8504	17021
Gastos totales operativos	30476	45450	48132	48694	69309	113615
Peso rubro energía en el costo operativo	1,69%	3,31%	8,69%	9,75%	12,27%	14,98%

Fuente: IDR (2016) y bases de datos IDR (2021).

Tabla 2.
Costos de producción por litro de vino. En base a pesos de 2017.
Vino varietal destinado al mercado interno

Costos	Valor en \$ (2017)	Agentes principales
Mano de obra	2,32	Trabajadores temporarios y permanentes
Agroquímicos y fertilizantes	1,14	Laboratorios de origen transnacional (BASF, Bayer, Dow, Syngenta)
Maquinaria	0,86	Fabricantes de origen transnacional (John Deere, Deutz, Massey Ferguson)
Combustible (para maquinaria agrícola)	0,25	Productores y distribuidores de hidrocarburos (YPF)
Otros	0,65	— —

* Recordamos que a partir de 1,25 kilogramos de uva se obtiene un litro de vino (Saieg, 2016).
Fuente: Elaboración propia en base a COVIAR (2018).

intensivo, los mayores gastos están asociados a la mano de obra (cerca al 50%), luego encontramos agroquímicos y fertilizantes, maquinarias y combustibles. En su conjunto, estos últimos tres rubros se aproximan a los gastos en mano de obra de acuerdo a estas simulaciones (que suponen un sistema de riego por superficie, una extensión y rendimientos comunes de las fincas, lo que difiere de una realidad más heterogénea, aunque sirve para aproximarse cuantitativamente a ella). En la **tabla 2**, además, podemos visualizar los principales agentes socioeconómicos que se apropian de los excedentes generados a partir de la producción y/o comercialización del trabajo vivo (fuerza de trabajo contratada o mano de obra familiar) o del trabajo acumulado en estos insumos.

Relacionados con el eslabón industrial

Cuando nos situamos en el eslabón industrial, son los denominados “insumos secos” los componentes más relevantes en la estructura de

costos para fraccionar los vinos. Este subgrupo está compuesto por bienes como botellas, corchos, etiquetas, cápsulas, cajas de cartón o *pallets*. Las erogaciones económicas que conlleva adquirirlos difieren según el segmento de vinos al que nos refiramos. En ese sentido, los vinos varietales de alta gama no solo se diferencian por provenir de viñedos de bajos rendimientos (lo que permite su elevada concentración de color y sabor) o por ser caldos que cuentan con un paso por madera (barrica de roble) previo a su fraccionamiento. También se distinguen por la calidad de sus insumos secos: cristales más gruesos, cápsulas o etiquetas de calidad superior y con detalles decorativos, y son en su rango superior (vinos ícono, segmento *luxury range*) partidas limitadas dirigidas a un público selecto. En palabras de un entrevistado:

“Cuando es un vino de alta gama, el 50% del valor de la barrica se lo tenés que cargar al vino en el primer año. Después de eso lleva una botella muy pesada, que se compra en Italia y que vale €2,50 la botella sola, el vidrio. Y aparte de eso lleva un corcho de 45 milímetros que vale US\$ 1. Y además lleva una etiqueta que tiene un proceso con filetes dorados que cuesta US\$ 0,50, US\$ 0,60” (Entrevista personal, 23 de noviembre de 2016).

En general, en esas gamas de vinos los insumos son importados. Y se diferencian de los vinos finitos o básicos donde el grado de integración nacional de la producción es mayor (aunque pueden ser fabricados por transnacionales radicadas localmente). Respecto de las condiciones de financiamiento de las ventas, resultan adversas para las firmas elaboradoras por los plazos cortos que son de estricto cumplimiento. Escenario que puede ser ilustrado con las palabras de un industrial elaborador:

“Lo que es botella, que es un insumo caro, son 30 días. Si no, podés negociar más plazos pero ya te empiezan a cobrar intereses. Lo que es cartón, lo que es caja también, son 30, 45 días con entrega de los cheques

al momento de hacer el pedido, o sea que casi estás pagando al contado las cajas. La etiqueta también, que es otro insumo bastante caro, no te dan más de 30 días” (Entrevista personal, 1 de diciembre de 2016).

Esto remite al poder de mercado, derivado de situaciones de oligopolio. También, el carácter transnacional y su inserción transversal en diversos complejos productivos e, incluso, en cadenas globales de valor les otorgan a algunos proveedores mundializados un poder de mercado radicalmente diferente a los proveedores locales, mayoritarios en la etapa fordista del capitalismo y del régimen sustitutivo de importaciones en Argentina.

Paradigmática de esta situación resulta la transformación del principal proveedor de envases de vidrio. La principal cristalería fue – hasta el proceso de reconversión vitivinícola en los noventa– Rayén Curá, que estaba controlada por capitales locales. En un contexto de retroceso del capital local en el complejo, en 1998, fue adquirida por el Grupo Saint Gobain, transnacional de origen francés. Fue durante la posconvertibilidad cuando el Grupo decidió uniformar su imagen a nivel global y pasar a adoptar la marca e imagen de Verallia en el país. Un último traspaso de activos también la tuvo como protagonista en la posconvertibilidad. En diciembre de 2015, el Grupo Saint Gobain vendió Verallia a dos fondos de inversión: Apollo Global Management, que adquirió el 90% del capital accionario, y Bpifrance, que tiene el 10% restante (Entorno Económico, 2015). De esta manera, el capital financiero actualmente controla, a nivel internacional, al tercer productor de envases de vidrio para bebidas y productos alimenticios, y cuenta con 32 fábricas repartidas en once países, incluyendo Argentina.

Más allá de estas transferencias, Verallia a nivel nacional cuenta con una posición dominante en base a la producción de 550 millones de botellas (99% de las cuales están destinadas al fraccionamiento de vinos y espumantes), mientras Cattorini, Cristalerías Rosario y Ri-

goleau mantienen una participación inferior en la provisión al complejo de este insumo.

Continuando con otros insumos secos, en corchos gran parte son importados de proveedores internacionales como Rich Xiberta, Juvenal Argentina, Eurocork o Nomacorc. Esta última, de origen norteamericano y parte del grupo Vinventions especializado en la fabricación de cierres de botellas de vino (desde corchos de alcornoque hasta tapas a rosca), fabrica tapones sintéticos en Argentina desde 2013. Radicada en San Juan, su ingreso supuso la apertura de su primera planta en Latinoamérica.

Esta internacionalización de los proveedores de insumos secos también tiene lugar en los envases tetrabrik, cuya provisión está concentrada en la firma Tetra Pak. Con una planta de fabricación en La Rioja desde 1986, con inicio de actividades comerciales en el país en 1979, la firma forma parte de un conglomerado transnacional Tetra Level de origen sueco dedicado a la provisión de envases asépticos para líquidos con posiciones dominantes a escala global.

En suma, al ser mercados concentrados y/o dominados por proveedores de escala mundial adquieren mayor poder de negociación frente a los establecimientos elaboradores fijando el precio, las condiciones de pago, plazos de entrega y cantidades mínimas de los pedidos (García, 2014). En ese sentido, las grandes empresas disponen de una relación de fuerzas que les permite negociar plazos y condiciones de pago más favorables. Algunos entrevistados nos aportan información al respecto:

“-¿Tienen financiamiento? ¿Por la escala?”

-Mirá, sí... pero nadie te vende a un año. En general los plazos de pagos están alrededor de esa fecha: 30, 60, 90 días”.

Cuadro 1.
Proveedores de insumos secos de la industria vitivinícola.
Estructura del mercado proveedor

Insumo	Caracterización del mercado	Proveedores mayoritarios
Botellas	Oligopolio	Verallia (posición dominante) - Cattorini - Cristalerías Rosario - Rigoleau - Cristalerías Toro (Chile) - Vetro Speciali (Italia)
Cajas	Oligopolio	Alcla SA - Grupo Zucamor - Cartocor - Microcorr - Papelera Andina
Cápsulas	Oligopolio. El complex es elaborado a partir de PVC y aluminio.	Altieri SA - Falum SA - Mendocap SRL - Grupo Ramondin
Corchos o Tapones	Oligopólico e importador (existen limitantes naturales como la imposibilidad de implantar alcornoques en el país)	Rich Xiberta (España) - Juvenal de Argentina (Portugal) - Eurocork - Nomacorc
Etiquetas	Competitivo	Amplia oferta de proveedores que ofrecen productos diferenciados, algunos en pequeña escala. Se destaca, por su prestigio, el estudio Boldrini & Ficcardi

Fuente: Elaboración propia en base a fuentes primarias y estudios de mercado

“Tratamos de unificar los pedidos por cantidad con todas las bodegas, de esa manera se pelea mucho el precio, se mejoran los precios por cantidad. Tenemos un departamento de compras que hace todo ese tipo de negociación: forma de entrega, pago, toda la negociación”.

“Tenemos un convenio con Tetra Pak que es el productor de los tetras, un convenio muy bueno. Mientras más compramos, más descuentos tenemos en el tetra” (Entrevistas personales varias, 2016).

También observamos oligopolios en los proveedores de insumos de bodegas, incluso entre empresas locales. Tal es el caso de una industria química como es el metabisulfito de potasio, utilizado para la conservación del vino, donde Juan Messina SA es proveedor mayoritario. El virtuoso proceso de acumulación derivado de esta posición de mercado le ha permitido expandirse por Latinoamérica.

A ello hay que agregarle que existen insumos de bodega que son importados, ya que en Argentina no hay masa crítica para fabricarlos. En ese sentido, en el país no existe producción significativa de enzimas y levaduras. Asimismo, advertimos limitaciones de tipo agroecológicas como en el caso del roble, materia prima de barricas y toneles que es originaria de Francia y Estados Unidos. Igual sucede con el alcornoque, árbol cuya corteza es insumo fundamental de los corchos (sobre todo en las altas gamas) que crece en la Europa mediterránea y el norte de África.

De acuerdo a lo estimado por COVIAR (2018), reunidas las fases de elaboración y fraccionamiento, los insumos secos significan el principal costo variable de producción. Alcanzan el 70% de los costos insumidos por litro de vino (**tabla 3**) y relegan a la mano de obra, dado que la etapa de transformación dispone una función de producción comparativamente más capital intensiva en relación a la producción de uva.

Respecto a los bienes de capital, tanto Mendoza como San Juan desarrollaron desde fines del siglo XIX una industria metalúrgica que fabricó equipos para bodegas y destilerías. En su inicio importados, los talleres locales comenzaron ofreciendo servicios de reparación y luego operó el proceso de imitación a partir del cual se replicó tecnología sin abonar el pago de patentes. Todo eso fue posible por el relativo grado de desconexión de las economías nacionales, la incipiente regulación internacional en la materia y el conocimiento que traían los inmigrantes españoles e italianos (Romagnoli, 2000).

Tabla 3.

Costos variables de elaboración-fraccionamiento por litro de vino. En base a pesos de 2017. Vino varietal destinado al mercado interno

Costos	Valor en \$ (2017)	Proporción sobre el total
Insumos de bodega	0,77	3%
Mantenimiento	0,68	3%
Mano de obra	1,99	9%
Envase	7,42	34%
Corcho o tapa	3,53	16%
Etiqueta	3,23	15%
Cápsula	0,94	4%
Otros	3,45	16%

Fuente: Elaboración propia en base a COVIAR (2018).

Con el proceso de apertura económica que discurrió durante el régimen de valorización financiera –acentuado durante los noventa con un tipo de cambio sobrevaluado–, parte de esos talleres y fábricas, sin resguardo frente a la competencia externa, fueron diezmados. En su lugar, la importación de maquinaria de Europa supuso, simultáneamente, el reemplazo de mano de obra local junto a un aumento de productividad y modernización de la vitivinicultura local.

El agotamiento del régimen de valorización financiera trajo consigo el abandono del tipo de cambio fijo, el congelamiento de las tarifas de los servicios públicos, la recuperación de capacidad ociosa y una política de estímulo a la industria. Ello permitió que algunos bienes de capital e insumos secos comenzaran a fabricarse, nuevamente, en el país durante la posconvertibilidad. Entre ellos parte de las etiquetas, cápsulas y tanques de acero inoxidable que en la primera etapa de la reconversión eran importados desde Europa. Es menester aclarar que algunos insumos o bienes de capital de origen nacional ostentan calidades o una eficiencia inferior a sus pares importados, en especial

cuando tienen mayor grado de complejidad y conocimiento incorporado. En palabras de un informante clave:

“De calidad yo te diría que es mejor el italiano: está más avanzado, tiene más tecnología y demás. Lo mismo pasa con las máquinas de fraccionamiento: las mejores líneas de fraccionamiento son italianas y alguna alemana de gran volumen. Acá hay quienes producen líneas de fraccionamiento, pero la verdad la calidad de llenado no es lo mismo, la velocidad a la que pueden llenar una máquina de éstas, italiana o alemana, no la tiene ninguna de las máquinas que se hacen acá. Pero sí poco a poco se ha ido mejorando el rendimiento”. (Entrevista personal, 23 de noviembre de 2016).

De esta manera se han generado algunos encadenamientos adicionales hacia el sector metalmecánica o la industria gráfica y han surgido –o, en otras ocasiones, expandido– empresas locales como Frimont, que fabrica equipos de frío, Metal Liniers o ASA, que realizan tanques de acero inoxidable. Junto a otras industrias metalúrgicas asociadas al complejo vitivinícola y a la agroindustria ubicadas, en su mayoría en la zona industrial aledaña al Carril Rodríguez Peña que atraviesa los departamentos de Maipú, Guaymallén y Godoy Cruz, todos del Gran Mendoza.

También durante la posconvertibilidad vimos acentuada la radicación de empresas transnacionales que han comenzado a operar localmente con filiales. Tal es el caso de Della Toffola (que fabrica equipos de refrigeración, bombas y prensas neumáticas) o Icas-Hite. Esta última inversión nos fue descrita del siguiente modo por un entrevistado:

“Hay un insumo para los espumantes que hemos logrado que el productor radique una máquina [sic], y ya está radicando la tecnología para producir el bozal. Hemos logrado que la empresa que nos provee este insumo ya esté radicada en Mendoza y con el tiempo, seguramente, va

a proveer este insumo no solamente para la industria local sino para exportar a otros países como pueden ser Chile o Brasil” (Entrevista personal, 30 de noviembre de 2016).

En su dinámica de radicación, las filiales de estas empresas transnacionales buscan conseguir determinada escala de producción y comercialización, sin limitarse a proveer a un único mercado nacional. Por ello tienden a transformarse en proveedores regionales (entendiendo, por ello, países limítrofes y/o del resto de Latinoamérica) de insumos vitivinícolas, empleando mano de obra local y permitiendo algunos eslabonamientos con industrias anexas. Son procesos de sustitución parcial de importaciones, ya que el segmento intensivo en innovación y desarrollo continúa radicado en sus países de origen. No obstante, permiten una menor sangría de divisas, creación local de empleo y valor agregado en el territorio.

En contraste, existen proveedores con importantes participaciones de mercado cuyas tareas de producción están localizadas fuera de Argentina. A modo de ejemplo, Tonelería Nacional, que concentra el 29% del mercado nacional de barricas y toneles (Los Andes Económico, 2016), es una firma que realiza el ensamblado y tostado de las barricas en Chile, mientras que en Mendoza solo cuenta con depósitos y oficinas comerciales.

Considerando los escenarios descriptos y teniendo en cuenta que la convivencia con grandes proveedores transnacionales son un dato del capitalismo contemporáneo, su radicación, bajo ciertas condiciones reguladas por el Estado, no debe ser visualizada como adversa para el desarrollo regional. Sino como una situación que, enmarcada en una política de administración del flujo de divisas y desarrollo industrial, puede contribuir a generar puestos de trabajo, densificar el entramado local de industrias y promover la transferencia de conocimiento y tecnología.

La tercerización. Empresas de servicios agrícolas e industriales

El declive del fordismo a escala global supuso un cambio de lógica en el capitalismo por el cual numerosas actividades que antes eran desarrolladas en el seno de una misma firma pasaron a ser realizadas por empresas más pequeñas. Esto redujo en las empresas núcleo el tamaño de los planteles laborales, diluyó el conflicto salarial intraempresa, y lo trasladó a una negociación entre la empresa principal y las tercerizadas (lo que cristalizó una relación de fuerzas desigual). Modalidad flexible que permite reducir costos, externalizar conflictos con la fuerza de trabajo, optimizar los *stocks* de bienes intermedios y la dotación de bienes capital ociosos (Coriat, 1992; Filadoro, 2003).

En ese contexto, aunque aún es incipiente, han surgido empresas de servicios agrícolas en el complejo vitivinícola. Las mismas otorgan la posibilidad de contratar el servicio de maquinarias e implementos agrícolas (tractores, cosechadora mecánica, etc.) para llevar adelante labores culturales en finca. Como parte de esta tendencia, también aparecieron empresas que proveen equipos y diagnósticos basados en la agricultura de precisión, en los que se detallan las variabilidades de suelo, follaje o humedad intrafinca. Respecto del origen del capital y la tecnología empleada, un entrevistado nos señala:

“Hay varias empresas... ésta es una empresa chilena que trabaja con muchas bodegas acá, en la Argentina. Pero desde hace tres, cuatro años, hay varias empresas locales que también están dando este servicio. Sé que, también, lo están haciendo con drones. Hacen ya un relevamiento aéreo de esto, sería lo mismo pero de forma aérea”. (Entrevista personal, 1 de diciembre de 2016).

En el eslabón industrial son tercerizados el fraccionamiento, los servicios de limpieza, algunas tareas administrativas-contables y la contratación de mano de obra eventual. El fraccionamiento, cuando es tercerizado, es llevado adelante por empresas que proveen líneas

de fraccionamiento móvil. Éstas suponen una inversión inicial elevada que, en el caso de las bodegas tipo *boutique*, resultan difíciles de amortizar, lo que conlleva gastos de mantenimiento adicionales. Las firmas podrían decidir movilizar sus caldos para fraccionar en otro establecimiento, pero ello implica riesgos de oxigenación y cambios bruscos de temperatura que afectan la calidad final de los productos. Respecto al tipo de acuerdos que pueden establecerse, los entrevistados nos comentan: “les pagamos por botella”, “el etiquetado a mano lo hacemos nosotros” (Entrevistas personales varias, 2016).

En otras ocasiones, el servicio de fraccionamiento móvil, etiquetado y embalaje es contratado por grandes firmas para responder a oscilaciones en la demanda, ya sean estacionales o por el pedido extraordinario de algún cliente. En términos generales, la justificación y la dinámica de este servicio son resumidas en los siguientes términos:

“Las líneas de embotellado son inversiones muy altas. (Para) las bodegas chicas, de determinado tamaño, comprar una línea para usarla un mes y el resto del tiempo tenerla parada no tiene sentido. Entonces en la industria aparecieron empresas que lo que hicieron fue comprar líneas de embotellado y etiquetado, que hacen el proceso entero y están arriba de un camioncito, de un tráiler o de un acoplado. Y vos los contratás, te los traen a tu bodega, con gente, todo, con todo el servicio. Te llenan, te etiquetan, te hacen lo que vos le pidas. Son caros, es un servicio muy caro, pero como a veces solés tener picos de producción, sobre todo muy de la mano del comercio exterior...” (Entrevista personal, 28 de octubre de 2016).

Estos proveedores de servicios más complejos (ya sea en el agro o en la industria) permiten optimizar la gestión de bienes de capital que de otro modo permanecerían subutilizados u ociosos por períodos, más o menos, extensos de tiempo. Dado que son intensivos en tecnología y conocimiento, su oferta en el territorio permite la utilización de mano de obra calificada y avanzar en complejidad y densidad

dentro del entramado de industrias asociadas por relaciones de compra-venta con el bloque sectorial vitivinícola.

Asimetrías y captación de excedentes

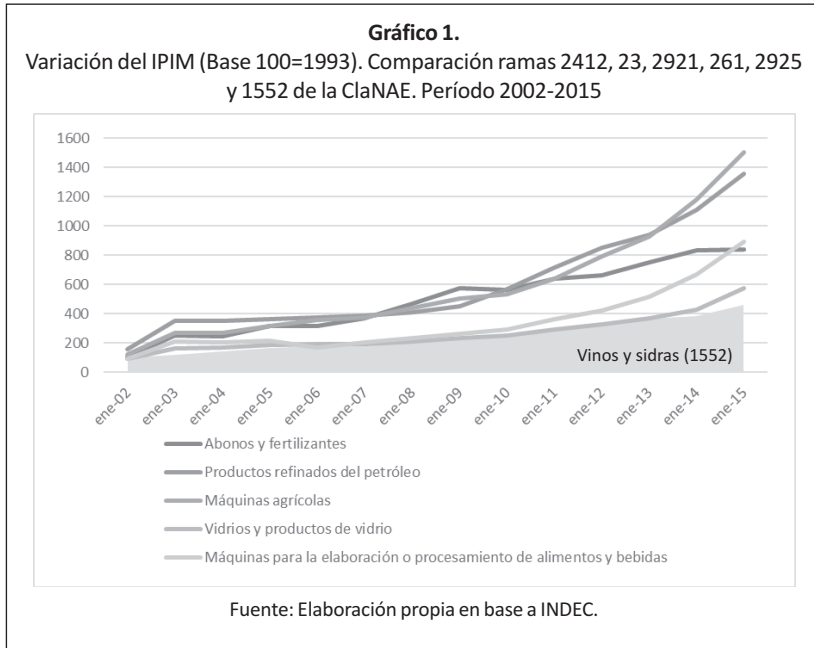
A partir de lo expuesto podemos observar un entramado lateral de industrias asociadas que configura relaciones insumo-producto que las conectan con el complejo cuyo núcleo es la producción de vid y la elaboración de vinos. Es así, como el complejo vitivinícola está vinculado con el hidrocarburífero que le provee combustibles, con el siderúrgico que lo abastece de maquinaria agrícola y bienes de capital para bodega, y con el químico a partir del cual obtiene fertilizantes nitrogenados o plaguicidas.

Al considerar el poder económico y las asimetrías existentes entre los agentes debemos recordar que dentro de un bloque sectorial la capacidad de establecer condiciones de aprovisionamiento, de compra-venta, y la apropiación diferencial de excedentes también puede provenir desde las márgenes de un complejo productivo (Coraggio, 2004).

En efecto, el eje principal del complejo vitivinícola, el binomio producción de vino y elaboración-fraccionamiento de vino termina relacionándose con otras actividades que no pertenecen exclusivamente a este bloque sectorial pero capturan, vía ventas, parte de los excedentes generados en él. La presencia de oligopolios y proveedores globales inciden sobre la capacidad para fijar precios y plazos de pagos por las industrias asociadas al complejo.

100

Con el fin de alcanzar una aproximación a la evolución de los excedentes apropiados en la posconvertibilidad por los agentes situados en las márgenes respecto a los del eje central del complejo, recurriremos a un indicador *proxy*. En términos comparativos, según el Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM), las variaciones de precios de algunos insumos estratégicos del complejo y de los bienes de capital



fueron, en todos los casos, superiores a las del vino fraccionado en el mercado mayorista. Tal como podemos observar en el **gráfico 1**.

En definitiva, de esta manera podemos construir un indicador *proxy* de la creciente capacidad para captar excedentes de los proveedores de insumos estratégicos en la posconvertibilidad frente a productores de uva y elaboradores-fraccionadores de vinos. O sea, a partir de sus ingresos, a los agentes centrales del complejo les resultó paulatinamente más costoso en términos relativos adquirir insumos o bienes de capital.

A ello hay que añadir que el IPIM considera la evolución de los precios del vino fraccionado (venta en planchada). Existe una desigual apropiación de ese valor por parte de los agentes socioeconómicos de etapas anteriores de la cadena. Entre ellos, los elaboradores-acopiadores que

comercializan sus vinos en el mercado de traslado o los productores primarios que venden su uva para su posterior transformación en las bodegas. Dentro de las limitadas bases de datos disponibles, recurrimos nuevamente a un indicador *proxy* que permitiera tener una representación de esta desigual apropiación de excedentes, a partir de la evolución de precios intracadena en el período 2007-2015.

Por tanto, las crecientes dificultades tanto para adquirir insumos como para renovar bienes de capital afectan comparativamente más a productores de uvas comunes y bodegueros trasladistas de vinos genéricos, cuyos productos transables tienden a incrementarse por debajo del precio del tetrabrik fraccionado de vinos sin mención varietal (**tabla 4**). De modo que la descapitalización relativa de segmentos de productores y bodegueros acopiadores es aún más significativa de lo que, *a priori*, emerge de los datos del INDEC.

En cuanto a los vinos varietales observamos una situación similar (**tabla 5**), aunque los precios del mercado de traslado se muestran por encima de la evolución del vino varietal fraccionado. Aquí cabe aclarar que el vino varietal es comercializado en menor medida en el mercado de traslado, ya que en el submercado de vinos varietales

Tabla 4.

Evolución de los precios que perciben los distintos eslabones de la cadena productiva uva-vino. En \$ por litro envasado en tetrabrik, vinos básicos. Período 2007-2015. Argentina

Producto	2007	2015	Incremento 2007-2015
Uva común	0,4	1	150%
Vino de traslado	0,6	2,5	317%
Tetra en planchada	1,3	7,5	477%
Tetra consumidor final	2,4	13,8	475%

Fuente: Elaboración propia en base a COVIAR (2015).

Tabla 5.

Evolución de los precios que perciben los distintos eslabones de la cadena productiva uva-vino. En \$ por litro envasado en botella, vinos varietales. Período 2007-2015. Argentina

Producto	2007	2015	Incremento 2007- 2015
Uva varietal	0,9	2,7	200%
Vino de traslado	1,2	4,5	275%
Botella en planchada	4,9	16	227%
Botella consumidor final	7	37,2	431%

Fuente: Elaboración propia en base a COVIAR (2015).

tiende a prevalecer la forma de vinculación directa entre el establecimiento elaborador-fraccionador y el productor de uva independiente, y a desaparecer la figura del bodeguero intermediario, acopiador de caldos (bodeguero trasladista). Por lo que hay que relativizar su mayor captación de excedentes en función de su menor relevancia en la estructura social.

También es menester aclarar que, en este submercado, durante el período han ganado participación en el ingreso los agentes ligados a la distribución-comercialización. Aunque escapa a nuestro objeto de estudio, es válido mostrar que el precio del producto comercializado es el único que detentó una dinámica marcadamente diferenciada respecto de los demás eslabones.

Luego, en el lapso 2015- 2019, la estructura de costos de productores y elaboradores tendió a agravarse ante las sucesivas devaluaciones que supusieron incrementos de insumos dolarizados, mientras la liberalización de uno de los precios relativos de la economía (combustibles) volvió a alterar la composición de la estructura de costos de productores y elaboradores reduciendo los excedentes disponibles

para repartir entre los agentes ligados directamente a los eslabones productivos de la industria vitivinícola (ACОВI, 2017; Rofman, 2020).

En suma, estas asimetrías derivan de una estructura de las relaciones de poder en el complejo vitivinícola que incide sobre la captación de excedentes y en la posibilidad de transferir costos e imponer condiciones de abastecimiento y pago al resto de los agentes socioeconómicos. Proveedores de insumos globales u oligopolizados, en las últimas décadas, han adquirido un creciente poder de mercado y capacidad para captar excedentes en detrimento de agentes ligados al eje principal de la cadena uva-vino.

A modo de cierre

En principio, podemos identificar diferentes tipos de actividades laterales que rodean la cadena uva-vino que vertebra al complejo vitivinícola. Por un lado, los servicios (turismo, gastronomía u hotelería) que han ganado espacio en las últimas décadas tras los cambios que prosiguieron a la reconversión vitivinícola en el esquema posfordista de la calidad y la diferenciación.

Por otro, tenemos el fenómeno de tercerización por el cual las firmas se desligan de la provisión de servicios o fabricación de bienes que anteriormente eran realizados al interior de un mismo establecimiento productivo. Esta tercerización apunta a reducir costos, externalizando el ajuste y la precarización, flexibilizando condiciones de contratación laboral y los *stocks* de productos. Cabe destacar que existen actividades tercerizadas que por sus características (intensivas en tecnología y conocimiento) suponen un alto agregado de valor y, en algunos casos, la pertenencia a actividades innovadoras y de vanguardia a escala internacional (por ejemplo, la agricultura de precisión).

Aquí, el desafío es que el capital local y las agencias estatales logren insertarse, también, en estas actividades más complejas que son intensivas

en capital y en conocimiento. Sin una intervención estatal en tal dirección, el capital local puede quedar relegado a la provisión discontinua de servicios simples, como pueden ser limpieza o reclutamiento de planteles laborales para tareas de temporada (vendimia o poda). Las políticas públicas y los organismos de financiamiento deben apuntar en esa dirección, generando anillos de actividades satélites que logren dinamizar y contribuyan a la primacía de flujos centrípetos de capital e inversión en los mismos territorios (Van Young, 1987).

Por último, las transformaciones de las economías regionales y sus formas de organización espacial durante el régimen de valorización financiera (Rofman, 1999) modificaron el perfil y las características de los proveedores de insumos y bienes de capital.

Con respecto a los proveedores de insumos encontramos agentes que son proveedores globales vinculados a una internacionalización de las redes de producción (Gereffi, 2001; Fernández, 2017). A ello hay que añadir la creciente relevancia adquirida por la industria química en el nuevo paradigma agroindustrial. En la etapa neoliberal, los cambios científico-tecnológicos tienden a llegar a los agentes ligados a la producción a través de la mediación del capital privado, en desmedro de la acción directa de las agencias estatales (Acosta-Revelles, 2013).

Podemos ilustrar este escenario mediante un ejemplo paradigmático de la posconvertibilidad. La plaga de *Lobesia Botrana* que desde 2010 amenaza los cultivos de vid en las provincias de Mendoza y San Juan, debe ser combatida con feromonas fabricadas por dos proveedores de carácter transnacional, estos son BASF (método cápsulas) y Shin-Etsu (método alambre impregnado). De modo que productores independientes y agentes industriales integrados están obligados a derivar recursos hacia estos capitales para evitar pérdidas en sus volúmenes de cosecha.

Con respecto a los bienes de capital, durante el apogeo del régimen de valorización financiera el modelo de apertura y desregulación supuso el retroceso de la industria metalmecánica local y el incremento de las importaciones de maquinarias y equipos extranjeros. En el marco de las transformaciones del proceso de reconversión vitivinícola, significó el reemplazo de mano de obra local, aunque también un proceso de modernización e incremento de la productividad de aquellos establecimientos que lograron incorporarlos.

El cambio de orientación macroeconómica durante la posconvertibilidad posibilitó una recuperación industrial que repercutió sobre la industria metalmecánica asociada al complejo. Existen, a su vez, inversiones de empresas proveedoras de insumos estratégicos. Ambos procesos, siguiendo pautas y regulaciones de un Estado nacional de vocación desarrollista, tienen el potencial de actuar en un doble sentido: por un lado, permitirían ahorrar divisas a partir de la sustitución de importaciones y, por otro, posibilitarían el ingreso de moneda extranjera por medio de exportaciones a partir de la constitución de un polo de proveedores de insumos vitivinícolas para el Cono Sur latinoamericano. Este último punto es de crucial relevancia para avanzar en la construcción de cadenas regionales de valor, en un ciclo epocal donde la hiperglobalización del capitalismo neoliberal-financiero muestra signos de agotamiento.

En definitiva, el artículo pretendió reparar en un tema varias veces invisibilizado u omitido en los estudios sobre las economías regionales extrapampeanas como es el del entramado de industrias asociadas a los complejos productivos. Buscando distinguir, caracterizar y visualizar el poder económico acumulado durante las últimas décadas (y en particular durante la posconvertibilidad) por los agentes socioeconómicos situados en las márgenes del complejo vitivinícola.

Bibliografía

- Acosta-Reveles, I. (2013). El factor científico-tecnológico en la consolidación del capitalismo agrario regional. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 10(71), 15-35.
- ACОВI. (2017). *¿Cómo impacta el aumento del combustible en los costos de un productor vitícola?* Mendoza: Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas.
- Basualdo, E. (2019). *Fundamentos de Economía Política. Los patrones de acumulación, de los clásicos al neoliberalismo del siglo XXI*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Coraggio, J. (2004). *La gente o el capital*. Buenos Aires: Espacio.
- Coriat, B. (1992). *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*. México DF: Siglo XXI.
- COVIAR. (2015). *Estudio de distribución del ingreso en la cadena vitivinícola argentina*. Mendoza: Corporación Vitivinícola Argentina.
- COVIAR. (2018). *Impacto de la vitivinicultura en la economía argentina*. Mendoza: Corporación Vitivinícola Argentina.
- Entorno Económico. (2015). Verallia cambia de manos, pero sigue creciendo. *Revista Entorno Económico*, (185), 38-40.
- Fernández, V. (2017). *La trilogía del erizo-zorro. Redes globales, trayectorias nacionales y dinámicas regionales desde la periferia*. Barcelona: Anthropos- UNL.
- Filadoro, A. (2003). Capitalismo: crisis, crítica y alternativa. En M. Matellanes (Ed.), *Del maltrato social, conceptos son afectados*. Buenos Aires: Cooperativas.
- García, J. (2014). *Análisis del sector vitivinícola. Estrategia comercial para pequeños productores* (Tesis de grado). FCE-UNCuyo, Mendoza.
- Gatto, F. (1989). Cambio tecnológico neofordista reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus implicancias territoriales. *Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales*, 16(47), 7-34.

- Gereffi, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas del Desarrollo*, 32(125), 9-37.
- Gorenstein, S. (2012). *¿Crecimiento o desarrollo? El ciclo reciente en el norte argentino*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- IDR. (2016). *Impacto económico del incremento de las tarifas de la energía eléctrica en el riego agrícola*. Mendoza: Fundación Instituto Desarrollo Rural.
- Leontieff, W. (1984). *Análisis económico input-output*. Barcelona: Orbis.
- Lifschietz, E. (1992). *Estudios para el diseño de políticas públicas*. Buenos Aires: PNUD- BIRD.
- Rofman, A. (1999). Economías regionales. Modernización productiva y exclusión social en las economías regionales. *Realidad Económica*, (162), 107-136.
- Rofman, A. (2020). Política de ajuste en la restauración conservadora y sus efectos en el circuito productivo vitivinícola (2015-2019). En A. Rofman (Org.), *Circuitos productivos regionales y estrategias de desarrollo en la Argentina del siglo XXI* (pp. 103-134). Buenos Aires: IADE.
- Romagnoli, E. P. (2000). Migración, industrialización e innovación tecnológica en Argentina: industrias inducidas y derivadas de la vitivinicultura en Mendoza y San Juan (1885-1930). *Scripta Nova*, 44(69).
- Saieg, L. (2016). ¿Cómo se forman los precios? *Los Andes (suplemento económico)*. Recuperado de: <https://www.losandes.com.ar/como-se-forman-los-precios/>.
- 108 Tonelería Nacional celebra 20 años de presencia en Argentina. (2016). *Los Andes (suplemento económico)*, pp. 8.
- Van Young, E. (1987). Haciendo Historia Regional: Consideraciones metodológicas y teóricas. En G. Malgestini (Trad.), *Anuario del IEHS*. Tandil: Universidad Nacional del Centro.