

ATLAS HISTÓRICO Y GEOGRÁFICO DE LA ARGENTINA

Economía I



CONICET



I G E H C S

Este volumen del *Atlas Histórico y Geográfico de la Argentina* constituye una primera aproximación al estudio de la estructura socioeconómica del país. A lo largo de un complejo y extenso marco temporal que se extiende desde su génesis hasta el año 2019 inclusive, describe, analiza e interpreta de modo exhaustivo y detallado las vicisitudes del surgimiento y el desarrollo de la matriz social, económica, productiva y política doméstica. La obra consta de cuatro secciones. Brindando una caracterización general, la primera de ellas aborda las etapas de desarrollo socioeconómico del actual territorio argentino –fase colonial, período independentista, modelo agroexportador, industrialización sustitutiva de importaciones, reformas neoliberales, neodesarrollismo y restauración neoliberal/neoconservadora–, estableciendo así el marco contextual de referencia para todos los abordajes subsiguientes. La segunda sección, por su parte, se ocupa de las desigualdades regionales durante el período 1947-2010, contrastando los presupuestos básicos de las teorías neoclásicas y críticas del desarrollo regional con la evidencia empírica aportada por la relación entre la evolución del producto bruto geográfico per cápita y la dinámica demográfica provincial. La tercera sección –la más extensa del conjunto– analiza el surgimiento, el auge y la crisis estructural de nueve circuitos productivos regionales de base agraria/agroindustrial de la Argentina extrapampeana: el algodón en el norte, destacando el caso del Chaco; la caña de azúcar en Salta, Jujuy y Tucumán; la yerba mate en Misiones y Corrientes; el tabaco en el noroeste (Salta, Jujuy, Tucumán, Catamarca) y el nordeste (Misiones, Corrientes); el arroz en el sur correntino y el norte santafesino y entrerriano; la citricultura en el noroeste y el nordeste, con el foco puesto en los casos de Tucumán, Entre Ríos y Corrientes; la vitivinicultura cuyana, con menciones puntuales de la Patagonia y el noroeste; la ganadería ovina en la Patagonia y, en menor medida, en la región pampeana y el norte; y la fruticultura de peras y manzanas en el norte patagónico. Con una perspectiva histórico-geográfica que no impidió desarrollar un fecundo diálogo con la sociología, la economía, la ecología política, la antropología y las ciencias políticas, el estudio consideró distintas categorías y variables de análisis, como los eslabones y agentes socioeconómicos de cada circuito de acumulación, las relaciones sociales de producción, las estrategias o formas de articulación/integración predominantes, los mecanismos de generación, transferencia y apropiación del excedente, las relaciones de poder y explotación, las problemáticas vinculadas a la fuerza de trabajo de cada sector, el papel del Estado y las contradicciones y conflictos derivados de esos procesos.

Finalmente, y como prolegómeno del siguiente tomo del *Atlas Histórico y Geográfico de la Argentina*, en la cuarta sección se analiza el caso de la pesca marítima durante el período 1778-2018, abordando su lenta pero firme transición desde una fase artesanal con baja presión sobre el recurso hacia un extractivismo a ultranza basado en la resignación de soberanía marítima, la extranjerización y depredación masiva del caladero, el auge exportador, la explotación laboral y la proliferación de la ilegalidad.



ATLAS HISTÓRICO Y GEOGRÁFICO
DE LA ARGENTINA

ATLAS HISTÓRICO Y GEOGRÁFICO DE LA ARGENTINA

Economía I

DIRECCIÓN

Guillermo Velázquez

CODIRECCIÓN

Diana Lan
Hernán Otero
Marcelino Irianni
Lucía Lionetti

COORDINACIÓN DE ESTE VOLUMEN

Guillermo Velázquez
Fernando Manzano

AUTORES

Sebastián Gómez Lende
Fernando Manzano
Guillermo Velázquez

Instituto de
Geografía, Historia
y Ciencias Sociales
CONICET/UNCPBA
Tandil - 2023

Gómez Lende, Sebastián

Atlas histórico y geográfico de la Argentina : economía I / Sebastián Gómez Lende ; Fernando Ariel Manzano ; Guillermo Angel Velázquez ; coordinación general de Guillermo Angel Velázquez ; Fernando Ariel Manzano. - 1a ed. - Tandil : Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, 2023.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-950-658-605-8

1. Atlas. 2. Historia. 3. Geografía. I. Manzano, Fernando Ariel. II. Velázquez, Guillermo Angel. III. Título.

CDD 903

© 2023 - UNCPBA

Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires
Pinto 399, 7000 Tandil, Provincia de Buenos Aires, Argentina

1ª edición: octubre de 2023

El contenido de esta obra fue sometido a evaluación externa.

Ilustración, documentación y archivo fotográfico

María Florencia Ramón & Luciano di Salvo

Cartografía y diseño con SIG

María Lorena La Macchia & Adela Tisnés

Corrección

Ramiro Tomé & Silvana A. Gómez

Edición técnica, diseño interior y maquetación

Ramiro Tomé

Diseño de tapa

Carolina Katz & Fabián Di Matteo

ISBN versión impresa: 978-950-658-604-1

ISBN versión ebook: 978-950-658-605-8

ISBN obra completa, versión impresa: 978-950-658-517-4

ISBN obra completa, versión ebook: 978-950-658-518-1

7	De la colonia a la actualidad: Períodos de desarrollo socioeconómico de la Argentina <i>Sebastián Gómez Lende, Fernando Manzano & Guillermo Velázquez</i>
107	Teorías y evolución de las desigualdades regionales <i>Guillermo Velázquez, Sebastián Gómez Lende & Fernando Manzano</i>
129	Circuitos productivos regionales. Cadenas productivas y formas de integración agroindustrial <i>Sebastián Gómez Lende</i>
141	Circuito productivo del algodón <i>Sebastián Gómez Lende</i>
183	Circuito productivo de la caña de azúcar <i>Sebastián Gómez Lende</i>
243	Circuito productivo de la yerba mate <i>Sebastián Gómez Lende</i>
293	Circuito productivo del tabaco <i>Sebastián Gómez Lende</i>
345	Circuito productivo del arroz <i>Sebastián Gómez Lende</i>
379	Circuito productivo de la citricultura <i>Sebastián Gómez Lende</i>
433	Circuito productivo de la vitivinicultura <i>Sebastián Gómez Lende</i>
511	Circuito productivo de la ganadería ovina <i>Sebastián Gómez Lende</i>
595	Circuito productivo de la fruticultura <i>Sebastián Gómez Lende</i>
651	Pesca marítima <i>Sebastián Gómez Lende</i>
719	Bibliografía

CIRCUITO PRODUCTIVO DE LA VITIVINICULTURA

Responsables de más del 90 % de la producción de uva y vinos, las provincias de Mendoza y San Juan constituyen el epicentro de la actividad vitivinícola. Su aridez, plasmada en precipitaciones anuales inferiores a los 200 milímetros, muy irregulares y generalmente concentradas en la época estival, ha condicionado la organización socioterritorial de dichas áreas, estructurándolas históricamente en torno a los “oasis irrigados”, que aprovechan los ríos cordilleranos de régimen nivoglaciario para el desarrollo de la agricultura intensiva a pequeña escala. Fuera de los oasis, las montañas y llanuras del semidesierto circundante se caracterizan por la presencia de una población muy dispersa dedicada a las actividades extractivas, la ganadería extensiva, el turismo y los deportes invernales.

La vitivinicultura mendocina se divide en las siguientes subregiones: a) el área Centro (también llamada Zona Alta o Primera Zona), constituida por los departamentos de Maipú y Luján de Cuyo e irrigada por el río Mendoza, que históricamente fue pionera en la actividad, reuniendo actualmente un tercio de las bodegas de la provincia y siendo sede de cultivares y vinos tintos de alta calidad; b) el área Sur, formada por los departamentos de San Rafael y General Alvear y alimentada por los ríos Diamante y Atuel, con una especialización tradicional en cepajes comunes y vinos tintos y blancos; c) la Zona Este, irrigada por el río Tunuyán y formada por los departamentos de Junín, Rivadavia, San Martín y Santa Rosa, erigiéndose en la mayor productora de vinos de la provincia al representar alrededor de la mitad de los viticultores y los establecimientos bodegueros; d) el área Norte, que abarca Lavalle, Las Heras y Guaymallén y es alimentada por el río Mendoza, especializándose fundamentalmente en la producción de vinos blancos; y e) el Valle de Uco, zona de piedemonte, clima frío y gran amplitud térmica integrada por los departamentos de Tunuyán, Tupungato y San Carlos, que ha protagonizado la reciente expansión vitivinícola de las últimas décadas, abocándose al cultivo de uvas finas y vinos de alta calidad y dependiendo para ello del agua superficial proveniente del río Tunuyán y, sobre todo, de los pozos realizados para extraer el recurso de reservorios subterráneos.

En San Juan, la principal zona vitivinícola es el Valle de Tulum, subregión que, surcada por el río homónimo y responsable de la inmensa mayoría de la producción provincial, es secundada marginalmente por las zonas de Valle Fértil, Jáchal, Calingasta e Iglesia.

Fuera de Cuyo, se destacan Chilecito, Famatina, Castro Barros y San Blas de los Sauces en La Rioja, Cafayate y San Carlos en Salta, el eje Tinogasta-Fiambalá y los Valles Calchaquíes en Catamarca, Añelo y Confluencia en Neuquén y General Roca en Río Negro (Manzanal y Rofman, 1989; Richard-Jorba, 2006; Álvarez, 2007).

Epicentro de la actividad

Mendoza

San Juan

El vino se popularizó o democratizó a lo largo del siglo XVIII, cuando los viñedos en masa implantados en Francia se volcaron al consumo de burgueses, obreros y campesinos por igual, tendencia que se propagó rápidamente a países como España y Portugal (Richard-Jorba, 2009). Como resultado, la vitivinicultura se enraizó en las colonias de la América hispana, consolidándose en la segunda mitad del siglo XIX no sólo en la Argentina, sino también en Chile, Uruguay y Brasil, gracias a la afluencia de inmigrantes españoles, italianos y franceses que poseían el hábito del consumo cotidiano de esta bebida alcohólica y los conocimientos técnicos sobre el cultivo de la vid y la elaboración de caldos artesanales e industriales.

Figura nº 1. Barricas de madera en el interior de una bodega mendocina premiada en el certamen Best of Wine Tourism, 2017. Fuente: Prensa del Gobierno de la Provincia de Mendoza.



Vendimia

La vendimia se lleva a cabo durante la época estival y suele concluir en el mes de marzo. La condición preecedera de la materia prima y las circunstancias climáticas determinan que deba ser rápidamente comercializada, teniendo como destino prácticamente excluyente la vinificación, que absorbe entre el 95 % y el 97 % del volumen cosechado –el remanente corresponde a subcadenas o industrias satélites, como la uva para consumo en fresco, la producción de pasas y la fabricación de ácido tartárico–. A su vez, la uva a vinificar puede tener dos destinos: la producción de mosto (jugo de uva concentrado o sulfitado) y la elaboración de caldos para vinos genéricos y varietales. En ambos casos, las primeras fases del proceso de industrialización consisten en separar mecánicamente los granos del escobajo (la parte verde del racimo) para luego pasarlos por una prensa neumática que los estruja suavemente (sin molerlos) para que liberen el jugo y la pulpa. En el caso específico de las uvas blancas, el prensado se seguido por el desborre, que implica eliminar por sedimentación los restos vegetales y las impurezas en suspensión. Si el destino de la materia prima es la producción de mosto, la uva prensada y su jugo son concentrados mediante la eliminación de los residuos sólidos (el llamado orujo, formado por piel y semillas), recurriéndose en algunos casos a la adición de anhídrido sulfuroso para evitar su fermentación natural.

Si, por el contrario, la materia prima es utilizada para fabricar vinos, la uva prensada y su jugo son conducidos a vasijas o cubas de acero inoxidable, madera o cemento para su fermentación, cuyo principal efecto es la conversión de los azúcares en alcohol etílico a partir de la utilización de levaduras. Con una duración que oscila entre cuatro y diez días, dicho proceso involucra cuatro fases: a) maceración, en la que las levaduras se aclimatan a las condiciones del mosto, b) crecimiento de las levaduras, c) estacionamiento, y d) la fase declinante, en la que se obtiene una elevada concentración de alcohol etílico y empiezan a disminuir

las levaduras, lo cual permite que el vino adquiera su color característico. Luego se realiza la clarificación y la filtración de impurezas y se procede a la refrigeración, el reposo y el añejamiento en barricas de madera para la maduración del vino (llamada “crianza” en la jerga del sector), o bien para su inmediata comercialización. El siguiente y último estadio es el industrial-comercial, que puede implicar la venta a granel, o bien el fraccionamiento, envasando el vino en botellas, damajuanas o recipientes de cartón (*tetra-brik*) para su distribución en las redes urbanas del comercio mayorista y minorista –desde pequeños almacenes de barrio hasta grandes hipermercados– y el sector gastronómico y hotelero del país y del exterior.

El proceso productivo da lugar a una compleja tipología de agentes socioeconómicos que intervienen en los eslabones primario e industrial del circuito vitivinícola. La producción de uva está dividida en dos grandes estratos: los viñateros independientes y los viñateros integrados. Los primeros no participan de las siguientes fases o eslabonamientos, limitándose al estadio agrícola de la cadena y escindiéndose a su vez en dos substratos: los productores familiares minifundistas con viñedos antiguos y conocimientos técnicos escasos que cultivan cepajes de baja aptitud enológica bajo condiciones tradicionales (riego por manto o inundación, sistemas de conducción en parral, escaso o nulo acceso al financiamiento, bajo nivel de mecanización y protección del cultivo, etc.) y abastecen de materia prima a las bodegas que elaboran vinos genéricos y mostos; y los viticultores medianos de alta calidad enológica, que cuentan con fincas más extensas, mayores recursos económicos, viñedos modernos, cepajes finos, mejores suelos y ciertos parámetros técnicos (riego moderno, protección contra granizo y heladas, sistemas de conducción en espaldera, etc.). Este último subgrupo suele optar por vender libremente su uva en el mercado a las bodegas con las que mantiene vínculos comerciales habituales, en tanto que el primero tiende a oscilar entre la venta directa de materia prima para vino o mosto y el sistema de maquila –es decir, el alquiler de las instalaciones de una bodega para vinificar su producción y especular con el momento de comercialización (a los productores que recurren a esta modalidad se los suele llamar “viñateros a facón”)–. Por su parte, los viñateros integrados se articulan verticalmente a la elaboración y comercialización mediante relaciones horizontales de asociativismo, formando cooperativas vitivinícolas que, pese a no haberse reconvertido, les permiten mejorar sus ingresos y reproducir su unidad productiva en condiciones rentables.

Con respecto al eslabón agroindustrial, un primer estrato está constituido por las pequeñas y medianas bodegas maquileras que elaboran uva de viñateros a facón o compran vino a granel, no involucrándose ni en el estadio primario ni en fases finales del circuito, limitándose a vender su producción a otros elaboradores o bien a fraccionadores. Al segundo segmento pertenecen las bodegas trasladistas, se especializan por lo general en la producción de vino común elaborado a partir de las compras a viñateros o la industrialización de uva proveniente de viñedos propios (integración vertical hacia atrás), pero carecen de escala y capacidad financiera para intervenir en el fraccionamiento o envasado y menos aún en la comercialización, quedando obligados a vender sus caldos a bodegueros integrados o fraccionadores independientes. El tercer subsector corresponde a las plantas fraccionadoras propiamente dichas, que al carecer de bodegas propias operan como intermediarios que compran vino a granel para fraccionarlo y lo envasan para venderlo a distribuidores, almacenes, supermercados e hipermercados. El cuarto estrato se vincula con las medianas y grandes bodegas, que combinan la integración vertical hacia atrás (viñedos propios) y hacia adelante (fraccionamiento) con la compra de uva a viticultores independientes y pueden desarrollar una oferta especializada y diversificada de diferentes calidades (vinos comunes y mostos, vinos selección o varietales de gama intermedia, vinos *premium*, vinos *ultrapremium*) y se articulan a las grandes cadenas supermercadistas, hoteleras y gastronómicas en el mercado interno, a la vez que incursionan en la

Eslabón agrícola

Eslabón agroindustrial

exportación a través de intermediarios o agentes y canales propios, según el caso. El quinto segmento, finalmente, son las llamadas bodegas *boutique*, de pequeño y mediano tamaño, que producen vinos finos de muy alta gama a muy baja escala para segmentos muy específicos del mercado doméstico e internacional y se hallan completamente integradas, autoabasteciéndose de materia prima de altísima calidad y comercializando su producción por canales muy selectos y exclusivos. Todos estos tipos de bodegas no suponen compartimentos fijos o estancos, sino que por lo general mantienen relaciones y flujos entre sí, especialmente con el sector trasladista.

Modelos vitivinícolas

Siguiendo a Rofman (2012), esta pléyade de agentes sociales y estratos económicos decanta en tres modelos vitivinícolas claramente diferenciados: 1) el modelo tradicional, que representa más de la mitad de la oferta de materia prima, privilegia volumen sobre calidad, implica cepajes comunes, mostos y vinos genéricos de mesa y es protagonizado por viñateros independientes y cooperativizados no reconvertidos –muchos de ellos al borde del quebranto–, bodegas maquiladoras, trasladistas e integradas y fraccionadores independientes que venden caldos a granel y vinos comunes envasados en botellas o *tetra-brik* mediante grandes distribuidores minoristas; 2) el modelo moderno, formado por fincas reconvertidas a cepajes varietales de alta calidad pertenecientes a viñateros independientes y a bodegas integradas nacionales y extranjeras que llevan a cabo una viticultura de precisión altamente tecnificada pero enfrentan dificultades en el trato con el sector concentrado supermercadista –en el plano interno– y con los sistemas de intermediación transnacional –en el ámbito externo–; y 3) el modelo superior, de alta calidad y precio, integrado por un puñado de viticultores y bodegas recién llegados a la actividad que, con bajo nivel operativo pero fuertes inversiones en capital fijo, controlan todas las fases del proceso, obteniendo altas ganancias.

Figura nº 2. Viñedos en la provincia de Mendoza.
Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura.



DEL PERÍODO COLONIAL AL MODELO AGROEXPORTADOR: ORIGEN, EXPANSIÓN Y PRIMERAS CRISIS DE LA VITIVINICULTURA (1560-1929)

Época colonial

La vitivinicultura cuenta con una larga historia en nuestro país, que se remonta a la llegada de los conquistadores españoles a las actuales provincias de Mendoza y San Juan (Manzanal y Rofman, 1989). Aunque generalmente se considera que las primeras plantaciones de vid a escala local se obtuvieron a partir de las cepas introducidas por los jesuitas desde la subregión cisandina o cordillerana del Reino de Chile –generalmente semillas de pasas frescas cuya adaptación a las condiciones edáficas y climáticas decantaron en la aparición de las denominadas variedades “criollas”–, documentación de la época colonial da cuenta de la existencia de viñas en épocas tan tempranas como 1561, año de fundación de la

ciudad de Mendoza. Con el correr de las décadas, Mendoza y San Juan se convirtieron en pequeños centros urbanos ligados a la producción de frutas, caldos, vinos y aguardientes que se destinaban a la economía colonial trasandina y a otras áreas del Virreynato del Alto Perú (Silveira, 1999; Collado, 2006; Lacoste, 2007; Neiman, 2017).

Sin perjuicio de lo anterior, recién a finales del siglo XVII las plantaciones asumieron por primera vez la forma de verdaderos cultivos con propósitos vinícolas, propiciando que durante la centuria siguiente la actividad se consolidara y ganara un singular auge que se extendió hasta el trienio 1776-1778 –es decir, hasta la secesión de Cuyo del Reino de Chile para pasar a formar parte del Virreynato del Río de la Plata y las reformas borbónicas que decantaron en la sanción del Reglamento de Comercio Libre–. A pesar del cambio de dependencia política, la región de Cuyo continuó manteniendo estrechos lazos culturales, económicos y sociales con Chile, preservando la unidad del espacio vitivinícola regional al menos hasta mediados del siglo XIX. Aun así, Mendoza y San Juan muy lejos estuvieron de igualar el dinamismo trasandino, dado que Chile se convirtió en el principal polo vitivinícola americano de la época (Lacoste, 2007).

La actividad se desarrollaba de modo eminentemente artesanal. El cultivo se caracterizaba por el casi inexistente laboreo del suelo y el uso de sistemas de conducción tradicionales y económicos, como la siembra de “viñas de cabeza”, que consistía en plantar las viñas con un rodrigón de retamo que le servía de apoyo. Más allá de garantizar mediante canales y acequias los requerimientos hídricos del cultivo, las tareas de cuidado de la plantación se limitaban a la poda ocasional, generalmente a través del uso del podón, que dañaba las cepas. El procesamiento de la uva en las bodegas tampoco era muy refinado. La elaboración y la conservación se basaban en tradiciones y reglas empíricas, aplicando los sistemas vigentes en España, sobre todo en Castilla y el Marco de Jerez. Las bodegas tradicionales o antiguas eran pequeñas, con techo de un agua, aunque paulatinamente comenzaron a surgir unidades de mayor tamaño con cubierta de tejas. La molienda se realizaba mediante el pisado de la uva –el tradicional “vino patero”– o eventualmente a mano con una zaranda de cañas o un tornillo de madera o hierro llamado husillo. No existían controles de temperatura de la fermentación, la higiene era nula y se solían agregar mostos “cocidos” a los caldos para estabilizarlos. Durante mucho tiempo, la tinaja fue el principal medio de conservación, aunque a mediados del siglo XVIII comenzó a ser suplantada por la vasija de madera o cerámica. La escala de producción era muy pequeña: a comienzos de 1800, Mendoza no superaba los 16.000 hectolitros anuales de vino (Richard-Jorba, 1993; Lacoste, 2007; Borcosque, 2011).

La producción de las bodegas estaba bastante diversificada, ya que elaboraban no sólo vinos, sino también mosto, mistela y aguardiente. Básicamente jugo de uva sin fermentar, el mosto era un producto comercial no consumido fuera del área de producción, sino que más bien circulaba dentro de ésta como insumo para la elaboración de caldos, o bien como “moneda de la tierra” para pagar impuestos, diezmos y sellos. Por su parte, la mistela se fabricaba a partir de la mezcla de jugo de uva y alcohol, combinación que impedía la fermentación de los azúcares naturales de la fruta y permitía obtener una bebida alcohólica y dulce a la vez. Finalmente, el aguardiente era una bebida de alta graduación alcohólica que se obtenía a partir de la destilación de vino o de orujo –esto es, el conjunto de piel, pepita, pulpa y lías que quedaba como residuo del prensado de la uva–. Los vinos propiamente dichos eran comunes, en su mayoría, y difícilmente llegaban en buen estado a los mercados de consumo, siendo habituales los fenómenos de acetificación e incluso el agregado de agua, ora para reemplazar el líquido evaporado durante las largas travesías en carreta a Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, ora para disimular las sustracciones realizadas por los propios transportistas. Sin embargo, existieron iniciativas aisladas abocadas a la elaboración de vinos añejos especiales de alto valor y calidad, como el denominado “vino a la vela”, que surgió en 1718 mediante

Actividad artesanal

Diversificación de bodegas

el sofisticado método de crianza biológica bajo velo de levaduras. Posteriormente, este vino se incorporó a la cultura mendocina como un producto específico; no ocurrió lo mismo en San Juan (Richard-Jorba, 1993; Lacoste, 2007).

Relaciones sociales

El sistema de relaciones sociales ligado a la vitivinicultura colonial denotaba una estructura basada en jerarquías fuertes y rígidas cuya base de sustentación era la tríada hacienda - trabajo esclavo - fuerza militar. La Corona española impulsó la esclavitud, primero de pueblos originarios, como los huarpes, y después mediante el comercio de fuerza de trabajo africana que era obligada a desarrollar distintas labores en las haciendas coloniales. A diferencia de lo que ocurría en los latifundios y grandes plantaciones brasileñas, centroamericanas y estadounidenses, la presencia de esclavos en las fincas no era masiva –no más de once individuos por hacienda–, pero el negocio del tráfico humano aportaba ingentes ingresos a la monarquía hispana. Aun así, el Estado español era incapaz de garantizar el monopolio del uso de la fuerza en la frontera austral de su imperio, por lo que la represión de las revueltas de esclavos, la perpetuación de su sometimiento, la protección de la propiedad privada de los malones e “invasiones” aborígenes y la garantía de seguridad de las rutas comerciales quedaron a cargo de los propios hacendados, que para tal fin se organizaron en milicias. La relación entre vitivinicultura y milicia era muy estrecha: de una muestra de 32 hacendados cuyanos del siglo XVIII, el 50 % contaba con grados militares, y a menudo su éxito como empresarios vitivinícolas guardaba correspondencia con sus ascensos en la carrera militar. Lo mismo ocurría con la distribución de la tierra, que reflejaba claramente las jerarquías castrenses: quienes tenían haciendas pequeñas y medianas (entre 1.000 y 4.000 plantas, con capacidad para producir entre 10 y 150 arrobas de vasija) eran oficiales subalternos (alférez, teniente, a lo sumo capitán), mientras que los hacendados importantes (más de 6.000 plantas y 500 arrobas de vasija) alcanzaban grados mayores (capitán, maestro de campo, sargento mayor de la plaza, etc.) (Lacoste, 2007).

Espacios de disciplinamiento

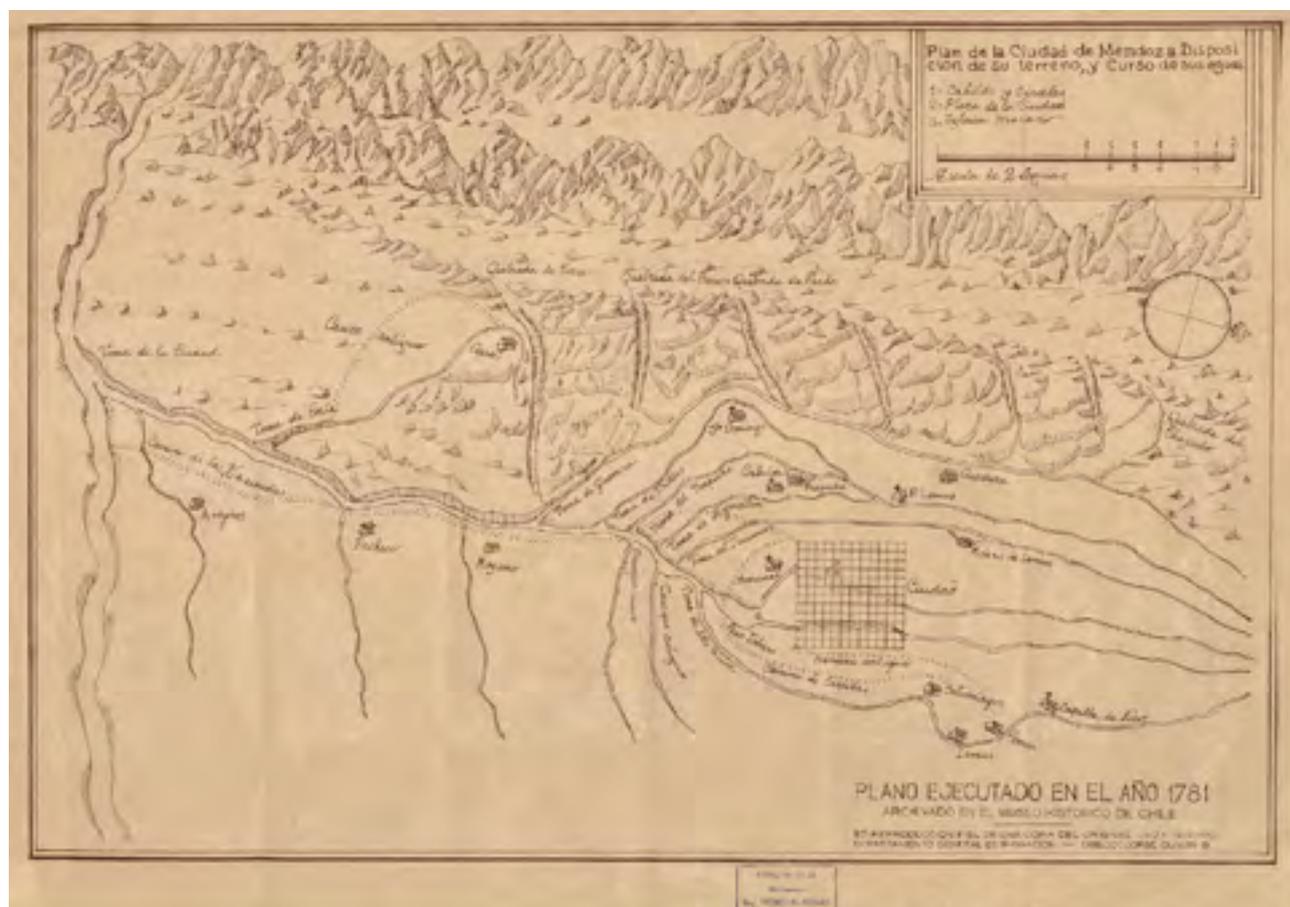
Los hacendados vitivinícolas cuyanos forjaron así una suerte de élite regional fuertemente comprometida con la fe católica, por lo cual no dudaron en convertir al área de producción en un espacio de disciplinamiento social. Muchos de los llamados “señores del vino” contaban en sus fincas y bodegas con instalaciones y equipamiento específicamente especializado en la represión, el castigo, la tortura y el confinamiento, destinados a asegurar el sometimiento de la fuerza de trabajo y el escarmiento de los cónyuges infieles. Se instauró un hipócrita sistema de doble moral que permitía a los hacendados cuyanos ser muy piadosos y sensibles a la hora del culto religioso y al mismo tiempo encerrar a sus propias esposas en calabozos privados y someter a los esclavos a la tortura del cepo y los grilletos (Lacoste, 2007).

Crisis vitivinícola

El auge de la vitivinicultura cuyana de la época dependía en gran medida de la relocalización del centro de poder económico, demográfico y territorial hacia el Litoral y, sobre todo, la ciudad de Buenos Aires, que había devenido estratégica para el desarrollo de nuevos circuitos mercantiles basados en el contrabando. Conforme la población litoraleña y porteña se expandía, también lo hacía la demanda de vinos cuyanos; de hecho, se estima que cada año salían de Cuyo alrededor de 3.000 carretas que, cargadas (cada una de ellas) con más de dos toneladas de vinos mendocinos y aguardientes sanjuaninos, recorrían no menos de 200 leguas para arribar al litoral rioplatense y las llanuras pampeanas (Lacoste, 2007). Sin embargo, la actividad sufrió un duro golpe en 1778, cuando las reformas borbónicas en España condujeron a la sanción del Reglamento de Comercio Libre, que permitió a las mercancías importadas por el puerto de Buenos Aires penetrar en el resto del Virreynato del Río de la Plata. Como resultado, gran parte de la economía colonial cuyana sucumbió ante la invasión de vinos y aguardientes procedentes de países europeos situados a orillas del Mediterráneo, que rápidamente le arrebataron su principal mercado de consumo. Hacia 1780, la crisis de la vitivinicultura cuyana era prácticamente absoluta, no obstante lo

cual el cultivo de vid subsistió en Mendoza gracias a los avatares de una economía chilena impulsada por la minería del cobre (Richard-Jorba, 2000). Aun así, en 1784 el sector vinícola cuyano contaba con 31 bodegas, de las cuales 9 pertenecían a instituciones religiosas (Neiman, 2017), lo cual no era de extrañar, dada la centralidad del vino como elemento ritual en la celebración de la misa.

Figura nº 3. Plano de la ciudad de Mendoza. Disposición de su terreno, y cursos de sus aguas. 1781. Fuente: Archivo General de la Nación.



A partir de la Revolución de Mayo y la independencia política formal, la decadencia de la vitivinicultura cuyana se tornó más profunda, pasando a constituir una parte marginal de un nuevo modelo de acumulación, que Richard-Jorba (2008) dio en llamar “de ganadería comercial y agricultura subordinada”. La élite criolla surgida de la fase colonial se convirtió en una sociedad de estancieros y terratenientes locales descendientes de los encumbrados grupos familiares del pasado que eran propietarios de las más extensas y aptas porciones de tierras irrigadas cercanas a los pasos cordilleranos, explotando alrededor de ochenta mil hectáreas en Mendoza. Estos ganaderos también eran comerciantes integrados y controlaban el transporte, la actividad mercantil, los flujos de dinero metálico y las finanzas, desplazando a la Iglesia de este último rubro a partir de la difusión del crédito laico. Conforme las guerras civiles afianzaban esa desarticulación/reestructuración, esta oligarquía decidió seguir los pasos de los hacendados bonaerenses y litoraleños, dedicándose a la cría y el engorde de ganado y abrazando los principios del librecambio, no para satisfacer las necesidades de las colonias esclavistas británicas, sino la demanda de Valparaíso y Santiago de Chile, aunque contando también con redes de distribución en Buenos Aires y el litoral. El resultado fue un fenómeno similar al ocurrido en esas dos últimas regiones: la simbiosis o sinonimia entre el poder político y el económico, entre la oligarquía vacuna y las dirigencias provinciales, cristalizada en una casta de políticos-empresarios dentro de la cual –inmigración mediante– comenzaría a gestarse el germen de lo que más tarde llegaría a ser una burguesía industrial regional (Collado, 2006; Richard-Jorba, 2008).

Período independentista

A partir de 1816, la limitada superficie dedicada a la agricultura se destinó invariablemente a la alfalfa, que ocupó casi siempre el 80% del área cultivada, con picos del 90-95% en 1860-70. De la magra superficie remanente, buena parte se orientaba a la siembra de cereales para producir harinas y así satisfacer la demanda del Litoral, en tanto que la vid aparecía recién en tercer lugar en la matriz productiva regional, quedando constreñida por su asociación subordinada a la alfalfa, que era incompatible en términos de requerimientos hídricos –para evitar que las hormigas atacaran el viñedo, se cubría la tierra de alfalfa, inundando la parcela en cada riego, lo cual, aunado a la falta de arado del suelo, determinaba que los rendimientos culturales se situaran un 70% o 75% por debajo de lo debido– (Collado, 2006; Richard-Jorba, 1993, 2006, 2008). Así, la hacienda vitivinícola legada por el período colonial, si bien mantuvo su presencia, perdió importancia relativa, quedando supeditada a las grandes estancias ganaderas con las que debió convivir.

Figura n° 4. Paisano en su rancho, Mendoza, fines del siglo XIX.
Fuente: Archivo General de la Nación.



Independientemente de la fuerte especialización pecuaria de la élite cuyana, varios factores contribuían al declive vitivinícola, entre ellos las guerras de independencia, las luchas civiles, la desprotección aduanera, la importación de vinos europeos de calidad superior, el alto costo de los fletes para el transporte de la producción y los obsoletos y precarios métodos de cultivo y elaboración. Ni siquiera la ley de aduanas dictada por Rosas en 1835 logró detener la caída. Como resultado, en 1864 sólo 56 bodegas permanecían en pie y la vitivinicultura cuyana quedó casi por completo limitada a abastecer su propio mercado y el de algunas provincias vecinas. Sin perjuicio de su generalidad, la decadencia vitivinícola era más marcada en Mendoza que en San Juan, dado que el perfil del mercado porteño era mucho más favorable para los aguardientes de esta provincia que para los vinos mendocinos. Casi sin cambios respecto de la época colonial, los sistemas de cultivo y conducción continuaban basándose en una precaria estructura de riego que combinaba herencias indígenas y aportes hispánicos mediante tomas de agua en ríos y arroyos para derivarla a canales y acequias. La tierra estaba relativamente concentrada, dado que 54 propietarios de viñas concentraban el 27% del área cultivada. El método español “de cabeza” de plantación, situando a cada viñedo a 2,6 m del siguiente, era prácticamente el único utilizado en Mendoza, mientras que en San Juan se apelaba también a los parrales encatrados conducidos por estructuras de madera de algarrobo o álamo distantes 3-4 metros

entre sí y, en menor medida, a las viñas de espaldera alta, es decir, en hileras de 10 metros alineadas mediante postes de algarrobo llamados “trabas”. Como era de esperar, los cepajes cultivados eran casi todos de origen criollo, de densidad relativamente alta (mil plantas por hectárea) y muy elevado rendimiento teórico, pero –por las razones ya comentadas– realmente bajo y de escasa calidad enológica (Richard-Jorba, 1993, 2006; Borcosque, 2011).

Por su parte, las bodegas continuaban siendo eminentemente artesanales, con procesos rudimentarios de prensado (uva pisada), fermentación y conservación e infraestructura inadecuada –en su mayoría, ranchos o ramadas–, produciendo sólo vinos comunes, predominantemente carlón (rosado o criollo). Aun así, un puñado de productores obtenía vinos de calidad que eran premiados en las exposiciones industriales realizadas en el país y hubo experiencias de algunos miembros de la élite que elaboraron vinos finos y *champagnes* e incluso lograron el fraccionamiento en botellas; hubo, además, la breve radicación de una fábrica de cristales que proporcionaba insumos para la producción de envases (Richard-Jorba, 1993, 2006, 2008; Collado, 2006; Borcosque, 2011). Sin perjuicio de dichas excepciones, los mismos problemas de calidad se verificaban en San Juan, no sólo en lo que a vinos se refería, sino también en lo relacionado con su pujante producción de pasas de uva, que desde la época colonial venía afianzándose como una actividad altamente rentable. A mediados del siglo XIX, las remesas de pasas a las plazas de Valparaíso, Santiago de Chile, Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y buena parte del Litoral eran de significativa cuantía y no sufrían problemas vinculados al transporte, pues estaban asociadas al comercio ganadero. Lo anterior, aunado a las excepcionales condiciones climáticas para la desecación de la fruta, convirtió a la provincia en la principal productora de pasas del país. Sin embargo, la calidad e higiene de la producción eran muy pobres, dado que la uva se secaba en los techos de las viviendas –lo cual le confería un desagradable sabor– y quedaba impregnada de polvo debido a los frecuentes vientos sanjuaninos (Borcosque, 2011).



Figura nº 5. Estación Uspallata, Mendoza, fines del siglo XIX.
Fuente: Archivo General de la Nación.

Este estado de cosas se mantuvo sin grandes cambios hasta el subperíodo 1870-1902, cuando el modelo ganadero cuyano comenzó a desarticularse. Combinándose con la crisis internacional de 1873, los avatares de una economía chilena envuelta en la Guerra del Pacífico condujeron a una ostensible retracción de la demanda vacuna trasandina. La crisis en Chile se tradujo, además, en la depreciación de su moneda y la inconvertibilidad del papel en metálico, lo cual afectó

Desarticulación de la ganadería

fuertemente a los terratenientes y comerciantes mendocinos, que lo utilizaban para obtener ganancias en su condición de prestamistas, o bien como medio de cambio en sus transacciones con otras provincias del interior argentino. Lejos de remitir, la situación empeoró con la sequía sufrida en 1886 por los productores bovinos chilenos, quienes se vieron obligados a rematar el 75 % de sus rodeos, saturando la plaza comercial y ocasionando una caída exponencial del precio del ganado en pie que arruinó a los hacendados cuyanos. En 1898, el gobierno chileno impuso altos derechos aduaneros al ingreso de ganado argentino, lo cual, además de erosionar aún más la rentabilidad de los terratenientes mendocinos, resintió las relaciones diplomáticas entre ambos países, en un marco ya de por sí tenso debido a diferendos y conflictos limítrofes que recién pudieron resolverse en 1902, luego de la firma de los Pactos de Mayo (Collado, 2006).

La ruptura de la integración económico-regional chileno-cuyana obligó a las clases dominantes locales a ensayar un nuevo curso de acción: reinvertir en la modernización vitivinícola las extraordinarias ganancias que habían obtenido del comercio ganadero y la intermediación financiera. Se sentaron así las bases para un nuevo modelo de acumulación, basado en la expansión de la vid más allá del área irrigada por el río Mendoza, el refinamiento de los procesos de elaboración de caldos vínicos y la incorporación puntual de cepas de relativamente buena aptitud enológica –por ejemplo, Malbec, Cabernet y Chardonnay, genéricamente llamadas “francesas”, para distinguirlas de las viñas criollas, tales como Cereza, Criolla Chica y Criolla Grande– (Collado, 2006; Richard-Jorba, 2006, 2008). Con respecto a este último punto, cabe aclarar que si bien la variedad Malbec se introdujo en 1853 y Salta fue en 1862 la primera provincia en adoptarla en sistema de plantación (INV, 2019a), su difusión recién se tornó importante a finales del siglo XIX, especialmente en Mendoza.

A partir de la crisis ganadera desencadenada en la década de 1870, Mendoza comenzó a convertirse paulatinamente en un islote de agricultura moderna (Rofman y Romero, 1997) asociado a la vitivinicultura. Dicha especialización productiva resurgió gracias a la complementación de diversas variables impulsadas por el gobierno provincial y el Estado nacional, entre las cuales sobresalían la promoción fiscal y financiera, la llegada del ferrocarril, la distribución de tierras cultivables y las obras de infraestructura hídrica para riego, todas ellas diseñadas a medida de los intereses de la élite regional. La coincidencia de intereses entre estas dirigencias y los gobiernos provinciales era fácilmente comprensible si se tiene en cuenta que empresarios y políticos solían pertenecer a los mismos círculos o redes familiares, lo cual facilitaba el dictado de leyes y disposiciones que rebasaban los límites de la función atribuida generalmente al Estado liberal (Ospital, 2019). Las exenciones fiscales comenzaron tempranamente. En 1874, se instituyeron por ley premios en dinero para quienes iniciaran nuevas explotaciones vitícolas. Un año después, la legislación impositiva mendocina dispuso que todos los terrenos cultivados debían pagar una tasa del 3 por mil de sobre avalúo, alícuota que caía al 2 por mil si esas tierras estaban plantadas con vid. La medida benefició a las familias oligárquicas locales (o extrarregionales, pero ya integradas al poder político), tales como Civit, Molina, Guiñazú, Zapata, Godoy, Puebla, Villanueva, Galigniana, Moyano, Lemos y Benegas, las cuales eran justamente quienes impulsaban esta política desde su posición privilegiada en el Estado (Richard-Jorba, 1993; Collado, 2006).

El proceso no se detuvo allí. En 1881, se sancionó una nueva ley que eximió de impuestos por diez años a las nuevas plantaciones de vid, olivo y nogal. Normas similares fueron dictadas entre 1889 y 1902, otorgando exenciones por lapsos de cinco años que determinaron que los viñedos recién comenzaran a tributar cuando sus propietarios empezaran recibir los primeros beneficios económicos de la inversión. Y en 1908, se exoneró de impuestos a los terrenos y áreas de cultivo que contaran con árboles frutales o de uso industrial, aunque la repercusión de esta medida fue relativamente escasa (Richard-Jorba, 2006, 2008; Collado, 2006; Mateu, 2014; Rodríguez Vázquez, 2016). Sin duda, principal beneficiaria de esa política fue la élite local, aunque a partir de 1889 muchos inmigrantes comenzaron también a capitali-

zar dichas ventajas. Si se considera el subperíodo 1882-1892, el 63,5 % de las 9.269 hectáreas cultivadas con vid en ese lapso había sido plantado al abrigo de la desgravación impositiva, política que, entre 1886 y 1896, amplió el área vitícola a un ritmo que fluctuó entre 400 y 1.100 hectáreas/año y osciló entre 100 y 300 nuevas explotaciones anuales. Se estima que la promoción fiscal permitió la implantación de 3.400 nuevos viñedos entre 1882 y 1902 (Richard-Jorba, 1993, 2008; Collado, 2006). Cabe señalar que el gobierno sanjuanino implementó una estrategia bastante similar, aunque con menor alcance y efectividad, sancionando en 1883 una ley de promoción fiscal que eximió de impuestos por cinco años a los nuevos viñedos y otorgó premios de cincuenta pesos fuertes por cada millar de plantas sembradas, destinando también generosos fondos públicos para el fomento del desarrollo de sociedades agrícolas e industriales, la introducción de maquinaria agrícola y el mejoramiento de la red de riego (Richard-Jorba, 2006; Borcosque, 2011).



Figura nº 6. Estación de Cacheuta. Mendoza, fines del siglo XIX. Fuente: Archivo General de la Nación.

Si bien al comienzo esta política evidentemente suponía un importante costo fiscal para el erario público cuyano, poco después la actividad –ya afianzada a partir de 1890– comenzó a reportar sustanciosos ingresos. A medida que las necesidades de financiamiento estatal iban aumentando, el idilio impositivo se iba resquebrajando y la relación económica público-privada iba invirtiéndose conforme se creaban nuevos impuestos al vino y tributos extraordinarios para afrontar las plagas de langosta y la “niña mimada” de la oligarquía cuyana comenzaba a ser vista como un recurso al cual echar mano para sortear crisis fiscales, déficit públicos y vencimientos de deuda externa. Sólo en 1907, los impuestos a las viñas y el vino representaban en Mendoza una masa de ingresos de 1.196.126 pesos moneda nacional, equivalentes al 58,7 % del presupuesto provincial (2.038.496 pesos moneda nacional). Y en 1914, la actividad ya representaba el 76 % del PBI provincial. Esto hizo posible que Mendoza pudiera continuar ostentando un importante grado de autonomía frente al poder político federal (Mateu, 2002; Collado, 2006; Richard-Jorba, 2006, 2008; Barrio Manzanares, 2013).

Otro hito en la promoción vitivinícola de la época fue el acceso al crédito. Todos los grandes bodegueros cuyanos operaban en “mercados politizados”, apelando a sus relaciones e influencias para financiarse de manera bastante poco prudente. La creación del Banco de la Provincia de Mendoza en 1888 fue un evento clave que permitió sellar la alianza entre el gobierno provincial y la naciente burguesía vitivinícola. La entidad fue fundada gracias a un crédito de cinco millones de pesos oro contraído con la compañía financiera Bemberg, de capitales alemanes, y rápidamente se configuró en medio para encauzar los flujos de financiamiento hacia la élite y, en mucha menor medida, las clases no propietarias. Claramente,

[Acceso al crédito](#)

el propósito de la flamante banca pública local era favorecer la expansión vitivinícola, tal como reconocía explícitamente su estatuto fundacional y demostraba el destino de los créditos que otorgaba. Hasta 1910 inclusive, la inmensa mayoría de sus recursos fueron utilizados por los sectores dominantes para transitar la transición desde el modelo ganadero hacia el auge vitivinícola, en tanto que sólo entre el 14 % y el 29 % de sus fondos fueron prestados a inmigrantes. Esta situación fue aprovechada por las familias tradicionales de la oligarquía, que desplegaron una red financiera informal basada en la usura y las relaciones clientelares para subordinar y expoliar a los extranjeros recién llegados a la provincia (Mateu, 2004; Collado, 2006; Richard-Jorba, 2008).

Distribución de la tierra

No menos importante fue la distribución de la tierra. Valiéndose una vez más de su posición dentro del aparato del Estado, los terratenientes lograron conocer la situación legal de las parcelas fiscales y las áreas con problemas de posesión precaria y títulos sin validez, para organizar subastas públicas, a partir de 1885, que les sirvieron de medio para adueñarse de tierras públicas y terrenos baldíos. Como resultado, el 44 % de la superficie plantada estaba en manos de apenas 24 personas, equivalentes al 6 % del total de viticultores, todos ellos pertenecientes a las familias más importantes de Mendoza. Necesaria para aportar fuerza de trabajo especializada y la transmisión de conocimiento enológico que la élite regional no poseía, la afluencia migratoria dio lugar a una clase de pequeños y medianos propietarios o colonos. En 1871 y 1875, sendas leyes dispusieron la distribución gratuita de tierras fiscales fuera de la zona-núcleo, contribuyendo a la génesis de nuevos oasis de cultivo en el Valle de Uco y el sur mendocino, en tanto que algunos terratenientes obtuvieron jugosas rentas extraordinarias mediante las reventas a extranjeros de parte del patrimonio territorial que habían adquirido en las ya comentadas subastas públicas (Collado, 2006).

El fenómeno de la concentración de la tierra en pocas manos asociado a la expansión vitivinícola fue prácticamente simultáneo el acaparamiento del agua para riego, que permitió plantar viñedos en el este y el sur mendocino canalizando caudales de los ríos Mendoza, Tunuyán, Atuel y Diamante. La sanción de la Ley de Aguas de 1884 (la primera de su tipo no sólo de la provincia de Mendoza, sino del país) reemplazó la antigua normativa española heredada de la época colonial y el período independiente, aunque no modificó su esencia, manteniendo la unidad del derecho de riego y la tierra a la cual servía. Por ello, las tierras se valorizaron diferencialmente a partir de las selectivas concesiones hídricas otorgadas en el marco de dicha legislación. Lo que antaño era un bien público se convirtió en un recurso sólo accesible para la oligarquía local y algunos extranjeros; de hecho, bien puede decirse que la Ley de Aguas y las leyes provinciales n° 439, 440, 442 y 443 sentaron las bases para la dualidad oasis-desierto, típica de la región cuyana. A través de la figura de “derechos definitivos”, los principales terratenientes concentraron la mayor parte de los caudales a perpetuidad, mientras que los “derechos eventuales” distribuyeron el remanente entre colonos radicados en áreas periféricas (generalmente, inmigrantes europeos), siempre y cuando fueran propietarios de esas tierras. En contrapartida, las poblaciones localizadas aguas abajo (agricultores, puesteros, comunidades huarpes) quedaron despojadas del vital elemento y apartados de la gestión institucionalizada del agua, sin reconocimiento formal para disputar caudales.

Así, mientras que las parcelas de los márgenes de los ríos Tunuyán, Diamante y Atuel y las tierras aptas para la vid de Rosario, La Paz, Junín y San Martín se vendían rápidamente a precios muy bajos (entre 40 y 200 pesos por legua cuadrada), indígenas y campesinos eran arrinconados en tierras marginales no irrigadas, dependiendo de la ganadería de subsistencia o quedando obligados a proletarizarse como peones de estancia para sobrevivir. Estas desigualdades sociohídricas eran (y aún lo son) política e institucionalmente legitimadas por el Departamento General de Irrigación y las Inspecciones de Cauce, dos estructuras creadas junto con la Ley de Aguas por las leyes n° 322 y 6.405 y refrendadas por

Figura n° 7. Oasis de riego en Mendoza hacia 1900.
Fuente: Richard-Jorba (1999, citado por Barrio de Villanueva, 2006).



la Constitución de la Provincia de Mendoza. Mientras que el Departamento General de Irrigación gestiona ríos, diques y canales primarios, las Inspecciones de Cauce son agrupaciones organizadas por cuenca de usuarios o “regantes” –es decir, los propietarios de tierras con derechos de riego asignados– que administran la red secundaria y discuten la distribución de caudales. Es importante añadir que el Estado mendocino no sólo concesionó y reguló discrecionalmente el recurso hídrico, sino que también desarrolló obras de infraestructura, como el dique Cipolletti y la desecación de pantanos en San Martín y Junín, para lo cual se valió de parte del ya citado empréstito de cinco millones de pesos oro concedido por la firma financiera Bemberg. Algo similar ocurrió en San Juan, donde el gobierno provincial desarrolló obras hidráulicas (diques Zonda, La Puntilla y San Emiliano, tomas, canales matrices, compuertas, ramales, acequias, etc.) para favorecer el cultivo de vid en las zonas más alejadas del oasis original (Collado, 2006; Richard-Jorba, 2006, 2008; Bustos y Scoones, 2010; Borcosque, 2011; Ivars y Larsimont, 2015; Grosso Cepparo, 2017).



Figura nº 8. Estación Central del Ferrocarril Trasandino, Mendoza, fines del siglo XIX. Fuente: Archivo General de la Nación.

Sin perjuicio de lo anterior, el factor determinante que selló el resurgimiento de la vitivinicultura cuyana fue el arribo del ferrocarril. La actividad ganó un inédito impulso gracias a la llegada del Ferrocarril Andino en 1885, que ligó Mercedes (San Luis) con Mendoza y San Juan, conectando al área centro-oeste con el Litoral y articulando, en 1903, a San Rafael con los principales centros de consumo del país (Buenos Aires y Rosario), que redujo sustancialmente los costos de producción al disminuir el costo del flete y acelerar la llegada del producto a destino. La superficie cultivada con vid en Mendoza, que en 1881-85 no superaba las 174 hectáreas, alcanzó las 4.455 hectáreas en 1886-90, facilitando además el ingreso de manufacturas y equipamiento para bodegas y fincas vitícolas y el arribo de millares de migrantes nacionales y extranjeros, por no mencionar el mejor acceso de la producción regional al mercado porteño y del Litoral, derivado de la denominada “intimidación bodega-ferrocarril”, plasmada en la construcción de ramales que ingresaban directamente a las propias unidades productivas para, de ese modo, optimizar las operaciones y reducir sustancialmente los costos y “tiempos muertos” de traslado (Collado, 2006; Richard-Jorba, 2000, 2006, 2008; Borcosque, 2011).

La afluencia migratoria consolidó definitivamente el modelo. Entre 1875 y 1900, una cuantiosa masa de europeos –básicamente italianos, franceses, españoles y rusos– se afincó en la región cuyana, muchos de ellos provenientes de regiones especializadas en la vitivinicultura que fueron expulsados por la plaga

Llegada del ferrocarril

Afluencia migratoria

sin precedentes de filoxera sufrida en 1860 por los viñedos situados a orillas del Mediterráneo. El proceso fue alentado por el gobierno mendocino, que quedó autorizado por ley a invertir un peso por cada inmigrante de “buena moralidad y salud” de entre 14 y 45 años de edad que contara con práctica en el cultivo de vid y la elaboración de vino. Fueron estos agentes sociales los que difundieron las nuevas técnicas de cultivo y cepajes, las mejoras en la elaboración de vinos, sus conocimientos agronómicos y enológicos y la incorporación de insumos importados para la etapa de transformación (por ejemplo, trituradoras italianas, prensas y toneles franceses y alemanes, tablas norteamericanas para el armado de vasijas, etc.), además de fundar los primeros talleres protoindustriales que proveían de materiales y equipos para las bodegas. Como resultado, entre 1869 y 1895 el número de habitantes de origen extranjero pasó de menos 300 individuos en Mendoza y San Juan a aproximadamente 10.000 y 4.000 personas, respectivamente; para 1914, casi 77.000 europeos vivían en Mendoza y más de 16.000 hacían lo propio en San Juan, provocando una fuerte concentración demográfica en el Valle de Tulum, que se expandió con fuerza en detrimento de los pequeños oasis de Iglesia, Jáchal, Valle Fértil y Calingasta (Richard-Jorba, 2006, 2008, 2018; Borcosque, 2011; Collado, 2006; Mateu, 2014).

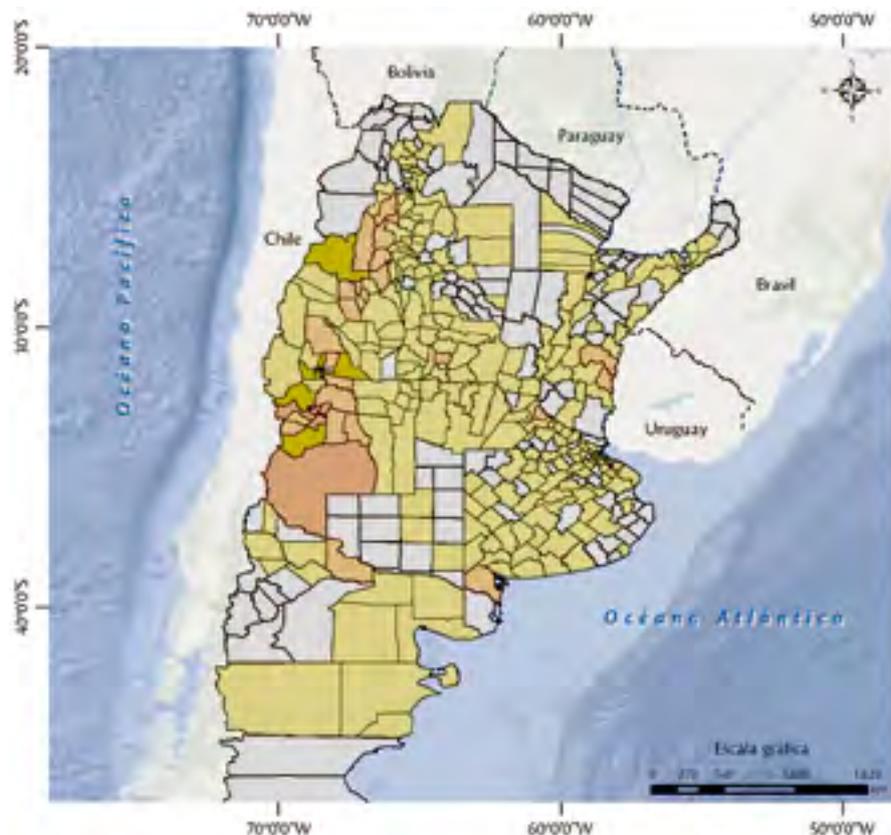
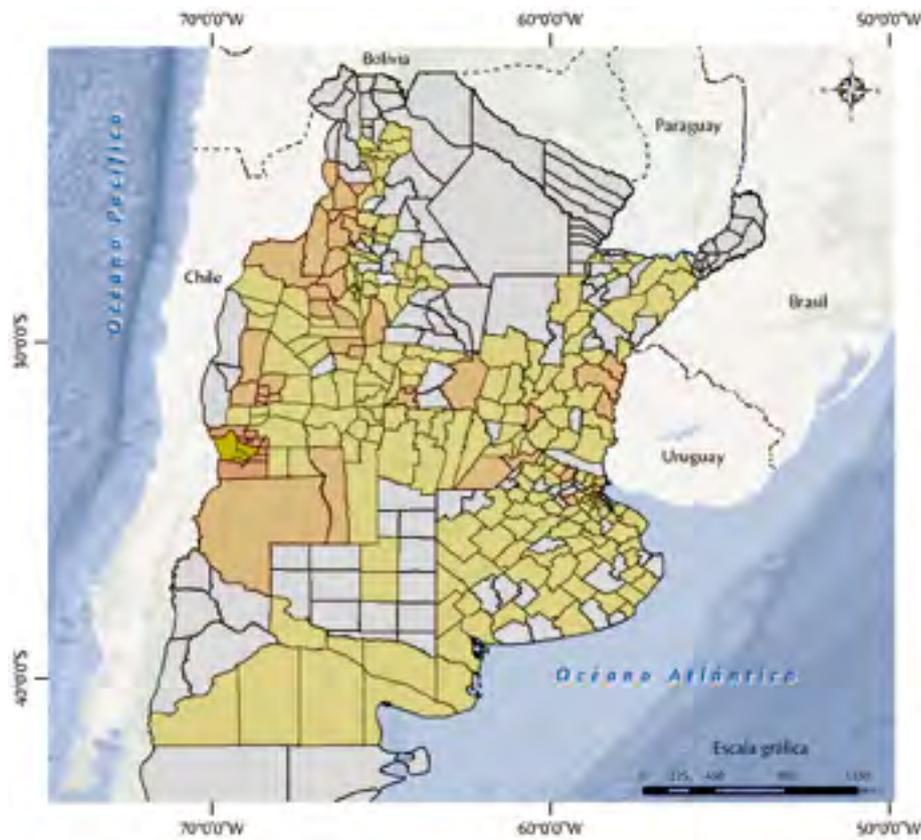
Si bien la inserción de estos colectivos europeos fue marginal al principio, hacia 1890 se asistió a una importante pugna entre la élite regional y los inmigrantes, que mediante vinculaciones parentales con las familias tradicionales se articulaban a los grupos de poder y comenzaron a participar de las decisiones políticas. Poco a poco, la puja se definió en gran medida a favor de los inmigrantes, que se transformaron en propietarios de viñedos y bodegas. Esto queda claramente ilustrado cuando se observa que a comienzos del siglo XX sólo el 16 % de los 1.077 empresarios bodegueros eran argentinos, en tanto que el 58 % eran de origen netamente extranjero, existiendo una mínima proporción mixta y un 25 % de nacionalidad no especificada. Si se focaliza el análisis en los principales bodegueros mendocinos, en 1890 sólo 12 eran argentinos y 19 extranjeros, mientras que durante la década siguiente la brecha se había ensanchado (20 nacionales y 59 inmigrantes). Para 1914, el 83 % de los bodegueros cuyanos era de origen foráneo, mientras que 10 de los 12 principales industriales del sector eran extranjeros en 1910. Los empresarios nativos invirtieron menos que los de origen europeo, quienes predominaron gracias a sus grandes establecimientos tecnificados y concentraron buena parte de la producción y el mercado. Las principales familias inmigrantes del sector bodeguero fueron Tomba, Giol, Gargantini, Arizu, Furlotti, Filippini, Gabrielli, Baldini, Pavlovsky, Passera, Balbi, Escorihuela, Norton, Rutin, Tirasso, Tittarelli, Cabrini, Goyenechea y Bianchi, entre otros. Cabe añadir que la hegemonía de los inmigrantes no se hizo extensiva al eslabón agrícola, puesto que sólo el 29 % de los viñedos pertenecía a extranjeros (Cernadas y Forcinito, 2004; Richard-Jorba, 2006, 2008; Collado, 2006; Coria López, 2010; Borcosque, 2011; Mateu, 2014).

Área cultivada

Según datos censales, entre 1895 y 1914 el área cultivada en todo el país pasó de 33.424 a 116.545 hectáreas, creciendo un 248,7%. En idéntico lapso, la superficie plantada pasó de 11.753 a 70.467 hectáreas en Mendoza y de 7.935 a 23.542 hectáreas en San Juan, aumentando un 500 % y un 197 %, respectivamente. Los datos de Mendoza deben matizarse, dado que de la superficie consignada sólo 50.000 hectáreas estaban en producción. Aun así, en su conjunto ambas provincias pasaron de representar el 58,9 % a explicar el 80,7 % del área vitícola argentina debido al fuerte incremento de la participación mendocina, que creció del 35,2 % al 60,5 %. El proceso continuó hasta 1930, fecha en la cual Mendoza contaba con más de 90.000 hectáreas cultivadas con vid (Randle, 1980; Collado, 2006; Ospital, 2019). Si bien la vid estaba presente en toda la provincia de Mendoza y cubría buena parte de San Juan, el epicentro del cultivo estaba integrada, por un lado, por los departamentos de Capital, Rivadavia, San Martín, Maipú, San Rafael, Las Heras, Godoy Cruz, Guaymallén, Junín y Luján de

Cuyo y, por el otro, por los distritos de Albardón, Angaco, Capital, Concepción, Desamparados, Trinidad, Caucete, Chimbab, Pocito, Rawson, San Martín y Santa Lucía (mapas n° 1-2). Con el paso del tiempo, también se sumarían al auge los departamentos de Ullum, Sarmiento y Veinticinco de Mayo, dejando relegados a los pequeños oasis de Calingasta, Iglesia, Jáchal y Valle Fértil (Borcosque, 2011).

Mapas n° 1 y 2. Superficie cultivada con vid en Argentina, por departamentos (en hectáreas). Años 1895 y 1914. Fuente: elaboración personal sobre la base de Randle (1981).



El área cultivada con vid también creció en otras provincias del país. En Catamarca, el papel desempeñado por los departamentos de Tinogasta y, en menor medida, Valle Viejo, Andalgalá, Belén, Capayán, Pomán y Santa María llevó la superficie sembrada de 2.160 a 5.080 hectáreas, mientras que en La Rioja el dinamismo de Chilecito, Famatina, Castro Barros, General Lamadrid, General Lavalle, Sanagasta y San Blas de los Sauces determinó que el área plantada con viñedos pasara de 2.040 a 3.010 hectáreas. Por su parte, Salta mantuvo su superficie relativamente estable en poco más de un millar de hectáreas, aunque la frontera vitícola, que antaño llegaba a Orán y Rosario de la Frontera, se replegó hacia Cafayate y San Carlos. Más espectacular fue el crecimiento de Río Negro, donde el área cultivada con vid pasó de apenas 28 hectáreas a 1.773 hectáreas, con epicentro en General Roca. Desempeñando un papel periférico, la superficie plantada con vid casi se duplicó en Buenos Aires –pasó de 2.574 a 4.081 hectáreas, concentrándose en la periferia de la Capital Federal (Avellaneda, Pilar, Quilmes, Ramallo, La Plata, San Nicolás) y sur provincial (Bahía Blanca, Patagones, Villarino)– e hizo lo propio en Córdoba –de 1.246 a 2.637 hectáreas, aglutinadas en Colón, Cruz del Eje, Capital, San Alberto, San Javier y Totoral–. Aunque siempre superando el millar de hectáreas, el área se contrajo ligeramente en Entre Ríos (Concordia, Federación, etc.), retrocediendo también en Santa Fe (General López, Caseros, Constitución, General Obligado, Rosario, San Justo, San Lorenzo). Finalmente, el cultivo exhibía una presencia poco significativa en La Pampa, Chaco, Corrientes (Monte Caseros, Paso de los Libres, Goya, etc.), Neuquén (Confluencia, Añelo), Jujuy (El Carmen), San Luis (La Capital, Ayacucho, Pringles, Junín), Santiago del Estero (Capital, Banda), Misiones (San Carlos, San Ignacio, Candelaria, Santa Ana, San Javier), Chubut (Rawson, Gaiman) y Tucumán (Tafí del Valle) (mapas n° 1-2).

Gracias al aumento de los rendimientos, que entre las décadas de 1870 y 1890 crecieron de 120 a 250 quintales españoles por hectárea, la producción mendocina de uva rozó los 5 millones de quintales métricos en 1912 y alcanzó los 6,4 millones de quintales en 1914, concentrándose notablemente en los departamentos de Maipú, San Martín, Luján de Cuyo, Guaymallén y Godoy Cruz, que según el censo realizado en 1909 acaparaban el 88,5%. Mientras que a finales del siglo XIX en San Juan la denominada “uva francesa” (Pinot Noir, Pinot Gris, Cabernet, Malbec) representaba alrededor del 25 % de la superficie cultivada, hacia 1915 esta variedad –secundada por la tradicional uva criolla– daba cuenta en Mendoza de más 80 %. La relativamente más dificultosa difusión en San Juan de las variedades de mayor calidad (también llamadas “alta fantasía”) obedecía a sus requerimientos técnicos, que exigían modificar los sistemas de conducción para aumentar los rendimientos, suplantando el espaldero y contraespaldero por los tradicionales parrales. Para entonces, el 24 % de los agricultores mendocinos –que a su vez representaban el 83 % de las profesiones registradas por los censos oficiales de la época– eran viñateros (Richard-Jorba, 2006; Collado, 2006; Coria López, 2010; Borcosque, 2011; Barrio Manzanares, 2013; Rodríguez Vázquez, 2016).

Establecimientos tecnificados

Similar tesitura siguió la expansión bodeguera cuyana, dado que la gran oferta de uva aceleró la radicación de establecimientos tecnificados. Si en 1864 la provincia de Mendoza contaba con apenas 56 bodegas, en 1910 ya eran 1.189, alcanzando su pico en 1914 con 1.398 unidades, no obstante lo cual muchas de ellas, de tan precarias que eran, no merecían ese nombre. Concentradas al principio en la zona núcleo, la afluencia inmigratoria determinó que el patrón de distribución espacial del eslabón bodeguero cambiara, desplazándose hacia el este y el sur provincial (San Martín, Rivadavia, Junín, San Rafael) conforme se intensificaba el proceso de urbanización de ese área. En San Juan, por su parte, el número de bodegas pasó 221 en 1870 a 499 en 1914. Es importante destacar que el 86 % de las bodegas mendocinas era de pequeño tamaño –aunque explicaba un tercio de la producción–, mientras que el 13 % era de envergadura mediana (con el 45 %) y apenas el 0,7 % podía calificarse de verdaderamente grandes –más de 150.000 hectolitros anuales, con el 22 %– (Richard-Jorba, 2008; Mateu, 2014).

Así, la producción de vinos creció rápidamente en todo el país y, sobre todo, en Mendoza. En esta última provincia, los menos de 30.000 hectolitros de 1885 se convirtieron en 59.000 hectolitros en 1888, 2.900.000 hectolitros en 1910, 3.451.820 hectolitros en 1912 y 3.957.569 hectolitros en 1923. En San Juan, la producción creció de 358.000 a 729.680 hectolitros entre 1895 y 1915, llegando en 1920 a cuadruplicar los volúmenes del año base. La protección arancelaria de la que gozó la actividad fue un factor importante en dicha expansión. En 1888, los vinos mendocinos representaban poco más del 8 % de las importaciones y apenas el 1 % del mercado doméstico. Sin embargo, once años después la producción nacional acaparaba alrededor del 80 % de la demanda nacional y Mendoza hacía lo propio con el 43 %, mientras que en 1910 las importaciones quedaron reducidas a sólo 408.709 hectolitros, equivalentes sólo el 12 % del consumo doméstico. El proceso de sustitución de importaciones se acentuó aún más debido a las restricciones impuestas por la Primera Guerra Mundial. Para entonces, Mendoza ya era, en términos cuantitativos, una potencia vitivinícola a escala mundial, concentrando, junto a San Juan, alrededor del 94 % de la oferta nacional de vinos, notablemente representada por los departamentos de Maipú, San Martín, Luján de Cuyo, Guaymallén y Godoy Cruz. En el plano cualitativo, la producción local aún estaba muy lejos de equipararse a la importada y satisfacer los delicados paladares porteños, aunque se observaron cambios importantes. En Mendoza predominaban los vinos tintos, que representaban el 92 % de la elaboración, seguidos por las variedades blancas y criollas, mientras que San Juan relegó su antigua producción de aguardientes y se especializó en vinos criollos blancos y de tipo licoroso para *vermouth*, moscatos especiales para mercados selectos y, más marginalmente, en algunos tintos (barbera, francés) (Collado, 2006; Richard-Jorba, 2008; Coria López, 2010; Borcosque, 2011; Olguín, 2012; Barrio Manzanares, 2013; Rodríguez Vázquez, 2016; Ospital, 2019).



Figura nº 9. Ruinas jesuitas, Mendoza, fines del siglo XIX. Fuente: Archivo General de la Nación.

Con respecto al mercado laboral, se asistió a una lenta y accidentada transición hacia las relaciones sociales capitalistas de producción. Si bien en 1867 el gobierno mendocino había derogado el régimen de reclutamiento laboral forzoso propiciando un sistema de contratación acorde a las disposiciones constitucionales, a partir de 1874 la fuerza de trabajo rural quedó nuevamente sometida al régimen de la “papeleta de conchabo” en poder del propietario de la estancia o finca donde se enrolaba el peón, operando así como una coacción legal que regulaba el

Mercado laboral

trabajo asalariado sin libertad de contratación. Dada la necesidad de la élite de “moralizar” a las masas y, al mismo tiempo, legitimar el control social y la explotación económica de los desposeídos, el trabajo era entendido en aquella época como un deber y no como un derecho, estigmatizándose como “vagos” y “mal-entretendidos” a los agentes sociales sin recursos que rehusasen poner su fuerza de trabajo a disposición de los hacendados (Mateu, 2002; Richard-Jorba, 2006; Collado, 2006). No muy distinta de la política laboral que había predominado en la región pampeana durante la primera mitad del siglo XIX, esta estrategia claramente apuntaba a garantizar la disponibilidad de fuerza de trabajo en tiempos en los que ésta escaseaba.

Con la afluencia de inmigrantes, las relaciones laborales mutaron hacia un protocapitalismo menos coactivo y más paternalista, desarrollado gracias a la inteligente política de fijar al trabajador a la tierra y comprometerlo con la evolución positiva de la explotación. Al principio, cuando la inmigración recién comenzaba a materializarse en la capital mendocina y los departamentos aledaños, se cedían campos, semillas, herramientas y materias de construcción a los peones para que edificaran sus viviendas sin costo alguno, a cambio de trabajar bajo las órdenes de un capataz. Esto generaba lazos personales relativamente estrechos con la patronal y reforzaba el compromiso territorial del trabajador, que se arraigaba a la finca sin necesidad de coacción o coerción. Así, la tierra se valorizaba, el acceso a la fuerza laboral quedaba garantizado y el trabajador quedaba aislado del mundo exterior, siendo expoliado económicamente a través de bajos salarios pagados no en moneda nacional, sino en vales únicamente canjeables en las proveedurías y almacenes de la patronal. Dado que el sueldo generalmente se situaba por debajo del umbral de la reproducción de la fuerza de trabajo, estas prácticas generaban un endeudamiento que aseguraba la permanencia del peón en el establecimiento rural. Complejo, el mercado laboral de la época incluía varias funciones, desde los peones permanentes aptos para todo servicio –que regaban, limpiaban canales y acequias, reparaban cercos, araban y sembraban, etc.– hasta los trabajadores temporarios –invariablemente reclutados para la cosecha– y quienes realizaban sus faenas a destajo (es decir, sin salario fijo), rubro este último integrado por tapiadores y plantadores. Sin excepción, la política patronal de la “aristocracia del vino” consistía en hacer trabajar a los labradores tanto como fuera posible y pagarles míseros jornales en retribución (Bialet Massé, 1904; Richard-Jorba, 2001; Mateu, 2004).

Figura nº 10. Antiguo sistema de empaque de uvas en canastos, San Juan, ca. 1930, en Censo Preliminar Agrícola de la Provincia de San Juan: Acuerdo nº 6 de 4 de diciembre de 1930. Fuente: Biblioteca Nacional Mariano Moreno.



Cuando a partir de 1880-90 el fenómeno migratorio se consolidó y alcanzó su clímax, en el mercado de trabajo vitícola apareció la figura del contratista, del cual había tres tipos: a) el contratista de trabajadores, que se dedicaba a la intermediación con el “trabajador-mercancía”, reclutando peones temporarios para la vendimia, b) el contratista de viñas, que mantenía la propiedad agrícola y la hacía producir, y c) el contratista de plantación, que tenía un acuerdo de arriendo de la tierra para plantar vides, lo cual en ciertos casos le permitió acceder a la propiedad de la parcela explotada. Si bien la diferencia del primer tipo de contratista con respecto al resto es bien nítida, no ocurre lo mismo con los otros dos, que suelen ser confundidos entre sí. El contratista de plantación recibía la finca de su propietario por determinada cantidad de tiempo con la obligación de cultivar viñedos a cambio de una remuneración por cada planta frutal, la apropiación de una o varias cosechas y, ocasionalmente, la cesión de importantes superficies de tierra. Si bien esto les permitió gozar de cierta movilidad social ascendente, accediendo a la propiedad inmueble y amasando pequeñas fortunas dentro del sector vitivinícola, las crisis posteriores fueron erosionando su presencia, a tal punto que esta figura ya había desaparecido a finales de la década de 1920.

Por contratista de mantenimiento, en cambio, se hace referencia a aquel trabajador rural especializado que, gracias a su capital-conocimiento, ocupaba su fuerza de trabajo y medios de producción en explotar y mantener el viñedo en una pequeña finca o en parcelas de 10-20 hectáreas pertenecientes a una gran hacienda. Por su labor, recibía un salario y una participación en la producción que inicialmente fluctuó entre el 2% y el 5% de la cosecha, compartiendo así riesgos y ganancias con su empleador. Al reinvertir sus ganancias, algunos de estos agentes sociales llegaron a acceder a la propiedad de la tierra e incluso a ser titulares de empresas vitivinícolas mediante la asociación con viñateros o dueños de fincas. Lejos de desaparecer, esta figura se difundió ampliamente a lo largo de todo el siglo XX, persistiendo en cierta medida en la actualidad (Richard-Jorba, 2001, 2006, 2008; Collado, 2006; Poblete, 2012).

El mercado laboral del sector se expandió rápidamente. En 1895, los relevamientos censales señalaron la presencia de 10.460 personas empleadas en la actividad en Mendoza (2.026 permanentes y 8.343 para la vendimia), cifra que ascendía a 6.749 para San Juan (948 y 5.765, respectivamente). Quince años después, el personal mendocino sumaba 18.760 personas (4.718 permanentes y 17.042 temporarios), mientras que la plantilla sanjuanina había sufrido una ligera caída (5.977 individuos, de los cuales 1.256 eran permanentes y 4.721 eran transitorios). El cultivo de la vid se revelaba particularmente intensivo en fuerza de trabajo, comparado con la producción pecuaria y cerealera, a razón de 60 peones cada 100 hectáreas contra los apenas 0,6 trabajadores cada 100 hectáreas de las grandes estancias (Richard-Jorba, 2001, 2006).

La incidencia del empleo precario –es decir, sin leyes protectoras ni estabilidad laboral– era altísima, alcanzando, en 1914, al 57% de la fuerza laboral mendocina y al 58% de los trabajadores vitivinícolas sanjuaninos. La situación era particularmente grave para los peones temporarios que se insertaban en la actividad sólo durante los meses de vendimia, quienes sufrían de gran inestabilidad ocupacional, se alimentaban y dormían a la intemperie y eran la variable de ajuste durante las crisis. Por otra parte, las mujeres y los menores de edad suponían casi la mitad del personal del sector. El empleo infantil sólo está documentado en el Censo Nacional de 1914, con un peso más que considerable en el sector agropecuario y poco significativo en la industria y los servicios. Aun así, en la actividad rural el nivel de subregistro fue importante, pues a menudo el trabajo infantil quedó englobado bajo la figura del “contrato de trabajo de familia”. Como resultado, el mercado de trabajo de la época estaba fuertemente jerarquizado y fragmentado, con una muy desigual distribución social y subregional de la riqueza y características precarias que expresaban notables contrastes respecto de la masiva movilidad social ascendente típicamente descripta por la historiografía tradicional (Mateu, 2004; Cerdá, 2011).

Fueran propietarios o arrendatarios, los viñateros por regla general no estaban integrados a la elaboración y eran de pequeño tamaño; de hecho, quienes no poseían bodegas concentraban entre el 45 % y el 57 % de la superficie plantada, en tanto que el 67,3 % de los agricultores explotaba fincas de menos de 5 hectáreas. Aun así, cabe destacar que a partir de la promoción fiscal la superficie media de los viñedos aumentó significativamente: en Mendoza, pasó de 1,8 hectáreas por explotación en 1883 a 7,8 hectáreas por propietario en 1895 y más de 11 hectáreas por viñedo en 1914, mientras que en San Juan dicho promedio fluctuó entre 3,4 y 4 hectáreas por finca, seguramente debido a la concentración de más de la mitad los viñedos en los departamentos cercanos a la capital provincial (Concepción, Desamparados, Santa Lucía), donde la subdivisión de la tierra era mayor. Pese a los riesgos climáticos (heladas, granizo), las enfermedades de la vid y el difícil acceso al crédito, estos agentes alcanzaban rentabilidades promedio de 20-25 % por hectárea, aunque los diferenciales internos eran bastante marcados, puesto que esos guarismos caían al 7 % para los estratos más débiles y ascendían al 27 % para los más dinámicos (Richard-Jorba, 2006, 2008; Mateu, 2004; Borcosque, 2011; Olgún, 2012).

Eslabón bodeguero

El eslabón bodeguero era más complejo, reconociendo diversas tipologías en función de su relación con la producción primaria y los canales de comercialización del bien final. Con respecto al primer punto, podemos identificar, por un lado, al industrial bodeguero que poseía o arrendaba bodegas y no producía materia prima, comprando toda la uva a terceros; por el otro, al bodeguero integrado (o bodeguero-viñatero), que se autoabastecía total o parcialmente de la materia prima; y finalmente, las pequeñas bodegas, generalmente pertenecientes a productores vitícolas que lograron integrarse verticalmente hacia delante para elaborar vinos en forma artesanal. De este conjunto, el grupo más reducido pero más poderoso estaba constituido por los grandes empresarios integrados, que formaban una suerte de oligopolio, reforzado por su privilegiada posición dentro del aparato político provincial, valiéndose de su poder de compra para instaurar una relación asimétrica con el eslabón primario que se suavizaba en tiempos de auge y se agravaba en épocas de crisis. Esto obedecía a la fuerte concentración no sólo de la producción, sino también del acceso al crédito, potenciada por el hecho de que, de las cuatro bodegas más importantes de Mendoza, tres incluían a grandes compañías financieras entre sus principales accionistas. En promedio, los bodegueros generalmente obtenían una rentabilidad del 25 % anual en la elaboración de vinos, cifra que trepaba a nada menos que el 57 % para los agentes completamente integrados a la producción primaria (Richard-Jorba, 2008; Olgún, 2012; Barrio Manzanares, 2013).

Con respecto a la clasificación de los bodegueros según los canales de comercialización del producto, identificamos, en primer lugar, a los bodegueros “trasladistas”, así llamados porque vendían su producción para consumo final en el mercado regional, o bien a otras bodegas para que utilizaran sus vinos como mezcla. Su contraparte eran los bodegueros “exportadores”, quienes remesaban su producción a los principales centros de consumo del país, ora a través del envío de vino a granel sin marca, ora mediante la venta directa con marca propia. Con el arribo de nuevos contingentes poblacionales y el consiguiente crecimiento demográfico, el consumo per cápita anual aumentó de 23 litros en 1876-80 a 62,2 litros por habitante en 1914, determinando que en 1884-85 el vino se convirtiera en el tercer producto más importante de la canasta familiar, con el 8,7 % (Mateu, 2004). Dado que los consumidores privilegiaban precio sobre calidad, estos comerciantes comenzaron a demandar vinos “gruesos”, pasibles de ser “estirados” (es decir, adulterados) con agua o mezclados con caldos de diferentes calidades para así aumentar fraudulentamente los volúmenes de elaboración (Richard-Jorba, 2008). Por ello, y pese a que la élite mendocina había tomado como paradigma vitivinícola y ejemplo a imitar la región francesa de Burdeos –cuyos vinos eran importados en nuestro país para ser adquiridos por los sectores de alto poder adquisitivo–, el modelo efec-

tivamente desarrollado fue el de la producción masiva y no tipificada, carente de legislación que promoviera calidad; de hecho, los vinos finos representaban sólo el 5 % del consumo total (Richard-Jorba, 1993; Mateu, 2004). Operando sobre todo en Capital Federal y Rosario, pero también en Córdoba, Salta, Jujuy, Tucumán, Santiago del Estero, Corrientes, La Pampa, San Luis, Neuquén y Río Negro, estos comerciantes influían sobre el precio del producto al consumidor cuando compraban grandes volúmenes, generando una competencia desleal debido al deterioro de la imagen comercial del vino por la alteración de los caldos (Olguín, 2012). Uno de los mercados clandestinos de vinos “averiados” más importante de la época era Catalinas, en la provincia de Buenos Aires, donde se realizaban operaciones de falsificación de los vinos enviados desde Cuyo (Borcosque, 2011).



Figura nº 11. Empaque de uvas en cajas de madera para la exportación al extranjero, San Juan, ca. 1930, en Censo Preliminar Agrícola de la Provincia de San Juan: Acuerdo nº 6 de 4 de diciembre de 1930. Fuente: Biblioteca Nacional Mariano Moreno.

Obligados a elaborar la mayor cantidad de vino posible y venderlo cuanto antes para obtener cierta liquidez que les permitiera reiniciar el ciclo productivo, los bodegueros debían aceptar condiciones lesivas de venta del producto, como las comisiones del 5 % de los consignatarios que compraban vino a granel para adulterarlo, envasarlo y revenderlo a cotizaciones mucho mayores, o el pago de vinos fraccionados con marca con demoras que oscilaban entre tres y seis meses. Como era de esperar, esta dependencia a menudo provocaba que, cuando estaban apremiados de capital, los bodegueros ofrecieran su producto a cualquier precio. Esta relación asimétrica, aunada al “estirado” fraudulento de los vinos y los problemas de base del propio sector vitivinícola cuyano (falta de control sobre la vendimia y el transporte de uvas, falta de higiene en la elaboración, escasez de personal especializado, pobreza de conocimientos enológicos, etc.), determinó que los vinos de la región adquirieran en fama de ser de “calidad dudosa” o directamente “malos” debido a su sabor y estado de conservación. Aun así, existía una minoría de buenos vinos que se colocaba rápidamente en el mercado mayorista para ser vendida como productos de procedencia extranjera; justamente fue este nicho del mercado el que insinuó una incipiente vocación exportadora, enviando en carácter experimental pequeñas partidas a Estados Unidos, Brasil, Uruguay y algunos países europeos (Collado, 2006; Mateu, 2004; Richard-Jorba, 2008; Borcosque, 2011; Barrio Manzanares, 2013; Rodríguez Vázquez, 2016).

La lógica descarnadamente usurera de los bancos de la época, que otorgaban créditos con intereses del 1 % mensual, comisiones de hasta el 1,5 %, pagarés de

refuerzo y garantías hipotecarias –de hecho, en 1902 los intereses de la deuda hipotecaria equivalían a la mitad de la ganancia neta obtenida de la vendimia de ese año–, generó masivas quiebras bodegueras. El caso más sonado fue el de Benegas e Hijos, la firma más prestigiosa de Mendoza, que para no salir del mercado se vio obligada a crear una nueva empresa (Trapiche) e integrar a sus acreedores como accionistas. Si tal era la situación de los empresarios, ¿qué decir de la fuerza de trabajo rural, que ante la brutal caída de los salarios comenzó a emigrar de la provincia? (Barrio de Villanueva, 2006).

Crisis del sector

La gravedad de la crisis obligó al gobierno mendocino a intervenir reduciendo el aporte fiscal directo del sector en un 33 % y combatiendo el fraude mediante la Ley n° 255, que estableció los valores máximos permitidos de extracto seco en los vinos para que los bodegueros no los aguaran y prohibió la mezcla de vinos nuevos con existencias en mal estado (los famosos “vinagrillos”). Paralelamente, impuso el pago de diez centavos por hectolitro de vino analizado. Estas políticas despertaron la oposición de pequeños y grandes bodegueros por igual. Buscando resguardar sus intereses, viñateros y bodegueros fundaron la Comisión de Defensa de la Industria Vitivinícola, que se articuló al Centro Vitinícola Nacional, fundado en 1895, y que a partir de inicios del siglo XX comenzó a aglutinar también a los empresarios sanjuaninos del sector. Sin embargo, lo que puso fin a la crisis no fue ni la intervención gubernamental ni la estrategia empresarial, sino el aumento del precio de los vinos importados en Buenos Aires y Rosario debido a las malas cosechas en Francia y la caída de la producción mendocina de uva debido a plagas y heladas (Barrio de Villanueva, 2006; Richard-Jorba, 2008; Borcosque, 2011).

Figura n° 12. Secadero Villa Krause, tendiendo uvas frescas, San Juan, s/f.
Fuente: Archivo General de la Nación.



El colapso volvió a repetirse una década después, cuando el estallido de la Primera Guerra Mundial, la recesión económica nacional, la retracción de la demanda debido a la escasez de dinero circulante y el aumento de la desocupación, el elevado endeudamiento hipotecario de los empresarios del sector y la adulteración de vinos generaron una sobreproducción que se tradujo en el descenso del precio de la uva y el derrumbe del precio del vino de traslado, poniendo a la industria vitivinícola al borde de la quiebra. En 1913, el *stock* de arrastre de vinos superaba en un 70 % al del año anterior y, ante una vendimia que presagiaba ser más abundante que la de 1912, el precio real del quintal métrico de uva se redujo

a menos de la mitad del valor teórico acordado por los bodegueros. El número de bodegas, que en 1912 ascendía a 873 establecimientos, aumentó a 1.308 unidades en 1914. Por su parte, la cosecha, que rondaba los 5 millones de quintales, alcanzó los 6,3 millones en 1914, en tanto que, lejos de remitir, la sobreoferta de vinos se intensificó, superando siempre los 3 millones de hectolitros anuales y determinando que las existencias acumuladas, que en 1912 representaban el 23,1 % de la producción, pasaran a suponer el 89,6 % tres años después. Los resultados no se hicieron esperar y los precios cayeron en picada, reduciéndose de 7,61 a 2,61 pesos por quintal para la uva en 1912-14 y mermando de 20 a 7 pesos por litro para el vino durante el quinquenio 1912-16. La caída del precio de la uva fue tan grave que muchos viñateros, en vez de venderla, la usaron para elaborar caldos artesanales y de mala calidad para mejorar su rentabilidad (Olguín, 2012; Barrio Manzanares, 2013).

En medio de las culpas que mutuamente se echaban los bodegueros locales y los comerciantes porteños por el exceso de producción vinculado a la adulteración de vinos, el gobierno mendocino decidió fiscalizar nuevamente la elaboración de caldos, derogar los gravámenes a la comercialización de uva fuera de la provincia y prohibir el egreso de vinos y mostos que no llevaran una marca legible del establecimiento que lo fabricó. Esto afectó duramente los intereses de los pequeños trasladistas, que enviaban sus caldos directamente a los centros de consumo con la esperanza de recibir mejores cotizaciones. La crisis se profundizó a tal punto que los productores primarios obtenían precios que no alcanzaban siquiera a cubrir la mitad de sus costos de producción, mientras que los trasladistas lograban a duras penas amortizarlos. Los bodegueros más grandes, como Giol, solicitaron al gobierno la racionalización del sector mediante la eliminación de un millón de hectolitros de vino, la búsqueda de nuevos mercados en el exterior y la restricción de la plantación de vid mediante nuevos impuestos. Parte de esta iniciativa se cumplió, exportándose vino a Brasil, Uruguay y Paraguay, pero los nuevos impuestos y restricciones contempladas por la intervención gubernamental en el mercado condujeron a la clausura de numerosas bodegas pequeñas, acorraladas al no poder enviar sus caldos a Buenos Aires y al mismo tiempo hacer frente a una mayor carga fiscal. Para descomprimir el mercado, en 1914-15 el gobierno adquirió la producción de 11.984 hectáreas de vid, retiró el 17,8 % de la uva de la plaza y compró 272.774 hectolitros de vino, de los cuales la mayor parte (203.763 hectolitros) fue derramada. En ese bienio y el siguiente, se retiró el 9 % y el 4,4 % del vino del mercado, respectivamente (Olguín, 2012; Barrio Manzanares, 2013).

Aun así, la crisis persistió, impactando de lleno en la fuerza de trabajo rural. Sólo en 1915, se perdieron entre 4.000 y 10.000 puestos de trabajo en la viña y numerosas propiedades rurales quedaron abandonadas debido a la emigración a las ciudades, donde las masas de desempleados pululaban mendigando pan. Los agricultores y los elaboradores, que se habían organizado en el Centro de Viticultores y la Unión de Bodegueros, respectivamente, llegaron en 1916 a un acuerdo de precios, pero el gobierno mendocino no sólo lo rechazó, sino que además desistió de comprar uva ese año, lo cual no hizo más que retrasar la compra privada de materia prima y acentuar el éxodo rural. Peor aún, el gobierno provincial, impulsado por la élite vitivinícola enquistada en el poder, creó una patente para la producción que se enviara fuera de Mendoza de 8 pesos por hectolitro de vino y 6 centavos por kilogramo de uva, gravamen que, bajo las circunstancias comentadas, era impagable para la mayoría de los viñateros y bodegueros. Los fondos recaudados se destinarían a la formación de sociedades cooperativas que sólo podían ser integradas por empresarios que reunieran una producción mínima de un millón de hectolitros anuales de vino, los cuales quedarían a su vez exentos del pago de la nueva carga fiscal. Surgió así la Compañía Vitivinícola de Mendoza, una entidad reguladora de carácter privado que forjó un oligopolio al que los productores se vieron forzados a adherir compulsivamente para librarse de abonar un impuesto impagable (Olguín, 2012; Barrio Manzanares, 2013).

Fuerza de trabajo rural

Creada por la eufemísticamente llamada Ley de Fomento de Cooperativas pero muy lejos de operar como tal, la Compañía Vitivinícola de Mendoza era una megaempresa controlada por los grandes bodegueros, los bancos oficiales y los viticultores con capital suficiente como para comprar el número de acciones exigido por la ley. Al igual que lo había hecho el gobierno mendocino anteriormente, ese oligopolio buscó reducir la oferta y fijó precios máximos para el vino de traslado y el vino como bien final, pero luego fue más allá e intentó monopolizar la venta de todo el vino común de la provincia, eliminando la marca propia de cada bodega. Ante la férrea oposición de los bodegueros exportadores medianos a tal avasallamiento y las crecientes denuncias de irregularidades en el manejo de la firma, el Estado nacional dispuso la intervención federal de Mendoza, tras lo cual la compañía fue liquidada y disuelta. En su reemplazo, el nuevo gobierno provincial creó la Comisión de Fomento Industrial Vitivinícola, que debía integrarse por los industriales menos poderosos para que sus resoluciones resultasen más equitativas. Paralelamente, se sancionó una nueva legislación que tendía al aprovechamiento integral de la cosecha, la construcción de bodegas regionales para disminuir los niveles de dependencia de los viñateros no integrados y darles representatividad, establecer seguros agrícolas contra siniestros (heladas y granizo), fijar un precio mínimo para la uva, cobrar impuestos a las bodegas que no elaborasen caldos vínicos y establecer un prorrateo para la venta de vinos (Mateu e Iriart Gabrielli, 2018).

Superada definitivamente la crisis en 1920, el sector vivió una fase favorable en términos de demanda y consumo, lo cual determinó el cese temporario de la intervención estatal en el mercado. Durante la primera década del siglo XX, la producción de vinos continuó en ascenso, al calor del mayor consumo doméstico per cápita derivado del crecimiento demográfico y económico y el fuerte, aunque inconstante, aumento de los precios, que llegaron a su clímax en 1927, cuando las intensas heladas de ese año redujeron la producción mendocina en un 50% y catapultaron la cotización del vino, gracias a lo cual los productores sanjuaninos captaron grandes beneficios. Dicha bonanza reportó sustanciosas ganancias a los grandes bodegueros y viñateros que, no obstante, fueron erosionadas por las cargas impositivas impuestas por el gobierno mendocino para financiar la asistencia a damnificados por granizo y heladas y el funcionamiento de la flamante Caja Obrera de Pensión a la Vejez e Invalidez. Otro impuesto muy debatido se refería a los gravámenes que pesaban sobre la salida de uva hacia otras provincias, medida que buscaba regular la elaboración de vinos y evitar el posible fraude en las plazas de consumo. Si en 1923 la uva consumida fuera de Mendoza estaba sujeta a un impuesto de 0,40 pesos cada 100 kg, un año después estaba gravada con 1,85 pesos cada 100 kg, en tanto que el vino fue afectado por una gabela de 2,50 pesos por hectolitro. Esto despertó la oposición y animadversión del Centro de Viñateros de Mendoza, que consideraba que esos impuestos impedían no sólo competir exitosamente en materia frutícola con otras provincias, sino que también dificultaban el correcto funcionamiento de la “válvula de escape” del sector en épocas de sobreproducción, esto es, la salida de uva de la provincia para evitar el desplome de los precios.

Como era de esperar, la agrupación y organización de viñateros y de bodegueros y sus reyertas con el gobierno provincial determinaron que estos agentes comenzaran a demandar la intervención del Estado nacional, que respondió enviando sendas comisiones para estudiar los problemas de la vitivinicultura local. Como resultado, el sector comenzó a utilizar su poder de presión ambivalentemente para que las políticas públicas se adecuasen a sus intereses, exigiendo fuertes regulaciones al gobierno mendocino en momentos de crisis y reclamando la disminución de la presión impositiva en épocas de bonanza. En el ínterin, las campañas publicitarias destinadas a aumentar el consumo se sucedieron o incluso se superpusieron, mientras la superficie cultivada con vid continuaba creciendo y las mejoras tecnológicas permitían sistemáticos aumentos en la productividad que poco a poco iban generando las condiciones necesarias para el estallido de una nueva crisis de sobreproducción.

Las abundantes cosechas de 1928-29 se combinaron con la caída de la demanda, el aumento de la elaboración de vinos y la rápida acumulación de *stocks* invendibles, todo lo cual precipitó el derrumbe de los precios. El vino, que en 1927 cotizaba a 0,45 pesos por litro, pasó a valer 0,22 pesos a fines de 1929. La situación se agravó con la crisis internacional de 1929-30 y sus repercusiones en la economía argentina, profundizando la caída del consumo y el desplome de los precios. Para paliar la crisis, el sector volvió a recurrir a la ya clásica fórmula de reducir artificialmente la oferta retirando vino del mercado, para lo cual se fundaron sendas Sociedades Anónimas Vitivinícolas en Mendoza y San Juan. Estas entidades comerciales, de carácter privado, pretendían formar un *stock* de reserva comprando uva y vinos a los bodegueros y viñateros asociados a las mismas para, de ese modo, evitar la continuidad de la caída de los precios regulando el ritmo de salida del vino al mercado. Si bien en 1930 se retiró del mercado una importante cantidad del producto elaborado –en el caso de Mendoza, el 18,3%–, el colapso se profundizó debido a otros factores coadyuvantes, como la resistencia y la desconfianza de los mismos productores ante las obligaciones estipuladas en los contratos de dichas instituciones, los enfrentamientos entre exportadores y trasladistas, la escasez de dinero circulante en la región con el cual financiar la compra de vinos y uvas, la paralización de la salida de vinos que permitiera dar inicio al procesamiento de la próxima cosecha y la negativa de los bancos nacionales a otorgar créditos a las Sociedades Vitivinícolas, que fueron liquidadas poco tiempo después (Borcosque, 2011; Olguín, 2012; Rodríguez Vázquez, 2016; Mateu e Iriart Gabrielli, 2018; Ospital, 2019).



Figura nº 13. Viñas de cabeza en "Pachaco" Dep. Rivadavia, San Juan, ca. 1930, en Censo Preliminar Agrícola de la Provincia de San Juan: Acuerdo nº 6 de 4 de diciembre de 1930. Fuente: Biblioteca Nacional Mariano Moreno.

La crisis de 1929-30 golpeó con particular rudeza a la industria vitivinícola. Si bien las fuertes heladas de 1931 determinaron que los viñedos rindieran sólo el 7% de lo normal y que, por consiguiente, el vino de arrastre pudiera venderse a buenos precios, tornando innecesaria la operatoria de las Sociedades Vitivinícolas de Mendoza y San Juan, la recuperación fue efímera. Para 1934, la crisis era absoluta debido al franco descenso del consumo de vino por parte de una población asalariada sumida en la desocupación y la pobreza, lo cual había acrecentado el desplome de las cotizaciones de uvas y de caldos, que cayeron a guarismos inferiores incluso a los de 1914-18. El problema era particularmente grave para los viñateros sin bodega que, dueños del 40% de los viñedos mendocinos, obtenían precios tan poco remunerativos por la materia prima que ni siquiera

AUGE Y CRISIS DEL MODELO MERCADO-INTERNISTA: DE LA INDUSTRIALIZACIÓN SUSTITUTIVA DE IMPORTACIONES A LOS INICIOS DE LA VALORIZACIÓN FINANCIERA (1930-1989)

lograban amortizar sus costos de producción. El retroceso del poder adquisitivo de la clase obrera coincidió, a su vez, con el rechazo de la clase media a los vinos nacionales debido a los relativamente altos precios del producto final, su baja calidad y la casi absoluta ausencia de procedimientos enológicos adecuados para su elaboración.

Figura n° 14. Un parral en plena producción, San Juan, ca. 1930, en Censo Preliminar Agrícola de la Provincia de San Juan: Acuerdo n° 6 de 4 de diciembre de 1930. Fuente: Biblioteca Nacional Mariano Moreno.



Intervención estatal

Siguiendo la tesitura del período anterior, los gobiernos mendocino y sanjuanino volvieron a intervenir: en el primer caso, entre 1930 y 1934 se retiró entre el 16 % y el 19,4 % de las uvas del mercado, se fundó la Comisión Autónoma de Defensa Vitivinícola y se compraron dos millones de quintales métricos de uva –equivalentes a la producción de la cuarta parte de los viñedos provinciales– a precios que duplicaban la cotización privada del mercado; en el segundo, se creó la Bodega del Estado –en ese momento la más grande del país–, que amplió la capacidad de vasija vinaria, facultó al gobierno para comprar a precio de costo el vino excedente para terminar con las prácticas especulativas y buscó mejorar la calidad del producto. El colapso coincidió con los reclamos de los bodegueros cuyanos que, ante la insuficiencia de las políticas provinciales de emergencia y su contradicción con la tendencia expansiva iniciada por otros distritos vitivinícolas del país, comenzaron a solicitar la intervención del Estado nacional para que solucionara de manera integral las crisis cíclicas del sector (Borcosque, 2011; Olgúin, 2012; Cerdá, 2018; Mateu e Iriart Gabrielli, 2018; Ospital, 2019).

Dado el alto nivel de endeudamiento financiero de los productores vitivinícolas cuyanos y el incumplimiento de sus acreencias, los bancos comenzaron a presionar al Estado nacional para que diseñara una salida. La primera señal en ese sentido fue la unificación de los impuestos al consumo de vino. La sustitución en 1934 de los gravámenes locales por un único impuesto al vino fue una decisión calurosamente saludada por los bodegueros cuyanos.

Junta Nacional Reguladora de Vinos

La segunda medida fue la sanción, a finales de 1934, de la Ley n° 12.137, que creó la Junta Nacional Reguladora de Vinos (JNRV), ente federal de control que estaba integrado por representantes del poder ejecutivo nacional, el Banco Nación, el Banco Hipotecario, los gobiernos de las provincias productoras y los empresarios del sector. Orientada a evitar nuevas crisis de sobreproducción, amortiguar la caída de la rentabilidad de la actividad e inducir un “ajuste racional” del sector, la JNRV fue investida con la facultad de invertir hasta 30 millones de pe-

unos 7,6 millones de dólares, aproximadamente) en comprar vino e indemnizar a propietarios de viñedos que decidieran salir voluntariamente del mercado o reconvertirse a la producción frutihortícola o de uva de mesa –no para vinificar–. Financiándose con una sobretasa de un centavo por litro de vino vendido en el mercado interno, la JNRV pretendía también incentivar el consumo doméstico mediante campañas publicitarias e imponía además gravámenes a las hectáreas de viña que se plantasen con posterioridad a la creación del ente regulador para así desalentar la expansión del cultivo. Esta última medida estaba destinada a limitar el crecimiento vitivinícola de otras regiones; de hecho, la Ley n° 12.137 sólo reconocía como productoras a Mendoza y San Juan, excluyendo a Catamarca, Salta, La Rioja y el Alto Valle del Río Negro, lo que evidenciaba el gran poder de presión de las oligarquías bodegueras cuyanas sobre el Estado. Muchos grandes industriales mendocinos formaron parte de la dirigencia de la JNRV, como también lo hicieron representantes de bancos extranjeros que eran accionistas de las principales bodegas de la región (Cernadas y Forcinito, 2004; Borcosque, 2011; Olguín, 2012; Cerdá, 2018; Mateu e Iriart Gabrielli, 2018; Ospital, 2019).

Se erradicaron entre 17.000 y 22.000 hectáreas de viñedos –Malbec en su mayoría, equivalentes a alrededor del 17% de la superficie implantada en Mendoza–, destruyéndose así la misma riqueza que había sido creada durante las dos últimas décadas del siglo XIX al amparo de la promoción fiscal. En 1935, la JNRV retiró el 29,5% de la uva del mercado; en 1936 hizo lo propio con el 28%, aunque al año siguiente redujo fuertemente su intervención (12,6%). Aun así, en 1937 el ente regulador compró viñedos para contribuir a la eliminación de 2 millones de quintales métricos de uva, suprimiendo la vid de baja calidad a cambio de un subsidio o indemnización estatal a los productores, donando la fruta a escuelas y hospitales, enterrando la uva o impidiendo su cosecha. Sólo durante el quinquenio 1936-40, la JNRV extirpó entre el 5% y el 15% de la superficie plantada con vid, lo cual constituyó una drástica medida que no solo afectó la oferta de vinos existente en ese momento, sino que también la condicionó a mediano plazo. Paralelamente, la entidad estimuló la reconversión productiva al cultivo de frutas, hortalizas y vid para uva fresca y pasas. Recién en 1938-39 el organismo cesó en su política de comprar uvas para desviarlas de la vinificación, no obstante lo cual adquirió el 5,2% y el 14,7% de la superficie cultivada, respectivamente. Simultáneamente, ejecutó un plan de subdivisión y loteo de las tierras así adquiridas, vendiéndolas a trabajadores rurales a condición de que extirparan la viña y se dedicaran a cualquier otro cultivo. A su vez, el replante de nuevos viñedos quedó sujeto a la venia del Ministerio de Agricultura.

La intervención de la JNRV se hizo extensiva al eslabón agroindustrial del circuito. Se hizo frecuente la compra de vinos a bajo precio, los cuales eran almacenados en las bodegas de los propios productores –o bien en la Bodega del Estado en San Juan– y debían ser recomprados por sus anteriores dueños cuando la JNRV considerara oportuno liberarlos en función de la evolución del consumo doméstico. En la práctica, esto equivalió a implementar una política de precios mínimos tendente a garantizar cierto margen de rentabilidad a los industriales en un contexto de demanda alicaída y precios deprimidos. Por otra parte, el organismo destruyó y derramó vinos cuando lo consideró necesario para revitalizar su cotización; de hecho, en 1936 retiró el 3,9% del vino del mercado, proporción que ascendió a nada menos que el 40,3% en 1939. Aunque muchos lo califican de “mito”, el bienio 1938-39 quedó grabado en la memoria colectiva debido al derrame masivo de vinos en las acequias cuyanas: el caso más sonado ocurrió en octubre de 1938, cuando durante un lapso de diez días y a razón de veinte operaciones diarias, la JNRV arrojó por las canaletas de las bodegas 1.813.490 litros de vino. En otras ocasiones, el organismo prohibió a los bodegueros elaborar caldos para que no contribuyeran a aumentar los *stocks* de arrastre y agravaran la caída de los precios (Manzanal y Rofman, 1989; Borcosque, 2011; Richard-Jorba, 2006, 2008; Mateu, 2014; Olguín, 2012; Altschuler, 2017; Cerdá, 2018; Ospital, 2019).

Superficie cultivada



Figura nº 15. Publicidad de vino de mesa de los viñedos y bodegas mendocinos Arizu, 1947. Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET/UNCPBA.

Otro campo de acción de la JNRV fue la publicidad para promover el aumento del consumo, que entre 1930 y 1934 fluctuaba entre 46,32 y 58 litros por habitante al año, con picos de 98 litros per cápita en la Capital Federal y de 80 litros por persona en los Territorios Nacionales del Chaco y La Pampa (Hernández, 2014; Cerdá, 2018). Aunque las campañas publicitarias apelaban al “patriotismo” que entrañaba preferir los vinos nacionales a los extranjeros, debe señalarse que esta política no fue demasiado exitosa: entre 1934 y 1937, la ingesta de vinos argentinos creció sólo un 26 %, contra la quintuplicación de la demanda de caña extranjera, la triplicación del consumo de *whiskey* y ron o el crecimiento del 50 % en el consumo de *champagne* en el bienio 1936-37; de hecho, todas las bebidas alcohólicas importadas experimentaron un aumento en la demanda bastante superior al del vino regulado (Mateu e Iriart Gabrielli, 2018; Ospital, 2019). Otra debilidad del organismo fue su desinterés en asegurar el cumplimiento de la Ley General de Vinos (12.372) sancionada en 1938. Dicha normativa no sólo creó la Comisión Nacional de la Industria Vitivinícola –que asesoraba a la JNRV–, sino también la Dirección General Vitivinícola, que junto a las Oficinas Químicas Nacionales quedó encargada de la comercialización y la fiscalización técnica del carácter genuino de los vinos elaborados, algo vital en un marco claramente signado por el fraccionamiento fraudulento en los centros de consumo. Aunque algunos bodegueros buscaban aumentar la calidad de su producción para acceder a nichos más refinados del mercado y sortear así las crisis derivadas de la caída del poder adquisitivo de la clase obrera, la JNRV desconoció buena parte de la ley y no implementó políticas de control de calidad.

Deben reconocérsele ciertos méritos al organismo, como el fomento de la agrupación de los productores de uva sin bodega en entidades cooperativas para la industrialización y la comercialización de sus cosechas. En 1942, las existencias de vinos sin comercializar representaban el 95 % de la elaboración de ese mismo año, esto es, casi al doble de lo reportado en plena crisis de 1913. La Junta Nacional Reguladora de Vinos fue disuelta por el golpe de Estado de 1943 y casi todas sus funciones fueron traspasadas a la flamante Dirección Nacional de Vitivinicultura, cuya existencia ya había sido prevista por la Ley nº 12.372 de 1938 (Manzanal y Rofman, 1989; Borcosque, 2011; Olguín, 2012; Mateu, 2014; Cerdá, 2018; Ospital, 2019).

Etapa peronista

La crisis fue definitivamente superada a partir de mediados de la década de 1940, cuando la instauración del régimen populista y sus políticas de redistribución progresiva del ingreso aumentaron el poder adquisitivo de los asalariados e incrementaron la demanda de vinos de mesa. Así, el consumo per cápita anual, que estaba estancado en 50,80 litros en 1946, creció hasta alcanzar los 69,11 litros en 1955, en un marco donde el mercado nacional de vinos se cerró casi por completo a la importación (por los altos aranceles) y a la exportación (debido a la orientación mercado-internista del sector y la deficiente calidad de sus productos). Así, las exportaciones, que entre 1937 y 1946 habían aumentado de 5.000 a 28.000 hectolitros anuales, se desplomaron a sólo 406 hectolitros en 1942 y apenas 50 hectolitros en 1957.

Consumo interno

Para 1963, ya en pleno apogeo desarrollista, el consumo de vino en la Argentina rondaba los 83 litros anuales por habitante, incorporándose definitivamente a los hábitos alimentarios de la población debido a que era una de las pocas bebidas que casi siempre mantenía sus precios a niveles accesibles incluso para el consumidor de menor poder adquisitivo. En un contexto en el que la producción se triplicó –pasó de 5,5 millones de hectolitros en 1930 a 15,8 millones de hectolitros en 1960–, el vino común de mesa daba cuenta del 99 % del total elaborado; de hecho, los emblemas de la demanda popular, masiva y casi indiferenciada de la época eran sin duda alguna el vino “blanco escurrido” –que representaba el 70 % del mercado y no implicaba necesariamente el uso de uva blanca como materia prima, sino más bien la mezcla de varios tipos– y, por supuesto, el famoso “tinto con soda” (Manzanal y Rofman, 1989; Richard-Jorba, 2006; Hernández, 2014; Rodríguez Vázquez, 2016; Altschuler, 2017; INV, 2019b).

El gobierno nacional implementó políticas de precios máximos para el producto final; de hecho, en 1945 retrotrajo el precio de venta del vino común a diciembre de 1944, en tanto que en 1946 lo actualizó, pero estableciendo diferenciales según calidad y forma de comercialización (granel o envasado). Dos años después, dichos controles se hicieron extensivos a trasladistas y viñateros. Por lo general, el Estado nacional fijaba los precios máximos para la Capital Federal y la provincia de Buenos Aires, mientras que las demás provincias debían estipular sus propias cotizaciones. Aun así, estas medidas fueron insuficientes para impedir que el precio del vino se disparara durante la inédita crisis de desabastecimiento de 1951. Para sortearla, el gobierno nacional permitió que los vinos finos y reserva suplieran el faltante de vino común y dispuso transitoriamente la legalización (y obligatoriedad) de la vieja práctica del “estirado” (o hidratado) con agua para incrementar el volumen producido (Richard-Jorba, 2006; Mateu, 2004; Hernández, 2014; Altschuler, 2017).



Figura nº 16. Publicidad de la Junta Reguladora de Vinos, 1939. Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET/UNCPBA.

Buscando aumentar la producción de vinos para que acompañara el crecimiento del consumo, en 1944 se eliminaron todas las restricciones a la implantación de viñedos, autorizándose el reinicio del cultivo en todo el país. Así, el número de vi-

Reinicio de cultivo

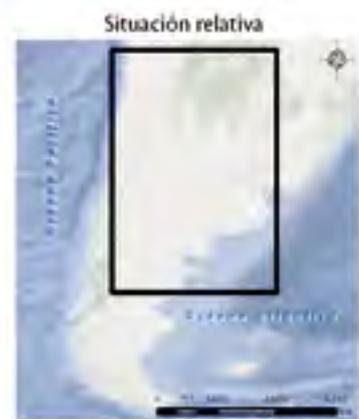
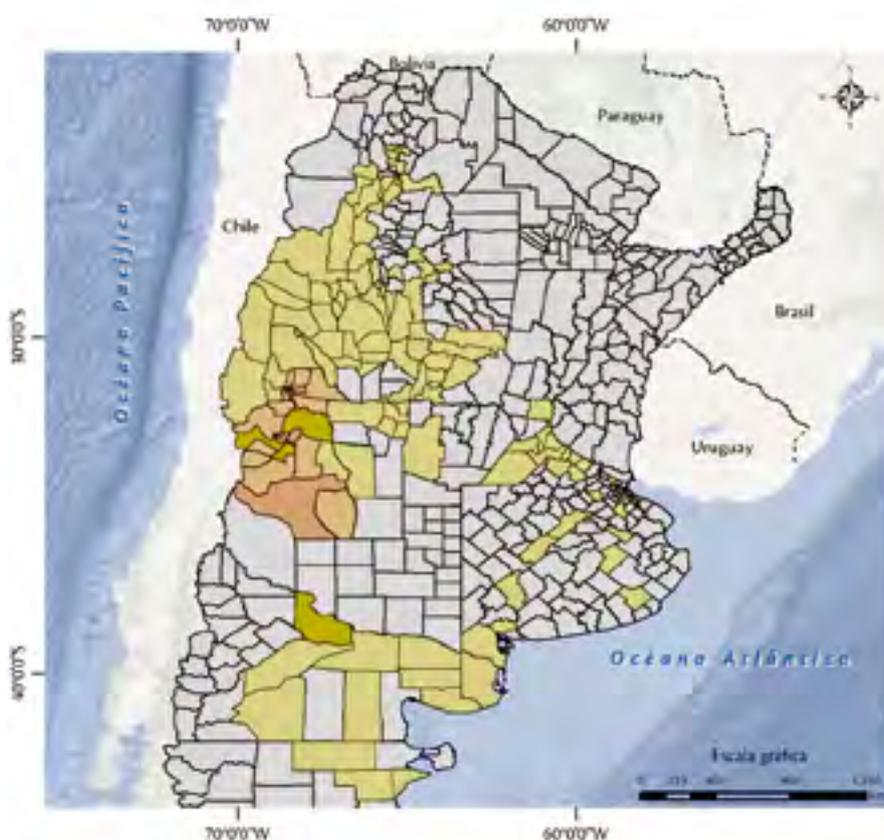
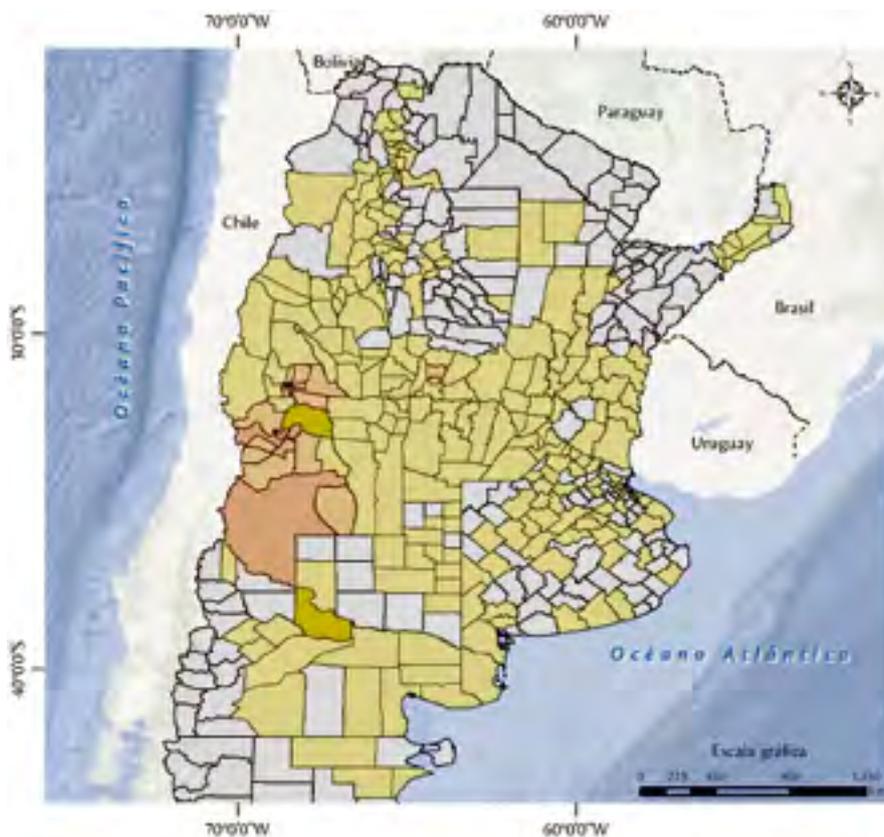
ñateros pasó de 27.197 explotaciones en 1938 a 48.823 fincas en 1963, mientras que la superficie cultivada con vid, que en 1937 estaba estancada en 105.177,9 hectáreas, se incrementó a 140.187,9 hectáreas en 1947 y 209.201 hectáreas en 1960. Esto determinó que el ritmo de expansión del cultivo de vid, que se había estabilizado en torno al 2 % anual acumulativo entre 1910 y 1930, aumentara al 3,5 % anual durante las décadas de 1940 y 1950. Así, durante el decenio 1937-47 el área plantada en Mendoza pasó de 73.702,6 hectáreas a 102.543,2 hectáreas, alcanzando las 156.146 hectáreas en 1960, más que duplicándose en menos de un cuarto de siglo. Un fenómeno similar se registró en San Juan, donde la superficie cultivada pasó de 18.223,7 hectáreas en 1937 a 19.566,3 hectáreas en 1947 y 31.688 hectáreas en 1960, acumulando un crecimiento global del 73,8 %. Independientemente del peso prácticamente despreciable de provincias como Chaco, Chubut, Misiones, Corrientes, La Pampa, Neuquén, San Luis, Jujuy, Santiago del Estero, Entre Ríos, Santa Fe y Tucumán, los viñedos se expandieron también fuera de Cuyo, duplicando su superficie en Río Negro –de 5.669,9 hectáreas en 1937 a 11.980 hectáreas en 1960–, triplicando su área en Catamarca –de 538,8 a 1.878 hectáreas– y La Rioja –de 978,2 a 2.726 hectáreas– y creciendo considerablemente en Buenos Aires –de 764,5 a 1.729 hectáreas–. Claramente, estos significativos incrementos se produjeron a expensas de áreas vitivinícolas como Salta y Córdoba, donde la superficie plantada se redujo un 17,5 % –de 1.327,9 a 1.096 hectáreas– y un 21,8 % –de 1.485,6 a 1.163 hectáreas–, respectivamente (Randle, 1981; Cernadas y Forcinito, 2004).

Superficie cultivada

Con epicentro en San Rafael, San Martín, Rivadavia, Luján de Cuyo, Guaymallén, Junín, San Carlos, Maipú, Lavalle y General Alvear y Angaco, Caucete, Pocito, San Martín, Rawson, Sarmiento y Veinticinco de Mayo, respectivamente (mapas n° 3 y 4), las provincias de Mendoza y San Juan incrementaron su participación relativa sobre el conjunto nacional del 87,4 % en 1937 al 89,8 % en 1960, con especial incidencia de variedades comunes de uva de alto rendimiento como Cereza, Criolla Grande, Criolla Chica y Pedro Giménez (Randle, 1981; INV, 2019a). Lo mismo puede decirse de la concentración de viñedos: entre 1938 y 1963, Mendoza y San Juan pasaron de acaparar el 50,3 % de las unidades productivas a reunir el 75,7 %; y los viñateros duplicaron holgadamente su número –de 10.962 a 25.182 en el primer caso y de 5.471 a 11.555 en el segundo– (Randle, 1981; Hernández, 2014). Es importante señalar que la expansión vitivinícola de mediados del siglo XX revirtió la tendencia a la concentración de la propiedad impulsada por la Junta Nacional Reguladora de Vinos: sobre la base de afirmaciones de Richard-Jorba (2006) y datos aportados por Hernández (2014), puede colegirse que entre 1938 y 1963 el tamaño medio de las fincas vitícolas en nuestro país se mantuvo estable en torno a las 5,5 hectáreas por viñedo, pero se redujo de 9,2 a 7,4 hectáreas por propietario en Mendoza y de 5,3 a 4,3 hectáreas por finca en San Juan.

Asimetrías socioeconómicas

La bonanza asociada al crecimiento del consumo y la atomización de la propiedad vitícola no reflejaban una mitigación de las asimetrías socioeconómicas del circuito productivo. Las relaciones de explotación entre los distintos agentes de la cadena de acumulación agravaban las desigualdades. En 1952, por ejemplo, los expendedores de vinos en Capital Federal y el Gran Buenos Aires se apropiaban de nada menos que el 30 % de la cotización de venta del producto final, en tanto que las casas de comidas recargaban entre un 35 % y un 55 % los precios. Esto comprimía la rentabilidad de los bodegueros. Presionado por las críticas de la Asociación Vitivinícola Argentina, el gobierno nacional dispuso que la banca pública (Banco Nación y Banco de Crédito Industrial) sostuviera a las grandes compañías vinícolas que afrontaran situaciones críticas, pero estas últimas utilizaron el crédito oficial no para aumentar la productividad y mejorar la calidad de sus vinos, sino más bien para adquirir bienes de capital y pagar incrementos salariales y aportes previsionales (Mateu, 2004; Richard-Jorba, 2008).



Como era de esperar, las dificultades de los bodegueros fueron externalizadas a los pequeños viñateros no integrados, cuyo abultado número, aunado a la condición de bien percedero de la uva y un mercado dominado por un puñado de firmas líderes, los tornó vulnerables a las prácticas especulativas y expoliadoras del eslabón agroindustrial. Buscando defenderlos de tales abusos, en 1954 el gobierno de Mendoza compró el paquete accionario de Bodegas y Viñedos Giol,

Mapas n° 3 y 4. Superficie cultivada con vid en Argentina, por departamentos (en hectáreas). Años 1947 y 1960. Fuente: elaboración personal sobre la base de Randle (1981).

la firma más grande de la provincia y del país, para regular el mercado de uvas y vinos. Aprovechando el fuerte endeudamiento de la empresa –por el cual sus directivos responsabilizaban a las políticas estatales de precios mínimos para la uva y precios máximos para el vino–, el gobierno mendocino recurrió a un préstamo del Instituto Movilizador de las Inversiones Bancarias –principal acreedor de la firma– para concretar así el acto más significativo de intervencionismo estatal en el sector. A raíz de esta operación, pasaron al patrimonio del Estado provincial varias fincas con 1.068 hectáreas plantadas con vid, 2.596 hectáreas sembradas con otros cultivos (alfalfa, olivo, etc.), 187 viviendas, 80 automotores, 197 tanques de ferrocarril montados en 101 vagones, 2.337 empleados, las bodegas La Colina de Oro, El Progreso y La Florida, sucursales en Palermo, Junín, Mar del Plata, Rosario, Córdoba, Barranqueras y Tucumán, una capacidad de elaboración en vasija de 800.000 hectolitros (equivalente al 4,3% del total provincial) y la marca Toro –que llegaba a 18.000 almacenes en todo el país–. A partir de entonces, la política vitivinícola se ejecutó a través de Giol, que pasó a contar con la asistencia financiera de la banca pública nacional para operar como una barrera ante la influencia de las grandes bodegas en la fijación del precio del vino de traslado y la cotización de la materia prima (Richard-Jorba, 2006; Olguín y Mellado, 2010; Hernández, 2014; Taiariol, 2019).

Figura n° 17. Peones camineros riegan la calle con vino que fluye por los canales, Mendoza, diciembre de 1938.
Fuente: Archivo General de la Nación.



Instituto Nacional de la Vitivinicultura

Cuatro años después, la regulación estatal de la actividad se profundizó gracias a la fundación del Instituto Nacional de la Vitivinicultura (INV), un organismo federal autárquico creado por la Ley General de Vinos n° 14.878. Constituido por representantes de las provincias de Mendoza, San Juan, Río Negro, La Rioja y otras jurisdicciones vitivinícolas del país, miembros de la dirigencia viñatera y bodeguera y representantes de las cooperativas vitivinícolas, los fraccionadores y el sector obrero, el INV se financiaba a través de un impuesto o sobretasa al vino que fluctuaba entre el 1% y el 3% del precio de venta al público, nutriéndose además de otros fondos (impuestos, tasas, multas, etc.). Si bien el INV desarrolló un papel activo en la protección de los segmentos más vulnerables del circuito pro-

ductivo al financiar la construcción de bodegas en Mendoza destinadas a moler la uva de los pequeños productores y otorgar un préstamo para la ampliación de la Bodega del Estado en San Juan, su principal área de interés se refería al control de la genuinidad de los vinos y la sanción de los fraudes. En 1963, el INV, mediante la Resolución n° 782, dispuso la obligatoriedad de fraccionar en zona de origen los vinos que fueran comercializados en envases de más de un litro. Bajo el pretexto de que los fraudes se cometían en la región cuyana y no en los centros de consumo, el gobernador de la provincia de Buenos Aires impulsó la intervención del organismo, medida que, paradójicamente, fue apoyada también por los bodegueros mendocinos y sanjuaninos, descontentos tanto con la representatividad ganada por los viñateros en el seno del INV como con la prohibición del hidratado de vinos y del uso de sustancias químicas como el monocloro acético. Vulnerando la autarquía funcional garantizada por la ley que creó el ente, el gobierno nacional transigió en su postura y a fines de 1963 intervino el INV (Hernández, 2014).

La década de 1960 configuró un escenario claramente contradictorio para el sector. Por un lado, la intervención del INV vino a sumarse a las graves crisis de sobreproducción de 1962 y 1967. Por el otro, la actividad se tornó atractiva para el desembarco de capitales extranjeros, como la francesa Chandon, que desarrolló la categoría de espumantes, que hasta entonces no existía en nuestro país. Cuando arribó a la Argentina, el principal interés de Chandon apuntaba básicamente a vender en el mercado interno orientándose a los segmentos de más alto poder adquisitivo, no incursionando en los mercados de exportación, que eran satisfechos por las bodegas que controlaba en Francia, Brasil, Estados Unidos y Australia (Chazarreta, 2013).

A partir de 1964, el papel del aparato estatal en el sector se acentuó a partir de dos hitos significativos: la transformación de Bodegas Giol en Sociedad del Estado y la fundación de la Corporación Agroeconómica, Vitivinícola, Industrial y Comercial (CAVIC) en San Juan, en la cual en principio el Estado no participaba como accionista, sino que obligaba a todos los viñateros a asociarse, aportar capital y constituir el directorio de la flamante firma. Luego de un período de saneamiento financiero que duró casi una década, Bodegas y Viñedos Giol fue estatizada por completo y comenzó a desempeñar su función de regulación de los mercados vitivinícolas, fuertemente afectados por la crisis de sobreproducción de 1962. Su política (al igual que la de CAVIC) consistía en pagar precios sostén por la uva que se hallaban muy por encima de los valores de mercado para auxiliar a los viñateros no integrados y evitar conflictos sociales, reconociendo precios más altos para las uvas tintas para caldos finos y para los productores de menor tamaño. Otro mecanismo de intervención de Giol apuntó a adquirir grandes volúmenes de vinos de traslado para controlar su cotización, elevar su propia capacidad de elaboración al 10,6 % del total provincial y permitir que los agricultores sin bodega pudieran producir su propio vino en sus instalaciones a muy bajo costo, iniciativa que, aunque bienintencionada, coadyuvó a incrementar la existencia de caldos y ocasionó un fuerte déficit a la empresa. Esto se tornó particularmente evidente en 1967, cuando la abundante cosecha de uva de ese año llevó al umbral de la desaparición a muchos pequeños y medianos viñateros, obligando a Giol a comprar grandes cantidades de uvas y vinos y asumir una pesada carga financiera que aumentó su abultado endeudamiento.

Claramente disconformes con el liderazgo de Giol y CAVIC en el mercado y sus políticas de sobreprecios, los grandes bodegueros cuyanos decidieron cambiar de estrategia, abandonando las operaciones de libre compra-venta de uva y sustituyéndolas por contratos de maquila o por cuenta de terceros. El bodeguero, en vez de adquirir uva para elaborar vino, arrendaba sus instalaciones a los viñateros para que efectuasen bajo su propia cuenta y riesgo el proceso de elaboración industrial de caldos, permitiéndoles almacenar su producción hasta el momento de la venta. En contraprestación, el bodeguero recibía dinero o una parte del vino producido –según lo estipularan los contratos–, gozando a su vez de venta-

jas adicionales, como reducir riesgos, evitar pérdidas económicas derivadas de la subutilización de la capacidad instalada y adquirir a bajo costo el vino de terceros. Bodegas y Viñedos Giol, que había atenuado su intervención en el mercado para sanear su delicada situación financiera, adoptó el mismo sistema y, como consecuencia, el mercado vitícola propiamente dicho casi desapareció, quedando en gran medida sustituido por el mercado de vinos de traslado. Si hacia 1950-53 alrededor del 60 % de la uva vinificada era adquirida en el mercado tradicional, a comienzos de la década de 1970 esa proporción se había reducido a su mínima expresión, a tal punto que incluso en la propia bodega estatal el sistema de maquila representaba entre el 65 % y el 97 % de la elaboración. El cambio mejoró la participación de los trasladistas en distribución de la renta vitivinícola pero agravó problemas preexistentes, como la sobreoferta de vinos y la concentración económica agroindustrial (Manzanal y Rofman, 1989; Cernadas y Forcinito, 2004; Richard-Jorba, 2006; Olguín y Mellado, 2010; Hernández, 2014; Taiariol, 2019).

Crisis en 1970

El ciclo de prosperidad se cerró definitivamente durante la primera mitad de la década de 1970, inaugurando una fase de crisis estructural que se prolongó hasta finales de los años ochenta. El factor desencadenante fue la drástica caída del consumo per cápita anual de vinos, que luego de alcanzar su máximo histórico en 1970 (91,8 litros por habitante) se redujo a 72,5 litros en 1973. Luego de una breve recuperación durante el breve interregno democrático, que llevó la demanda anual a 84,8 litros per cápita, el desplome se reinició durante la última dictadura militar, disminuyendo el consumo a 71,1 litros por habitante en 1983. La restauración de la democracia no revirtió la tendencia, puesto que la hiperinflación erosionó fuertemente el poder adquisitivo de los asalariados, determinando que en 1989 el consumo nacional de vinos se situara en valores muy similares a los de comienzos de los años treinta (53,7 litros por habitante) (INV, 2019b).

Sobreoferta

Independientemente de la causa, lo cierto es que la contracción del consumo condujo a sucesivas crisis de sobreoferta y aumentos de *stocks* en bodegas que, lejos de ser absorbidos por la demanda doméstica, presionaban los precios hacia abajo, comprimiendo la rentabilidad del sector. El impacto de la crisis quedó claramente reflejado en la fuerte caída del peso relativo de todo el sector vitivinícola (uvas y vinos) sobre el PBI mendocino, que se redujo de casi la tercera parte en 1979 a sólo el 8 % en 1983 (Manzanal y Rofman, 1989).

Las normas que regulaban la actividad y las políticas contracíclicas de intervención estatal en el mercado se tornaron incoherentes y contradictorias. No obstante las numerosas evidencias que sugerían que el ciclo de expansión había llegado a su fin, la ley nacional n° 18.905, sancionada en 1970, otorgó líneas de crédito especiales y desgravaciones impositivas para implantar nuevos viñedos y ampliar la capacidad de vasija vinaria de las bodegas, mientras que la ley n° 20.954, de 1974, promovió el avance de la frontera vitícola sobre zonas áridas mediante regímenes de subsidio o crédito fiscal destinados a facilitar las onerosas inversiones requeridas para la extracción de agua subterránea.

Pese a las críticas de algunos sectores, que sostenían que con sólo una parte de ese desfinanciamiento estatal destinado a grandes grupos económicos se habría podido subsidiar la reconversión varietal de miles de viñateros, el resultado fue la aparición de plantaciones de vid de cepajes comunes, baja aptitud enológica y gran tamaño –entre varios centenares de hectáreas y más de un millar de hectáreas–. En pocos años, las bodegas líderes plantaron 60.000 hectáreas de vid –equivalentes a casi el 40 % de la superficie cultivada–, lo cual, dados los requisitos impuestos por ambas leyes para acceder a sus beneficios (altos niveles de producción de uva y elevada capacidad de elaboración y fraccionamiento de vinos), profundizó los fenómenos preexistentes de concentración económica e integración vertical de las bodegas líderes, además de agravar el exceso de oferta. Así, el área plantada creció sustancialmente en todo el país, pasando de 242.524 hectáreas en 1960 a 350.680 hectáreas en 1977, en tanto que el número de viñedos hizo lo propio de 44.068 unidades en 1963 a 60.853 explotaciones en 1978,

creciendo un 38,1% en quince años (Manzanal y Rofman, 1989; Rofman, 2000; Cernadas y Forcinito, 2004; Richard-Jorba, 2006; Hernández, 2014).



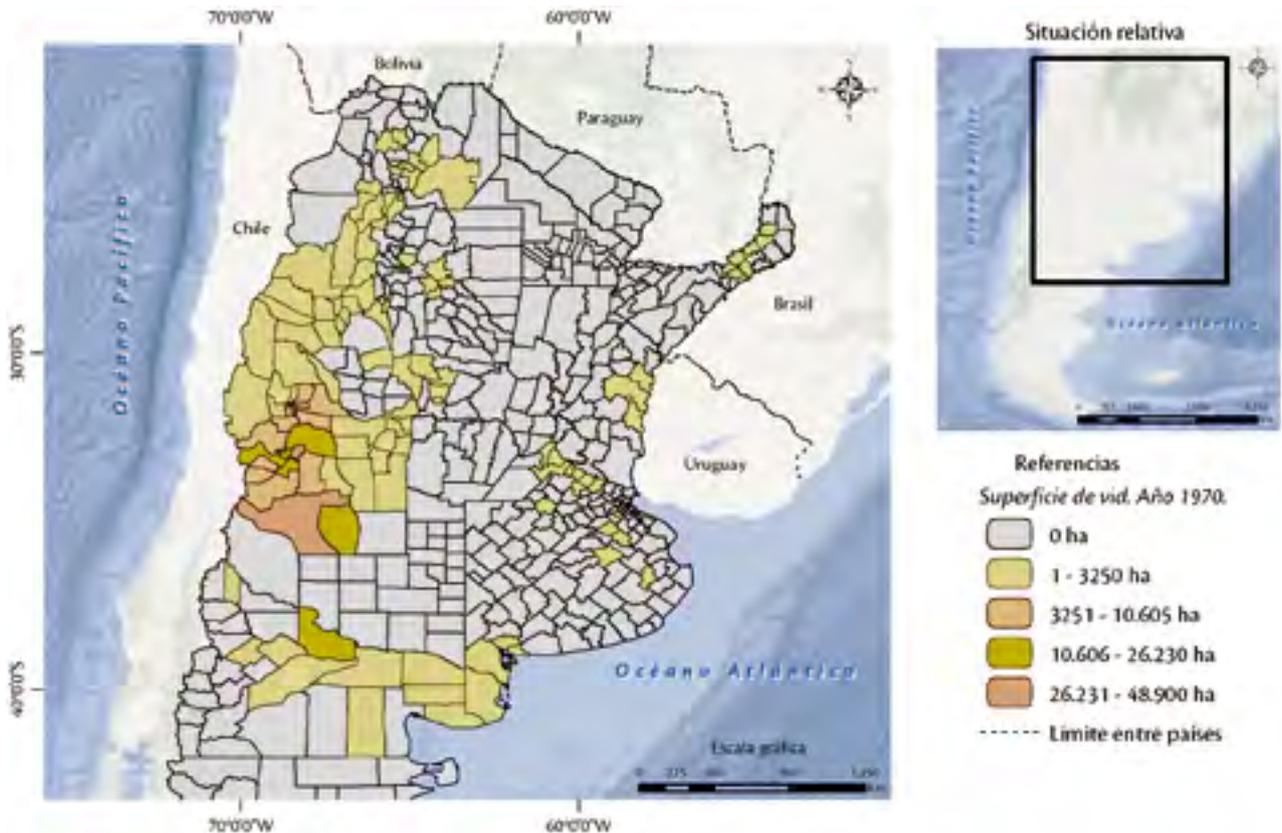
Figura nº 18. Publicidad del vino Canciller de las bodegas y viñedos GIOL, 1971. Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET/UNCPBA.

El impacto de las políticas promocionales se hizo sentir sobre todo en Mendoza, San Juan, La Rioja, Catamarca y Río Negro. En Mendoza, la superficie cultivada con vid creció un 57,5% entre 1960 y 1977, pasando de 156.146 hectáreas a 246.000 hectáreas y abarcaba no sólo la zona núcleo y su periferia, sino también dinamizaba áreas que, debido a su aridez, tradicionalmente fueron ajenas a la actividad, como Tupungato. En San Juan, el incremento fue del 116% –de 31.668 a 68.400 hectáreas–, mientras que en La Rioja la expansión fue del 149,4% –de 2.726 a 6.800 hectáreas–, difundiendo el cultivo de vid en los departamentos de Chilecito, Lavalle, Castro Barros, Arauco, Famatina, Sarmiento y San Blas de los Sauces. En idéntico lapso, la superficie implantada se duplicó en Catamarca –de 1.878 a 3.960 hectáreas, con epicentro en Tinogasta, Santa María, Andalgalá, Pomán, Belén y Capayán–, en tanto que el crecimiento fue más modesto en el Alto Valle del Río Negro (General Roca, Avellaneda, Pichi Mahuida, etc.) –de 11.980 a

Políticas promocionales

16.500 hectáreas–, verificándose también ligeras variaciones positivas en Buenos Aires, Córdoba y Salta (mapa n° 5). Simultáneamente, el número de viñedos sufrió un crecimiento relativo en Mendoza y San Juan, pasando de 25.182 a 32.655 unidades en el primer caso (29,7%) y aumentando de 11.555 a 14.213 fincas en el segundo (23%). Por ello, hacia 1977-78 la región cuyana explicaba el 77,4% de las explotaciones vitícolas y alrededor del 90% de la superficie sembrada con vid en todo el país. Pese a que la promoción estatal privilegió la expansión de las grandes fincas integradas, el tamaño medio de los viñedos continuó manteniéndose por debajo de las 6 hectáreas a nivel nacional, con promedios inferiores a las 8 y 5 hectáreas para Mendoza y San Juan, respectivamente (Randle, 1981; Hernández, 2014).

Mapa n° 5. Superficie cultivada con vid en Argentina, por departamentos (en hectáreas). Campaña 1976/77. Fuente: elaboración personal sobre la base de Randle (1981).



Control de excedentes

Conforme la superficie plantada crecía incubando la fuerte crisis que estallaría durante el quinquenio posterior, el mercado de vinos también se enfrentaba a la saturación de la demanda. El INV ensayó el control de los excedentes transitorios de oferta mediante el prorrateo de la salida de vinos entre las distintas provincias productoras, pero en 1977 reemplazó este mecanismo por un bloqueo de vinos de mesa del 37% para mejorar los precios. Claramente, esta medida perjudicaba a los viñateros e industriales sanjuaninos y riojanos al impedirles colocar sus vinos blancos en el mercado y beneficiaba a los bodegueros mendocinos, que contaron así con la posibilidad de reducir sus *stocks*, obtener precios más altos e incluso vender parte de sus existencias a sus competidores de San Juan y La Rioja, que se vieron obligados a comprar caldos para atender a mercados que no podían abastecer debido al bloqueo de su propia producción (Manzanal y Rofman, 1989; Hernández, 2014).

Bodegas y Viñedos Giol

Por su parte, Bodegas y Viñedos Giol entró en una contradictoria fase de expansión y crisis. Junto a CAVIC –que en 1974 dejó de ser cooperativa para convertirse en propiedad del Estado sanjuanino–, Giol operaba en el mercado defendiendo el precio de la uva y el vino de traslado y adquiriendo vino a granel a cotizaciones más altas que las del mercado, lo cual no pocas veces la obligaba a absorber pérdidas al no lograr vender el producto envasado a valores compensatorios. Su intervención en el mercado se tornó insostenible. Si bien el precio del vino de

traslado subió un 123 % entre 1970 y 1973, en el mismo lapso el valor del producto final creció sólo un 72 %, implicando un importante déficit para la firma estatal. La brecha se mantuvo durante los años siguientes, cuando el precio del vino se desplomó: en 1977, la cotización del vino de traslado fue un 43 % más baja que la de 1970, mientras que la del vino envasado fue un 25 % inferior al valor de dicho año, dando cuenta de la continuidad del diferencial negativo. En el ínterin, estimaciones que auguraban futuros déficit de almacenamiento habían alentado a Giol a encarar en 1974 una ambiciosa política de ampliación de la capacidad instalada de elaboración para acumular grandes volúmenes de vino cuando el precio fuera bajo sin verse obligada a alquilar las instalaciones de otras bodegas, como se hacía hasta entonces. Así, la capacidad de almacenamiento de la firma estatal pasó de 800.000 a 4.000.000 hectolitros, convirtiéndose en la empresa con mayor vasija vinaria del mundo y pasando a controlar el 40 % del mercado mendocino.

Sin embargo, esta política contracíclica profundizó la crisis. Combinándose con un contexto macroeconómico inflacionario y un marco institucional signado por la caótica gestión de la firma, las pujas político-partidarias y ciertas prácticas espurias (constante rotación de directivos, pago de sobrepagos en las compras de insumos, corrupción, etc.), la fuerte ampliación de la capacidad instalada de Giol determinó que la oferta de vinos creciera fuertemente durante el bienio 1974-75, deprimiendo aún más los precios reales de la uva y del vino de traslado. En 1974, arrendó 38 bodegas, y en 1975, casi el doble (65 bodegas) (Manzanal y Rofman, 1989; Cernadas y Forcinito, 2004; Olguín y Mellado, 2010; Rofman, 2012; Taiariol, 2019).

La retracción del consumo en un contexto hiperinflacionario en el que los bodegueros se habían endeudado a altas tasas de interés con el sistema financiero no hizo más que acelerar la caída de firmas pequeñas, medianas e incluso grandes, generando entre 1977 y 1983 una sucesión de quiebras y ventas que dieron origen al fenómeno más singular de la fase: el habitualmente denominado “caso Greco”.

Cuando los propietarios de las fábricas de vino mendocinas se percataron de que el ciclo de auge había llegado definitivamente a su fin, se lanzaron desesperadamente a vender una parte o la totalidad de sus paquetes accionarios de bodegas y viñedos antes de que fuese demasiado tarde. Firmas como Filippini y Tomba quebraron, en tanto que otras empresas fueron vendidas a grandes grupos económicos integrados y diversificados de origen nacional y extranjero que, en su mayoría, no contaban con trayectoria alguna en la actividad, pero poseían suficiente capacidad financiera como para llevar a cabo dicho acaparamiento.

Independientemente de algunos casos emblemáticos –la venta del 45 % de Toso a Llorente Hermanos (empresa que desde 1950 manejaba sus redes de distribución en Buenos Aires) en 1981, la adquisición de Flichman por parte de Werthein en 1983 o el paso de Gargantini a manos de la empresa española Rumasa simplemente para que esta última pudiera llevar a cabo una escandalosa operación de lavado de dinero–, el fenómeno más paradigmático correspondió al grupo Greco Hermanos. Durante la década de 1960 y comienzos de los años setenta, este conglomerado constituía un actor secundario en el sector, contando con apenas una bodega en la ciudad de San Martín abocada a la elaboración de vino de traslado. Sin embargo, su estructura aparentemente sólida y estable le permitió ganar prestigio, igualar en ventas a grandes empresas que dominaban el mercado (Arizu, López y Peñaflor) e integrar el Consorcio de Vinos Argentinos para competir con gigantes como Catena y Toso. Cuando en 1977-78 la crisis estalló, sus directivos consideraron que el problema era pasajero y se dedicaron a adquirir numerosas bodegas en Mendoza y, en menor medida, San Juan (El Globo, Arizu, Talacasto, Furlotti, San Jerónimo, Luchessi, Resero, Yacanto, Catena, Italviña).

Greco, que para entonces ya era propietario del diario *Mendoza*, financió dichas compras con recursos extraídos del Banco de Los Andes, entidad financiera que había adquirido recientemente y que en 1979 llegó a poseer un patrimonio equivalente al 60 % de los bancos privados mendocinos y el 2,67 % de los nacionales.



Figura nº 19. Publicidad de vinos Bianchi, 1971. Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET/UNCPBA.

Quiebras y ventas

Greco Hermanos



Figura n° 20. Publicidad del vino Pángaro de Greco Hermanos. Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET/UNCPBA.

Violando las normas regulatorias del Banco Central, que fijaban un límite del 10 % a las operaciones de cartera vinculada –es decir, sólo la décima parte de los ahorros captados por una entidad financiera podía utilizarse para favorecer a empresas del mismo *holding*–, el conglomerado Greco Hermanos se valió de más del 40 % de los fondos del Banco de Los Andes para ampliar su patrimonio vitivinícola, configurando así un temprano –y fallido– antecedente de la irrupción de la lógica financiera del agronegocio en el sector.

No conforme con esta suerte de “autopréstamos”, su racionalidad especulativa llevó a la empresa a fraguar información de las carpetas de crédito para simular un buen desempeño económico y, aprovechando el caos financiero y macroeconómico reinante en el país, lograr transferencias del Banco Nación por más de 1.800 millones de dólares, con lo cual acumuló un pasivo neto de nada menos que 1.594 millones de dólares. Gracias a esta fraudulenta táctica, el grupo Greco llegó a controlar 34 bodegas, 112 galpones, 827 viviendas rurales, 488 tractores, 256 camiones, 437 vagones de ferrocarril y 41 plantas de fraccionamiento, apoderándose del 60 % del mercado vitivinícola argentino, conformando junto a Peñaflor un cartel oligopólico en el rubro de los vinos de traslado y concentrando junto Giol y Peñaflor el 36 % de la oferta del producto final en el mercado interno. Buscando acaparar el mercado, el grupo Greco profundizó la difusión del sistema de maquila y pagaba altos precios por la uva y por los vinos de traslado a granel, a tal punto que la cotización de estos últimos se triplicó entre 1977 y 1978, alcanzando la cifra récord de un dólar por litro. Como resultado, el peso del vino comercializado a granel sobre la producción total creció en apenas un año del 8,1 % (1979) al 68,3 % (1980), en tanto que todos los viñateros, que durante un siglo habían sufrido los abusos de los tradicionales bodegueros cuyanos, querían vender su materia prima al grupo Greco. Esto permitió al *holding* empresarial formar un *stock* de diez millones de hectolitros –equivalentes a casi la mitad de la elaboración nacional anual– para aprovechar coyunturas favorables de precios y contar con existencias cuando el producto escaseara debido a contingencias climáticas (Manzanal y Rofman, 1989; Cernadas y Forcinito, 2004; INV, 2006; Richard-Jorba, 2008; Collado, 2010; Olguín y Mellado, 2010; Hernández, 2014; Poblete, 2014; Altschuler, 2017; Lacoste, 2020).

Sin embargo, el *boom* fue efímero. Greco no logró revertir la situación económica de las bodegas familiares que había adquirido, lo cual, aunado a sus prácticas financieras espurias y el recelo –por no decir abierta hostilidad– del Centro de Bodegueros de Mendoza ante la virtual monopolización del mercado, derivó en que el gobierno militar nacional acusara al grupo empresarial de “subversión económica” y “oligopolio” y dictara en 1980 su intervención, encarcelando a sus propietarios y declarando la quiebra de 37 firmas, la intervención judicial o la venta de otras ocho y la conducción por parte del mismo Estado de las restantes. El efecto de la medida fue casi inmediato, desencadenando una aguda crisis. El mercado de traslado se paralizó primero y se contrajo después, precipitando el vertiginoso desplome de los precios, inaugurando una fuerte depresión del mercado y quebrando la cadena de pagos del sector. Esto provocó una redistribución interna de la renta del sector que favoreció claramente al eslabón del fraccionamiento en detrimento de bodegueros y viñateros (Manzanal y Rofman, 1989; Cernadas y Forcinito, 2004; Olguín y Mellado, 2010; Lacoste, 2020).

La gestión de los interventores de Greco designados por el gobierno militar fue deficiente, corrupta y efectuó robos millonarios de equipamiento de las instalaciones. No es de extrañar, pues, que al culminar su gestión muchos interventores se hubieran convertido mágicamente en prósperos terratenientes (Lacoste, 2020). La realidad del todavía intervenido Instituto Nacional de la Vitivinicultura no era mucho más feliz. El único actor estatal dinámico durante esta fase fue Bodegas y Viñedos Giol, que entre 1977 y 1979 adquirió entre el 4 % y el 7 % de las uvas y vinos mendocinos, proporción que ascendió al 10-12 % provincial durante el trienio 1981-83 (Olguín y Mellado, 2010).

La megacrisis estalló finalmente en 1982, provocando el quebranto de millares de viñateros y de centenares de pequeños y medianos bodegueros trasladistas. Ante la caída de los precios y la retracción del consumo nacional de vinos comunes, la situación se tornó desesperante para muchos agricultores maquileros, que se quedaron con los caldos producidos sin hallarles destino, excepto malvenderlos a valores que ni siquiera amortizaban sus costos de producción. Los bodegueros trasladistas también quedaban en situación vulnerable ante las fuertes oscilaciones de los precios, recibiendo un impacto proporcionalmente mucho mayor de que los proveedores de vinos fraccionados (Manzanal y Rofman, 1989; Cernadas y Forcinito, 2004). Por ello, los años subsiguientes fueron escenario del irreversible abandono de viñas, el éxodo rural y el crecimiento de “villas miseria” en la periferia del Gran Mendoza. Si bien el origen de la crisis fue multifactorial y se potenció a partir de la desactivación del Ferrocarril Andino en 1985 (Silveira, 1999), en el imaginario colectivo del sector quedó cristalizada la convicción de que la principal causa fue la caída de Greco, que produjo una mancha casi indeleble –un estigma, bien podríamos decir– en la “Zona Este”, principal bastión de la empresa (Altschuler, 2017).

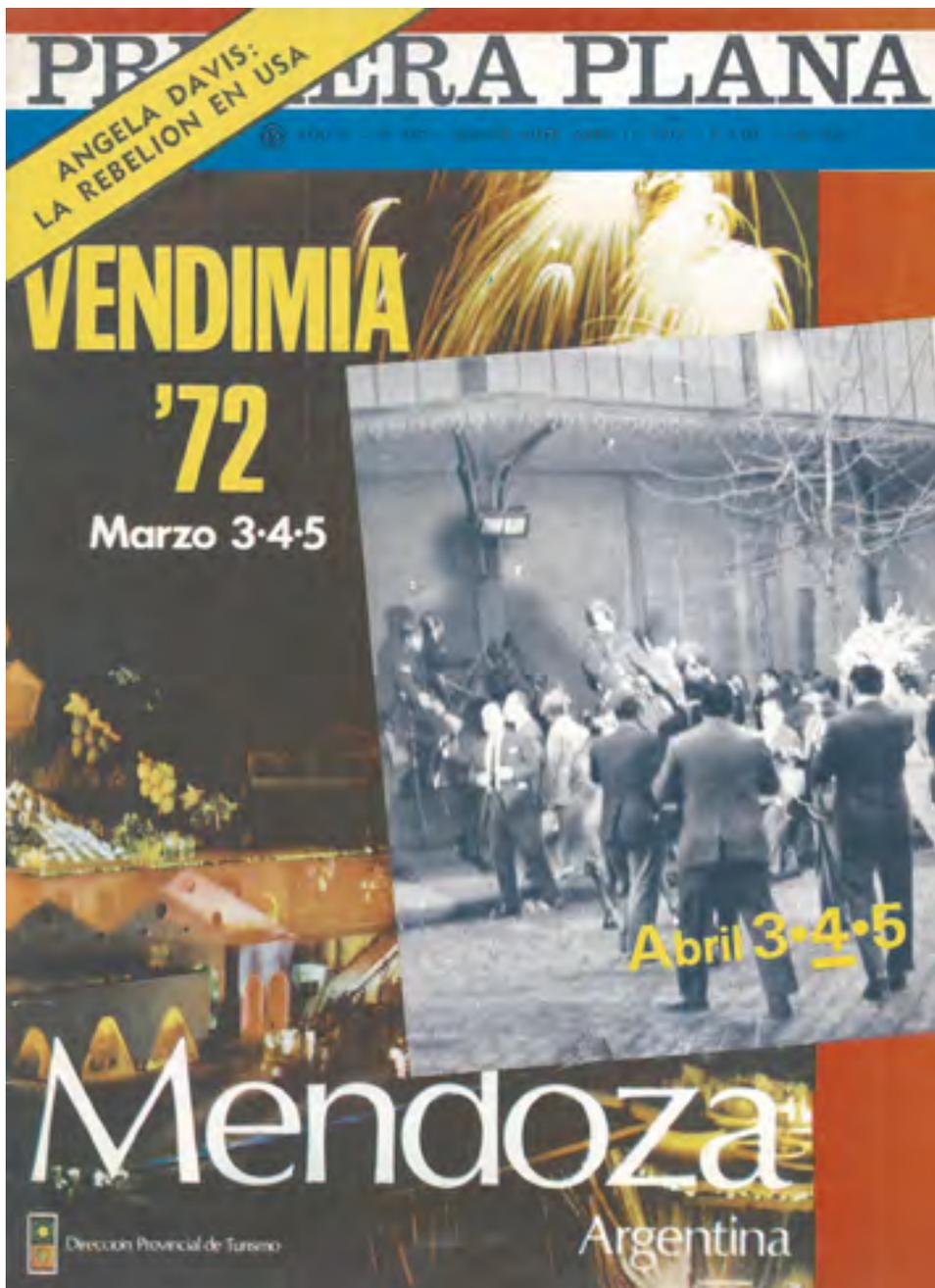


Figura nº 21. Cobertura periodística nacional de la Fiesta de la Vendimia en Mendoza en el n° 480 del semanario *Primera Plana*, Buenos Aires, 11 de abril de 1972. Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET/UNCPBA.

Lejos de remitir con la restauración de la democracia, la crisis vitivinícola se profundizó a partir de 1983 a raíz de la constante declinación del consumo interno. A partir de 1984, la demanda de vinos se redujo a sólo 18,4 millones de hectolitros. Pese a que la producción disminuyó a poco más de 17 millones de hectolitros en 1989, el volumen de existencias no comercializadas continuó creciendo, a tal punto que llegó a superar el consumo doméstico, agravándose aún más debido a la excepcional cosecha de 1987 (36.936 quintales). Como resultado, el número de bodegas (1.919 unidades) era un 5,4 % inferior al de 1970 (2.023 establecimientos), en tanto que la superficie cultivada con vid se redujo a 283.673 hectáreas, disminuyendo un 19,1 % respecto de 1977; en rigor de verdad, en este último caso la caída fue aún mayor, retrayéndose a 233.298 hectáreas, puesto que debe incluirse no sólo a los viñedos eliminados, sino también a los abandonados por sus propietarios. Así, si entre 1968 y 1979 el área vitícola se había expandido a razón de 2.017 hectáreas anuales, entre 1979 y 1986 se desplomó a un ritmo de 11.865 hectáreas/año (Manzanal y Rofman, 1989; Cernadas y Forcinito, 2004). La presión generada por los excedentes vínicos agudizó la necesidad de eliminar la oferta espuria de caldos aguados o de mala calidad, pero en medio de la regularización del funcionamiento del INV y el fin de su intervención los infractores fueron beneficiados por una amnistía para evitar el cierre de bodegas (Hernández, 2014).

Otro problema estructural se vinculaba con las dificultades de adaptación de los viticultores al nuevo contexto debido a su especialización en el cultivo de uvas para vino común y la decrepitud de sus viñedos. Clasificándolas de acuerdo a su aptitud enológica, entre 1968 y 1984 la proporción de plantaciones apropiadas sólo para elaborar vinos comunes pasó del 60,4 % al 67,6 %. En términos de superficie, el 60 % estaba ocupado por cinco de las más de ochenta variedades existentes en todo el país, con predominio de Criolla Grande (22 %), Cereza (15 %), Pedro Giménez (8 %) y Moscatel Rosado (7 %), contra apenas el 8 % de las cepas finas Malbec. Peor aún, en 1985 la mitad de los viñedos existentes en nuestro país tenía una antigüedad mayor a los 24 años, lo cual evidentemente implicaba una productividad decreciente y muy bajos rendimientos por unidad de superficie, todo lo cual coadyuvaba a reforzar aún más el quebranto de los pequeños viñateros no integrados. Tal situación de decrepitud era aún más grave en Mendoza (Manzanal y Rofman, 1989; Cernadas y Forcinito, 2004).

Ante la retracción del consumo de vinos comunes, no constituían una opción aceptable especializarse en vinos finos ni drenar mayor volumen de materia prima a la producción de uva fresca y pasas, especialmente este último rubro, cuya demanda estaba estancada en el orden de los 3 kg anuales por habitante. Drenar los excedentes mediante la incursión en los mercados de exportación fue una alternativa poco explorada, limitada a algunos vinos y mostos; si bien las remesas al exterior pasaron de 9,2 millones de dólares en 1973 a 12,9 millones en 1985, alcanzando en 1977-78 un pico de 33,7 millones de dólares, este último récord jamás volvió a repetirse y el volumen de las ventas en los mercados internacionales nunca fue significativo (máximo de 67.505 hectolitros en 1978), manteniéndose siempre por debajo del 3 % de la producción total (Manzanal y Rofman, 1989; Hernández, 2014).

El Estado nacional procuró morigerar la crisis sancionando varias leyes, de las cuales las más importantes fueron la Ley de Reconversión Vitivinícola de 1982 y la Ley de Fraccionamiento de Vinos en Origen de 1984. En el primer caso, la Ley n° 22.667 impuso una reducción forzada de la uva destinada a vinificación, procurando así diversificar la matriz agraria e intensificar la implantación de cepajes de doble uso; paralelamente, prohibió nuevas plantaciones de vid, algo que en la práctica nunca se materializó, dejando la norma limitada a regular la oferta y el saneamiento de los excedentes. Para ello, se estableció un bloqueo de vinos, prohibiendo el despacho al mercado de un volumen equivalente a las existencias registradas al 31 de julio de 1982 y determinando que el INV debía fijar para los años subsiguientes cupos de producción para los vinos comunes. A través de este

mecanismo, el organismo fijaba el 1 de agosto de cada año como fecha de liberación de vinos al consumo y estipulaba qué proporción de la producción de caldos debía destinarse a usos no véricos o bien venderse a los gobiernos provinciales. Poco después, el Decreto n° 440/84 dispuso el prorrateo bimestral de los despachos de vinos de mesa según las necesidades del mercado interno, habilitando cuotas de comercialización para bodegas y fraccionadores (Manzanal y Rofman, 1989; Richard-Jorba, 2006; Cernadas y Forcinito, 2004).



Figura n° 22. Uvas de mesa.
Fuente: Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

La brecha entre las bodegas que elaboraban vinos pero no envasaban y los establecimientos integrados al fraccionamiento se intensificó durante las crisis de las décadas de 1970 y 1980. Históricamente, la mayoría de las empresas que fraccionaban no lo hacían en la región cuyana, sino en la Capital Federal, el Gran Buenos Aires y las provincias de Córdoba y Santa Fe, puesto que allí tenían acceso a las redes de publicidad y distribución de los grandes centros urbanos de la pampa húmeda, incluyendo los supermercados. El Decreto n° 4.240/71 había instaurado un régimen promocional del fraccionamiento en origen que durante diez años otorgó créditos y desgravó el 50 % de los impuestos internos del expendio de vinos a las firmas fraccionadoras extrarregionales que decidieran relocalizarse en el área vitivinícola. A esto se sumó la sanción en San Juan de una ley provincial que también promovía el fraccionamiento en origen. Así, si entre 1967 y 1976 se fraccionaron en origen sólo el 18-19 % de los vinos producidos en todo el país, en 1977 esa proporción había crecido al 23 %, trepando a más del 50 % en 1985; a nivel provincial, esa modalidad había pasado del 9,1 % al 51,3 % en el caso de la producción mendocina y del 5,1 % al 62,6 % en el caso de la sanjuanina, determinando que el volumen envasado fuera de la región productora se redujera a la mitad –de 15 a 8 millones de hectolitros– (Manzanal y Rofman, 1989; Cernadas y Forcinito, 2004; Altschuler, 2017).

Sin embargo, y pese a que apenas ocho de las quinientas plantas de fraccionamiento existentes en todo el país se radicaban en Capital Federal y el Gran Buenos Aires, ese puñado de firmas integradas envasaba nada menos que el 75 % del vino comercializado en el país. Así, Peñaflor, Catena, Etchart, Resero, La Rural, Navarro Correas, López, la estatal Giol y la intervenida Greco se apropiaban del grueso del excedente, el cual se escurría fuera de la región cuyana. Ante esta situación, el Estado sancionó en 1984 la Ley n° 23.149, que impulsó el fraccionamiento en origen para mejorar la calidad y asegurar la genuinidad de los vinos, evitando adulteraciones y la inflación de los invendibles *stocks* anuales de

Plantas de fraccionamiento

arrastre. El fraccionamiento fuera de la región productora quedó relativamente prohibido para envases menores de 930 centímetros cúbicos y mayores de 1.500 centímetros cúbicos, pero esta medida fue burlada legalmente por el oligopsonio-oligopolio extrarregional que envasaba y comercializaba vino en las grandes metrópolis, el cual interpuso recursos judiciales de amparo para continuar operando sin cambios.

Figura nº 23. Publicidad de vinos de la bodega salteña Etchart, 1987.
Fuente: Biblioteca Central de la UNCPBA.



Puesto que la nueva norma favorecía el fraccionamiento en origen en damajuanas, muchos bodegueros trasladistas intentaron integrarse verticalmente a la etapa de envasado, convirtiéndose en fraccionadores independientes que salieron al mercado de consumo con precios más bajos que los de sus competidores y, a su vez, más redituables que los obtenidos en el mercado de traslado, que se habían desplomado desde la intervención estatal del grupo Greco. Por ello, a finales de la década de 1980 el 71 % de la producción argentina de vinos se fraccionaba en origen, no obstante lo cual, dada la escasez de establecimientos que operaban con marcas propias conocidas (apenas treinta bodegas), el grueso de la

renta comercial se repartió entre el oligopolio extrarregional y las pocas firmas fraccionadoras que existían en Mendoza (Manzanal y Rofman, 1989; Cernadas y Forcinito, 2004; Hernández, 2014; Altschuler, 2017). Otras consecuencias significativas de esta política fueron la reducción de la participación del vino a granel sobre el volumen comercializado total –del 68,3 % en 1980 al 44,2 % en 1986–, el fuerte peso del envasado en damajuana (alrededor del 55 %), la caída del fraccionamiento en botella –del 43,4 % al 35,2 %– y la novedosa aparición en 1986 de los envases de cartón o *tetra-brik*, mucho más baratos que los de vidrio (INV, 2006).

Otro intento estatal orientado a mitigar la crisis consistió en la sanción de la Ley n° 23.550 en 1988, que estableció un derecho de vinificación anual calculado en función de las ventas de vino en el mercado interno y la producción anual de uva, prohibió por un plazo de cinco años la plantación de uvas para la elaboración de vinos comunes, restringió las autorizaciones para el cultivo de cepajes finos determinados por el INV y variedades para consumo en fresco o producción de pasas, e incentivó la erradicación o reconversión voluntaria de viñedos mediante el pago de un resarcimiento a los viñateros.

Sin embargo, todo fue inútil y el quebranto se abatió sobre numerosos productores vitícolas. En un contexto en el que más de la mitad de los agricultores estaba acogido al régimen de maquila –el 59 % para todo el país, con proporciones del 55-58 % para Mendoza y del 72-75 % para San Juan–, las normas sobre fechas de liberación del consumo de los vinos y los prorrateos bimestrales determinados por el INV tornaron más gravosa la participación de los viñateros en el mercado. Si bien la situación era relativamente ventajosa para los bodegueros, que con bastante frecuencia adquirían el vino que terceros maquilaban en sus instalaciones, ahorrándose costos al ya tenerlo tipificado, para los viñateros significó endeudarse obligadamente para afrontar la extensión de los plazos de cobro de su producción –el bodeguero que les elaboraba sus caldos primero daba salida a sus propia producción y recién después compraba y abonaba el vino de terceros–, así como también para amortizar sus gastos de elaboración y las necesidades de inversión y reposición de su viña (Manzanal y Rofman, 1989).

A esto se sumó la menor intervención de la estatal Giol en el mercado, que entre 1984 y 1988 sólo procesó entre el 5 % y el 15 % de la producción mendocina de uvas y adquirió apenas entre el 4 % y el 7 % de los vinos provinciales. La retirada de la firma obedecía en gran medida a su asfixiante situación financiera. Finalmente, los escándalos de corrupción y las denuncias cruzadas por malversación de fondos públicos determinaron que el gobierno mendocino decidiera la privatización de Bodegas y Viñedos Giol, lo cual contribuyó a zanjar los conflictos del sector a favor de la burguesía bodeguera local. La empresa fue escindida en unidades funcionales que acabaron siendo liquidadas o bien traspasadas a manos privadas, quedando la elaboración de vinos en poder de 25 cooperativas creadas *ad hoc* que aglutinaban a 1.500 de los 4.000 viñateros que elaboraban vinos en Giol. La tendencia a la retirada del Estado del mercado se consolidó con la devolución en 1987-88 de parte de las empresas intervenidas al grupo Greco y los reclamos de los bodegueros al gobierno nacional para que recortara las atribuciones del INV y evitar así las “incómodas” inspecciones del organismo (Olguín y Mellado, 2010; Hernández, 2014; Taiariol, 2019; Lacoste, 2020).

Como resultado de todos los factores comentados, millares de viñateros se vieron expulsados del mercado, quebrando o abandonando la actividad: de hecho, de las 60.853 explotaciones vitícolas existentes en el país en 1978 sólo quedaban 43.752 en 1989. Situada en el orden del 28,1 %, esa caída fue aún más pronunciada en Mendoza –de 32.655 a 23.086 unidades (29,3 %)– y ligeramente menos aguda en el caso sanjuanino –de 14.213 a 10.952 (22,9 %)–. Aunque en Mendoza, sin duda, el estrato más afectado fue el de los productores familiares con fincas de hasta 5 hectáreas, tecnología rudimentaria, bajos rendimientos y escasa (o nula) capacidad de acumulación, entre 1974 y 1986 su participación en el eslabón primario se mantuvo constante, representando el 63 % de las explotaciones y el 19 % de la

Privatización de Bodegas
y Viñedos Giol

Mercado laboral

superficie en el caso mendocino y el 80 % de las fincas y el 29 % de la superficie en el de San Juan. Aun así, la conjunción de la crisis con el sistemático avance de las explotaciones de más de 15 hectáreas –generalmente pertenecientes a bodegas integradas– determinó la creciente concentración de la tierra: en Mendoza, por ejemplo, el 17 % de los productores, que en 1968 controlaba el 58 % de la superficie cultivada, daba cuenta del 61 % en 1986, existiendo casos de fincas de hasta más de 500 hectáreas (Manzanal y Rofman, 1989; Cernadas y Forcinito, 2004).

Para finalizar este apartado, cabe hacer referencia a la situación del mercado laboral del sector durante este extenso período de más de medio siglo. Quizás el hito más significativo de la fase haya sido la celebración, en 1945, del primer convenio colectivo de trabajo de la actividad, que al principio sólo alcanzó a los obreros que se desempeñaban en el eslabón de fraccionamiento en Capital Federal. Al año siguiente, se rubricaron numerosos acuerdos laborales, estableciéndose asimismo la legislación que regía la relación entre el propietario de los viñedos y los contratistas que realizaban las faenas agrícolas, estableciéndose sus derechos, obligaciones, remuneraciones y derecho porcentual sobre la superficie cultivada y el volumen cosechado. Si bien la figura del contratista fue una constante a lo largo del período, su importancia relativa disminuyó: mientras que en 1936 –año en el que se realizó el primer Censo Nacional de Viñedos– los contratistas trabajaban el 68 % de la superficie cultivada en todo el país, en 1989 hacían lo propio con sólo el 29,9 %, aunque mostrando una incidencia bastante mayor en Mendoza (46 %) (Manzanal y Rofman, 1989; Mateu, 2002; Poblete, 2012, 2014).

Contratistas de viña



Figura n° 24. Portada del semanario *Siete Días* ilustrada con la cobertura del “Mendozazo”, abril de 1972. Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET/UNCPBA.

Gracias a este peculiar modelo de “trabajador subordinado atípico” y la unidad casa-trabajo –no registrada en otros circuitos productivos de la Argentina extrapampeana, donde la presencia de contratistas generalmente está asociada a la informalidad y la precarización laboral–, el régimen de los contratistas de viña se consolidó como el fundamento de las relaciones laborales y sociales en las áreas vitivinícolas mendocinas. En gran medida, esto obedeció al hecho de que las condiciones laborales llevaron al trabajador a gestionar la finca como si fuera propia, compartiendo riesgos y ganancias con su empleador: residir en la explotación y obtener una parte de sus ingresos de los niveles de productividad agrícola logrados fueron dos factores que reforzaron el nivel de compromiso del contratista, operando como un mecanismo muy eficaz de autodisciplinamiento y autoexplotación de la fuerza laboral, incluido el grupo familiar (esposa e hijos). También operaban otras variables complementarias: la renovación indefinida del contrato, que implicaba que las parcelas a cargo a menudo aparecieran en el imaginario del contratista como una herencia que podía dejar a sus hijos; la posibilidad de subcontratar personal a su cargo, que le permitía abrigar la idea de detentar una jerarquía o posición de poder situada inmediatamente por debajo de la del propietario del predio; y el fuerte sentimiento de pertenencia, que no sólo estaba asociado a la vivienda, sino también al hecho de que (al menos ante sus ojos) los contratistas gozaban de una relación particular y muy cercana (personal, incluso) con sus empleadores.

‘Mendozazo’

Esta singular relación entre capital y trabajo tampoco estuvo exenta de conflictos. Al tratarse de una figura que sólo existía en Mendoza y San Juan, el régimen del contratista de viñas no fue incluido en la legislación laboral nacional, lo cual desencadenó litigios entre patrones y trabajadores, que se exacerbaban a partir de 1969, cuando un fallo de la Corte de Justicia de Mendoza favorable al reclamo de un particular determinó –bajo el pretexto de que el contratista cuyano tenía un mejor nivel de vida que los trabajadores rurales de la pampa húmeda– que estos agentes perdieran derechos adquiridos como la indemnización por accidente de trabajo, el sueldo anual complementario, el “sábado inglés” y la antigüedad. Esto condujo a que la patronal viñatera y bodeguera no renovara los contratos o los rescindiera prematuramente, despidiendo a numerosos trabajadores sin indemnización alguna, lo cual motivó que el Sindicato Único de Contratistas de Viñas y Frutales respondiera reclamando jornadas laborales de 8 horas diarias,

300 días de trabajo estable, un día de descanso semanal, actualización salarial y viviendas dignas. Lejos de limitarse a realizar huelgas, estos agentes tuvieron un papel destacado en el “Mendezazo” de 1972, aprovechando la ocasión para exigir la prórroga de los contratos de viña, el pago de remuneraciones atrasadas y la aplicación del convenio de trabajo de 1971.

Las tensiones fueron en aumento hasta que en 1973, ya en democracia, la Ley n° 20.589 les permitió recuperar las condiciones de trabajo vigentes desde la segunda mitad de la década de 1940, tales como aportes previsionales y patronales, asignaciones familiares, obra social, estabilidad laboral por un año prorrogable automáticamente de no mediar rescisión de alguna de las partes, seguro por accidente de trabajo, un porcentaje de los beneficios de la cosecha no inferior al 18 %, el derecho a la vivienda para el contratista y su grupo familiar en la finca explotada, la autonomía en la gestión de su trabajo y un salario fijo anual por hectárea abonado en diez cuotas y regulado por las negociaciones paritarias de la época. Aun así, los conflictos volvieron a agravarse a finales de 1975, cuando la patronal viñatera respondió a la crisis del sector racionalizando las cosechas y despidiendo a contratistas y el gobierno nacional decidió intervenir el sindicato. Un año después, el golpe militar retrotrajo la situación al estado de cosas vigente en 1969-72, considerando a los contratistas como trabajadores autónomos (Ley n° 22.163). Recién en 1984, ya nuevamente en democracia, los beneficios de la Ley n° 20.589 volvieron a ser restablecidos, volviendo a regir el régimen de contratos de viña de mediados del siglo XX (Manzanal y Rofman, 1989; Mateu, 2002; Poblete, 2012, 2014; Rodríguez, 2019).

Cabe señalar que, pese a las reiteradas crisis y el quebranto masivo de agricultores y bodegas, el sector vitivinícola ocupaba una cantidad significativa de fuerza de trabajo. Incluyendo en la estimación al grupo familiar de los pequeños productores y a los trabajadores temporarios reclutados para la cosecha, en 1984 se estimaba que la actividad contaba con una plantilla de 300.000 personas, en tanto que sólo el eslabón industrial del circuito representaba el 18,1 % y el 30 % del empleo total de las provincias de Mendoza y San Juan, respectivamente (Manzanal y Rofman, 1989; Cernadas y Forcinito, 2004). Sin embargo, no es descabellado aventurar que a finales de la década el personal abocado a la actividad seguramente ha sido bastante menor, puesto que a la erradicación masiva de viñedos y la merma del peso relativo del contratista de viñas se le sumaron la muerte del empresario Greco –que determinó la quiebra de las empresas remanentes del grupo, la pérdida de 6.000 puestos laborales y la estafa de los trabajadores despedidos, que debieron esperar más de dos décadas para cobrar sus modestos salarios e indemnizaciones (Lacoste, 2020)– y la privatización de Bodegas y Viñedos Giol –que gracias a las políticas de ajuste basadas en programas de retiros voluntarios y jubilaciones anticipadas se desprendió del 29,2 % de su personal (1.035 trabajadores) sin generar más conflicto laboral que una pequeña huelga de cinco días– (Taiariol, 2019).

Las reformas estructurales neoliberales de la década de 1990 pusieron en jaque un modelo vitivinícola tradicional que a duras penas se sostenía. El modelo neodesarrollista de comienzos de este milenio no modificó las tendencias estructurales de la vitivinicultura argentina, operando sin alterar en modo alguno sus bases de sustentación, respaldando el avance de la crisis/reestructuración del sector y limitándose a atenuar superficialmente la crudeza de sus impactos. La restauración neoliberal/neoconservadora iniciada en 2016, por su parte, dismanteló la mayoría de los escasos mecanismos compensatorios que habían sido implementados previamente, dejando que el brutal ajuste llevado a cabo por las fuerzas del mercado y la valorización financiera se ejecutara sin ambages en la actividad. Los tres regímenes mencionados han hecho exactamente lo mismo: firmar el acta de defunción del modelo vitivinícola tradicional o centenario basado en el consumo interno de sectores populares.

Conflictos

DEL NEOLIBERALISMO
AL NEODESARROLLISMO
Y DE VUELTA AL
NEOLIBERALISMO: CRISIS,
INTERNACIONALIZACIÓN
Y RECONVERSIÓN DE
LA VITIVINICULTURA
(1990-2018)

Modelo neoliberal

Figura nº 25. Botellas de vino argentino.
Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura.



Cambios en el consumo

Cabe señalar que la expansión del mercado mundial no obedece al aumento de la demanda en los países tradicionalmente consumidores de vino, sino a la incorporación de aficionados en naciones como Rusia, China o Brasil, quienes eligen y degustan el vino de modo distinto que en el pasado: beben ocasionalmente, están abiertos a las novedades y buscan el consejo de especialistas para guiar sus exploraciones, convirtiendo el producto en un bien de consumo suntuario para capas sociales de poder adquisitivo medio-alto. Así, estos nuevos nichos del mercado requieren la afluencia constante y a bajo precio de vinos *premium* comercializados a gran escala, fenómeno que alentó fuertemente la concentración económico-empresarial del sector mediante un conjunto de sucesivas fusiones y adquisiciones corporativas. En este escenario, a comienzos del siglo XXI la Argentina había llegado a ser el décimo país del mundo en lo que a superficie cultivada con vid se refería y, entre los países del “Nuevo Mundo vitivinícola”, se había constituido en el segundo productor y exportador, sólo superado por Estados Unidos (Chazarreta, 2013; Heredia, 2015; Altschuler, 2017). Sin embargo, el precio pagado por este “privilegio” ha sido muy alto.

En Argentina, el vino común de mesa ha dejado de constituir una práctica cotidiana de las masas y un objeto de consumo nacional y popular, configurándose en un bien utilizado por ciertos segmentos de las clases medias y altas cosmopolitas para evocar, cultivar y realzar su singularidad y refinamiento social (Heredia, 2015). Lejos de remitir, el fenómeno se acentuó durante el neodesarrollismo, fase en la cual el consumo anual por habitante cayó de 29,2 litros en 2005 a 23,8 litros en 2015 (INV, 2019b). Aun así, en dicho período nuestro país fue entre la sexta y la octava nación con demanda per cápita de vinos más alta del mundo, aunque insinuando cierta tendencia a la baja (Neiman, 2017; Taiariol, 2019). Posteriormente, a raíz del estallido de la crisis socioeconómica causada por las políticas neoliberales del subperíodo 2016-2019 el consumo nacional por habitante llegó a sus niveles históricos más bajos en 2018: 18,9 litros/año. Esta tendencia general queda claramente reflejada en los despachos de vinos al mercado interno, que se desplomaron de los 17,7 millones de hectolitros registrados en 1990 a los 10,9 millones de 2005 y los 8,4 millones de 2018 (Rofman, 2012; INV, 2019b).

Crisis de 2001

A lo largo de todo el macroperíodo global, el fuerte endeudamiento de bodegas y viñateros –especialmente de estos últimos, que durante la crisis de 2001-02 no fueron favorecidos por la pesificación de sus acreencias con el sistema financiero–, el desembarco de inversores extranjeros, la desregulación de la actividad y la conquista de nuevas áreas productivas por fuera de los oasis tradicionales de

riego fueron variables que se solaparon con la concentración económico-empresarial mediante un acelerado y desordenado proceso de fusiones y adquisiciones, la incorporación de importantes innovaciones tecnológicas y nuevas formas de gerenciamiento y comercialización en la producción primaria e industrial, la integración vertical de las bodegas con viñedos propios para autoaprovisionarse de cierto tipo específico de materia prima y la incorporación, por parte de las grandes bodegas y las (relativamente recientes) bodegas *boutique*, de actividades como el turismo de alto poder adquisitivo (enoturismo). El resultado fue la profunda reestructuración del complejo agroindustrial, forjando un nuevo modelo vitivinícola edificado en torno a la noción de “calidad”, cuyo objetivo excluyente es la inserción en los mercados internacionales a través de la producción y exportación de vinos varietales finos, *premium* y *ultrapremium*. El tejido socioproductivo ligado a la cadena de acumulación vitivinícola quedó profundamente fragmentado, con un colectivo de actores sociales sumamente heterogéneos y tensiones cada vez más agudas y graves entre el eslabón primario y los empresarios bodegueros (Chazarreta, 2013; Poblete, 2014; Ivars y Larsimont, 2015; Altschuler, 2017).

Sin duda, una de las características más notables del nuevo modelo vitivinícola –transversal a los períodos neoliberales y al régimen neodesarrollista– ha sido el fuerte avance de la extranjerización del sector. Sólo entre 1990 y la primera década del siglo XXI, la actividad recibió inversiones por alrededor de 1.552 millones de dólares. De las 108 operaciones realizadas en ese lapso, sólo el 30 % fue realizado por capitales argentinos “puros”, en tanto que el 15 % correspondió a firmas de origen mixto y el 55 % tuvo como responsables a capitales netamente extranjeros provenientes de Francia, Chile, Estados Unidos, España, el Reino Unido y, más marginalmente, Portugal, Holanda, Austria, Japón, Canadá, Italia, Rusia, Suiza y Uruguay. La inmensa mayoría de esos flujos de inversión se dirigió hacia Mendoza, concentrándose especialmente en el Gran Mendoza –departamentos de Luján de Cuyo, Maipú, Godoy Cruz y Guaymallén–, el área del Valle de Uco (Tunuyán, Tupungato, San Carlos), la Zona Este (Junín, Rivadavia, San Martín, Santa Rosa) y el sur provincial (San Rafael, General Alvear). Sólo el 25 % de esta afluencia de fondos se destinó a la formación genuina de capital (construcción de bodegas y nuevas fincas), mientras que tres cuartas partes implicaron compras de bodegas y viñedos mediante fusiones, absorciones, transferencias de propiedad y adquisición total, parcial o minoritaria de paquetes accionarios, apoderándose no sólo la infraestructura preexistente, sino también de los canales de distribución, las carteras de clientes e incluso valores simbólicos como las marcas. Es importante aclarar que el 60 % del total de la inversión en el sector tuvo como propósito excluyente producir vinos finos para los mercados de exportación (Azpiazu y Basualdo, 2002, 2003; Bocco, 2004; Álvarez, 2007; Chazarreta, 2013).

Pormenorizando los casos de extranjerización más relevantes ocurridos en la actividad vitivinícola, bien puede mencionarse a empresas chilenas como Concha y Toro, Santa Rita, Santa Carolina, Viña Morandés, Agrícola Comercial Lourdes, Trivento, Larraín y Cervecerías Unidas Luksic –algunas de las cuales adquirieron importantes bodegas como Premier, Santa Ana y Vaschetti y Rossi–, firmas francesas como Ladoucette Moët & Chandon –que ya operaba en el país–, Bernard Taillan Vins (bodega Cavas), Clos de los Siete –de las familias Rothschild, Dassault, Cuvelier y Père Vergés–, Frabre Montayou, Extreme (Henri Piper), Lurton y Domain e Vistalba –una de las primeras bodegas *boutique* del país–, compañías ibéricas como la portuguesa Sogrape –que adquirió Bodegas y Viñedos Flichman– y las españolas Sicalsa, Codorniu, Marqués de Grignon (Bodegas Norte) y Berberana (Martins Domingo) –estas dos últimas pertenecientes al holding ARCO Bodegas Unidas– y firmas austriacas como Gernot Langes-Swarovsky –que compró la tradicional bodega Norton–. Otro caso paradigmático fue el de la francesa Pernod Ricard Etchart, que a través de su subsidiaria Cusenier se apropió de las bodegas Etchart en Mendoza y Salta –que posteriormente vendió a Sogrape–, para luego adquirir parte de la canadiense Seagram y una porción

Extranjerización



Figura nº 26. Publicidad de vinos Resero. Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET/UNCPBA.

sustancial del paquete accionario del megagrupo inglés Allied Domecq. Así, pasó a controlar las bodegas mendocinas y sanjuaninas adquiridas por esta última empresa –entre ellas Balbi-Maison Calvet, Sainte Sylvie, Graffigna, etc.–, convirtiéndose en el mayor fabricante de bebidas alcohólicas del país. Por su parte, la británica CINBA-Diageo (el grupo más grande del mundo en este rubro, copropietario de Seagram) explotó en Argentina importantes bodegas, como Cruz de Piedra y Navarro Correas.

Otros casos dignos de mención fueron los de la agroganadera holandesa Salentein –sin tradición en el sector–, las japonesas Marubeni –que compró el 40 % de Viñas Argentinas (ex-Resero)– y Kyoshin Trading (bodega La Superiora), la rusa Ivanova, la italiana Radici, la canadiense Agostino Winery y las estadounidenses Robert Mondavi y Kendall-Jackson –cuya estadía en el mercado con los emprendimientos Viñas de Tupungato y Viñas de Morandé fue bastante breve y acabó emigrando de nuestro país–.

Otro caso emblemático de extranjerización fue el de Bodegas y Viñedos Peñaflores y Trapiche, de la familia Pulenta, cuyo paquete accionario fue parcialmente adquirido por el fondo de inversión estadounidense Donaldson, Lufkin y Jenrette Merchant Banking Partners, que así pasó a desempeñar una posición dominante no sólo en el mercado vitivinícola, sino también en el rubro de las aguas minerales, los jugos concentrados y las bebidas gaseosas. En 2010, sin embargo, esta empresa volvió a ser controlada por capitales nacionales, quedando sus bodegas y marcas (Trapiche, Santa Ana, Suter, Navarro Correas, Termidor, Hereford, Fond de Cave, etc.) en manos del grupo Bemberg, antaño dueño de la cervecera Quilmes y con intereses en el sector eléctrico y minero-metalífero. Lejos de constituir un fenómeno aislado, lo anterior ilustra la tendencia insinuada a partir del comienzo de la fase neodesarrollista, cuando la oleada de extranjerización se ralentizó, dejando paso (aunque de modo no excluyente) a un proceso de adquisiciones y fusiones de bodegas liderado por el pequeño capital local y el gran capital concentrado nacional.

Burguesía regional y nacional

De hecho, la burguesía regional y nacional participó activamente de la concentración económica del sector tanto durante la fase neoliberal como durante el régimen neodesarrollista. Así, pueden mencionarse casos como los de Toso y Martelén –que pasaron completamente a manos de Llorente Hermanos–, la fundación de Sabores Argentinos –perteneciente al grupo económico Soldati–, la irrupción del Exxel Group –que adquirió Bodegas y Viñedos López, pero salió rápidamente del mercado–, el caso de las bodegas Lagarde y Resero –que durante cierto tiempo fueron controladas por los grupos Pescarmona y Cartellone–, la conocida firma Baggio (Uvita), el consorcio multimédios AGEA/Clarín-La Nación –que se apropió de las fincas de Martelén– o la compra de Nieto Senetiner por parte de Molinos Río de la Plata, de Pérez Companc, quien también intentó (infructuosamente) apoderarse de Michel Torino. Sin perjuicio de lo anterior, buena parte de esta supuesta “renacionalización” del sector vitivinícola ha estado paradójicamente acompañada por la asociación de muchos de esos grupos económicos domésticos con el capital extranjero. Al respecto, basta señalar ejemplos como el breve paso del grupo Macri por las bodegas Sainte Sylvie y Graffigna –concretado de la mano del Galicia Advent Socma Private Equity Fund, con sede en Boston y participación del Banco Galicia–, la asociación de Llorente con la corporación audiovisual Disney Latinoamérica, los vínculos de las tradicionales Catena Zapata y Escorihuela con capitales franceses, el caso de Nieto Senetiner –cuya propiedad el grupo Pérez Companc comparte con el banco brasileño Bozano Simonsen–, la asociación de Cartellone con la francesa Cavas o firmas mixtas como Fantelli y Bodegas y Viñedos Andinos.

No obstante la importancia del fenómeno, la extranjerización del sector no ha asumido un carácter masivo hasta el momento. Si bien es cierto que –a raíz de los cambios de manos y de la creación de nuevos emprendimientos– pocas compañías tradicionales han sobrevivido hasta la fecha en poder de las familias fun-

dadoras y tampoco abundan las firmas (nuevas y antiguas) que continúen en el mercado bajo el control de las burguesías locales y regionales (Bianchi, Goyenechea, Canale, FECOVITA, Orfila-Viniterra, López, Luigi Bosca-Arizu, etc.), sería abusivo afirmar que el acaparamiento protagonizado por capitales foráneos ha sido completo. También sería erróneo confundir la irrupción del capital extranjero con la transnacionalización del sector, que todavía no se ha cristalizado como un fenómeno dominante.



Figura nº 27. Viñedo tucumano.
Fuente: Ministerio de
Economía de la Nación.

Así, algunas compañías extranjeras han dejado en manos de la empresa adquirida la producción para hacerse cargo de la distribución. En el caso de Peñaflo-Trápiche, durante la gestión del fondo inversor estadounidense las decisiones y la gestión estuvieron a cargo de un empresario no propietario residente en la región, no por la junta de accionistas de la firma financiera. En el otro extremo del abanico, las bodegas de capitales transandinos, aun cuando operan como unidades empresarias independientes de sus matrices, se limitan a constituir una diversificación de sus productos con calidades diferenciales para aprovechar la sinergia de la inserción previa de las grandes firmas chilenas en el mercado mundial del vino, resolviendo las cuestiones estratégicas (inversiones, renovación de equipos) en su país de origen. No son pocos los casos en los que los anteriores propietarios de las bodegas parcial o totalmente extranjerizadas ejercen de “portadores de apellido” para los nuevos dueños, promocionando el producto con su nombre. Y otras, finalmente, pertenecen a quienes, consolidados en otras actividades económicas, hallaron en el vino una actividad recreativa o un esparcimiento glamoroso y gratificante, “dándose el gusto” de armar una bodega propia sin preocuparse demasiado por los plazos de recuperación de la inversión ni por los márgenes de rentabilidad (Rofman, 2000, 2012; Furlani de Civit *et al.*, 2001; Richard-Jorba, 2001, 2008; Azpiazu y Basualdo, 2002, 2003; Álvarez, 2007; Bocco, 2007; Poblete, 2012, 2013, 2014; Chazarreta, 2013; Heredia, 2015; Giménez y García Farruggia, 2017).

Otro rasgo destacable del modelo contemporáneo ha sido la “retirada” del Estado del sector. Bodegas y Viñedos Giol, que lideraba el mercado del vino de traslado bajo la égida del gobierno mendocino, dejó de elaborar vino en 1989 y pasó a manos de la Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas (FECOVITA) y Cubas de Roble. Surgida de la asociación colectiva de los productores que vendían individualmente uva a Giol, FECOVITA llegó a aglutinar a 34 cooperativas y 5.000 viñateros, quienes manifestaron un comportamiento claramente desleal para con la entidad estatal que los había protegido durante más de un cuarto de

‘Retirada’ del Estado

Desregulación del sector

siglo. Al momento de la transacción, FECOVITA se comprometió a pagar el 20 % al contado del valor de Bodegas y Viñedos Giol y a abonar el resto en cuotas anuales, contando asimismo con dos años de gracia. Sin embargo, la entidad cooperativa sólo pagó la primera cuota y refinanció la segunda en doce pagos mensuales, rehusando luego abonar el monto remanente. Esta situación irregular perduró hasta bien entrada la segunda mitad de la década de 1990, cuando el gobierno mendocino decidió directamente condonar la deuda (Taiariol, 2019). Por su parte, la firma sanjuanina CAVIC, que ya desde 1980 no contaba con participación accionaria estatal, quebró en 1991, acuciada por el endeudamiento acumulado y las denuncias de manejos espurios de las partidas de vino. La bodega fue clausurada, dejó de funcionar y sus bienes fueron rematados en 1994 para saldar sus compromisos con acreedores (Richard-Jorba, 2006).

A nivel nacional, la desregulación de numerosas actividades económicas a través del Decreto n° 2.284/91 (luego ratificado por ley parlamentaria) asestó el golpe de gracia al impulsar la reestructuración del Instituto Nacional de la Vitivinicultura (INV). El gobierno argentino dictó nuevamente la intervención del INV y, bajo el pretexto de que en el pasado sus contradictorias políticas habían causado profundos desequilibrios en los mercados del vino, mosto y uva en fresco, suprimió su consejo directivo y limitó fuertemente sus funciones, dejando expresada en el citado decreto la absoluta prohibición de que el organismo interfiriera, regulara o modificara el funcionamiento de la actividad. Buscando asegurar el cumplimiento de dicha reestructuración, el Estado nacional desfinanció al organismo al eliminar la sobretasa al vino, excluyó a los representantes de los gobiernos provinciales y de los empresarios y trabajadores del sector y desreguló completamente tanto la plantación y reimplantación de viñedos como la venta y el despacho de vinos. No conforme con retacearle el poder de intervenir en el mercado para mitigar asimetrías entre los distintos eslabones del circuito, en 1994 el gobierno nacional fue más allá y dispuso la eliminación del organismo, medida que fue revertida poco después gracias a la presión de las provincias productoras y las cámaras empresarias del sector. Como resultado, el INV sobrevivió, pero quedó reducido a una mera “policía del vino”, desempeñando como casi única política la fiscalización o contralor de la genuinidad de los caldos y el vino envasado, es decir, la función que más incomodaba a los bodegueros (Rofman, 2000; Richard-Jorba, 2008; Heredia, 2014).

Sin embargo, afirmar que la desregulación del sector ha sido absoluta implicaría incurrir en una inexactitud; antes bien, lo que desapareció fueron los mecanismos estatales de regulación directa, no obstante lo cual las formas de intervención gubernamental indirecta (algunas nacionales, la mayoría provinciales) todavía persisten, focalizándose casi exclusivamente en la región cuyana. Con la reestructuración del INV y la privatización de Giol, las crisis de sobreproducción se tornaron más frecuentes, lo cual determinó que los agentes más débiles y vulnerables –y también los grandes bodegueros, que operaban en nombre de aquellos para favorecer sus propios intereses– invocaran repetidamente la intervención estatal. Así, durante el período 1995-2016 en Mendoza y San Juan fueron frecuentes las compras oficiales de uva y vinos para evitar que los viñateros vendieran su materia prima a valores de quebranto, los subsidios a bodegueros por litro de vino exportado para descomprimir el mercado, las subvenciones con fondos públicos para elevar el precio “de mercado” de la uva y el vino de traslado e incluso iniciativas (no concretadas) del Estado nacional para retirar del mercado los *stocks* acumulados de vino que impedían la revitalización de las cotizaciones. Los gobiernos cuyanos también han implementado líneas de crédito a tasa de interés subsidiada para impulsar la reconversión de viñedos y cubrir las pérdidas agrícolas por granizo.

Regulación indirecta

Sin embargo, todas esas medidas han sido coyunturales e insuficientes: en las compras oficiales, los valores percibidos por los viñateros han sido poco remunerativos; los préstamos, virtualmente inaccesibles; la asistencia económica, muy parcial y escasa; y la intervención gubernamental, claramente favorable a

los grandes bodegueros y el capital concentrado, respaldando sólo muy ocasionalmente a los pequeños viticultores. Ejemplo de este último fenómeno fue lo que ocurrió en 2005, cuando el Estado nacional quiso restablecer el impuesto al *champagne* (eliminado en 1999), pero los grupos empresarios que controlan ese nicho del mercado lograron impedirlo comprometiéndose a destinar el 125 % del monto a erogar a la realización de inversiones propias, que así fueron financiadas por omisión por el erario público (Rofman, 2000, 2012, 2017).

Otro mecanismo de regulación indirecta se refiere al acuerdo rubricado entre Mendoza y San Juan que, vigente desde 1994 hasta la fecha, establece cupos para la distribución de la uva a vinificar según dos usos diferenciados: producción de mostos y elaboración de vinos. Conforme a este convenio, con antelación a la realización de la vendimia los respectivos gobiernos provinciales deben preasignar la proporción que se destinará a mostos (producto casi exclusivamente dirigido a la exportación) y vinos para evitar que el exceso de oferta en el mercado doméstico reduzca los precios de este último bien. Si las bodegas no cumplen con los cupos asignados, son penalizadas con multas. De este modo, la formación de precios dejó de depender tanto del mercado de vinos de traslado para volverse más sujeto a la dinámica del mosto, que pasó a absorber alrededor de la cuarta parte de la uva a vinificar y así se convirtió en un factor de especulación del interior de la cadena de acumulación. Sobre esta base, el objetivo consiste en sostener una política de permanente escasez de vino a partir del control de las existencias vínicas acumuladas en la principal región productora; sabiendo que si dicho *stock* no es suficiente para asegurar tres meses de comercialización (despachos al consumo interno más exportaciones) el precio real del vino se disparará y que si rebasa los seis meses tal cotización caerá abruptamente, los gobiernos mendocino y sanjuanino intentan lograr un delicado (y bastante inestable) equilibrio. Alcanzar ese balance no es nada sencillo. Al ser un producto del cual Argentina es uno de los principales exportadores mundiales, el mosto ha dejado de ser una mera válvula de escape para la uva excedente para convertirse en un elemento de discordia donde la naturaleza oligopólica de su mercado y la sujeción del precio recibido por el productor primario a la evolución de las cotizaciones internacionales de este *commodity* determinan que, ante escenarios adversos en este rubro, el viticultor rehúse vender su uva a las mosteras, saturando, por ende, el mercado del vino (Rofman, 2012, 2017; Chazarreta, 2013).

Lo mismo ocurre con las políticas regulatorias del Estado central, que desde 2003 vienen basándose en la fijación de la fecha de liberación de vinos para venta en el mercado interno. Teóricamente, el Instituto Nacional de la Vitivinicultura debería efectivizarla en el lapso que comprende los treinta días posteriores a la finalización de la vendimia y el momento en que los vinos alcancen un estado ecológicamente estable. Los forcejeos entre los distintos agentes de la cadena comienzan ni bien se conocen las estimaciones del volumen cosechado, lo cual suele desencadenar frecuentes pujas entre viñateros y bodegueros para adelantar o demorar la fecha de liberación, en función de sus propios intereses y los tiempos a menudo divergentes de la evolución de las cotizaciones y los *stocks* de sus respectivas producciones. Basar toda la política regulatoria en el manejo de los inventarios temporales del vino en bodegas dentro de la región y la implementación de bloqueos o prorrateos que dilaten el momento de ingreso de la bebida al mercado, lejos de significar una solución, sólo ha beneficiado a aquellos tenedores de vino que especulan con la llegada de subvenciones estatales para descomprimir los conflictos y paliar las crisis (Rofman, 2012, 2017).

Finalmente, debe mencionarse la creación de algunos organismos destinados a intervenir muy marginal y puntualmente en el sector. En 1994, por ejemplo, las provincias de Mendoza y San Juan fundaron el Fondo Vitivinícola, organismo de derecho público encargado de promover la colocación de la producción en el mercado doméstico y externo, difundiendo la cultura enológica. Poco después, su actuación pasó a ser complementada por otro ente paraestatal: la Fundación



Figura n° 28. Transporte de uvas.

Fuente: Ministerio de Economía de la Nación.

Pro-Mendoza, que promueve eventos y exportación de productos mendocinos. De todos modos, el hito más significativo hasta el momento ha sido la creación, a inicios de la fase neodesarrollista, de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR). Creada en 2004 por la Ley nacional n° 25.849, la COVIAR no es una sociedad estatal, sino un ente de derecho público integrado por los Estados de las principales siete provincias productoras, el INV y los organismos de investigación y las cámaras empresarias del sector (Bodegas de Argentina, Centro de Viñateros y Bodegueros del Este, Cámara Argentina de Fabricantes y Exportadores de Mosto, Productores de Uvas de Mesas y Pasas, etc.). Su función es diseñar y aplicar políticas estructurales para la actividad, materializadas en el Plan Estratégico para la Vitivinicultura (PEVI), vigente desde 2005. Con resultados bastante pobres y limitados hasta el momento, el PEVI ha apuntado fundamentalmente a promover el modelo vitivinícola exportador de alta calidad, lo cual en la práctica ha implicado la especialización “flexible” de las distintas áreas productoras (Mendoza en Malbec, mosto y jugos concentrados en San Juan, vinos aromáticos en La Rioja y Catamarca, etc.). Simplemente limitándose a alentar y acompañar la iniciativa privada, la COVIAR ha significado el paso de la desregulación a la rerregulación a favor del mercado (Richard-Jorba, 2008; Rofman, 2012; Martín y Dalla Torre, 2012).

Superficie cultivada

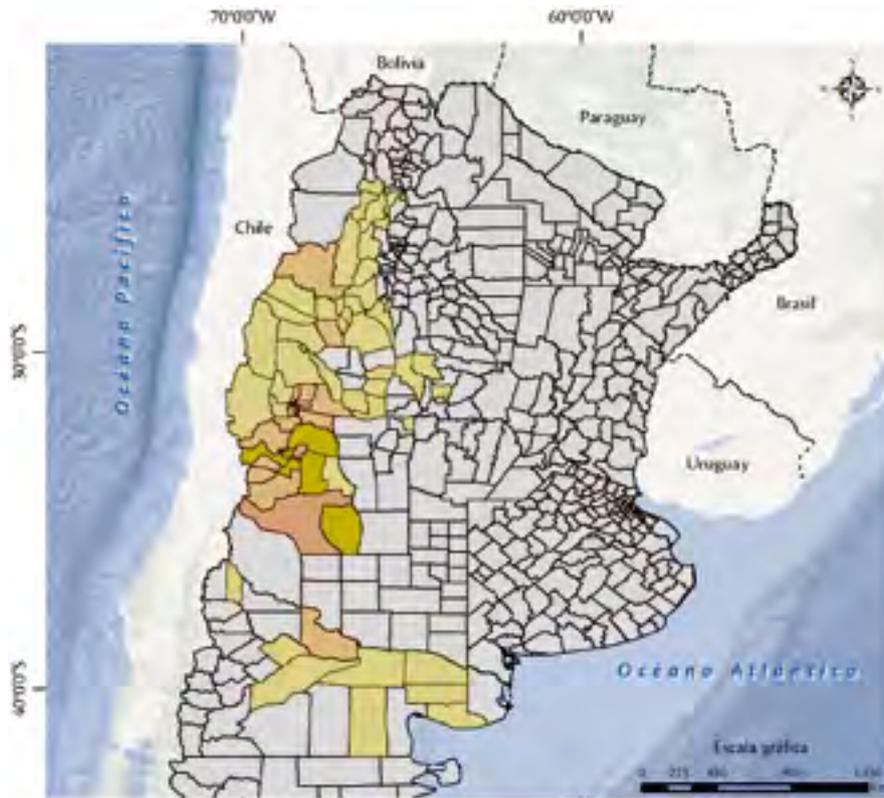
El área plantada, que ya venía sufriendo fuertes caídas desde la década de 1980, se redujo aún más entre 1991 (209.268 hectáreas) y 2000 (201.113 hectáreas), retrocediendo un 3,9%. El retroceso fue aún más significativo en lo que atañe a la cantidad de fincas vitícolas, que en idéntico lapso mermaron un 29,9% –pasaron de 35.933 a 25.180 explotaciones–. Aunque Mendoza es sin duda el caso más abordado y caracterizado por la literatura académica de referencia, allí la caída fue bastante moderada, perdiendo el 3,1% de la superficie (de 145.651 a 141.081 hectáreas) y el 19,5% de sus viñedos (de 20.118 a 16.196 fincas). Aun así, la caída fue más notable en el sur mendocino, especialmente en la zona de San Rafael, que entre 1988 y 2001 sufrió la erradicación de alrededor de 8.000 hectáreas de viñedos (mapas n° 6 y 7). En San Juan, la disminución fue más leve en lo que atañe a la superficie –cayó apenas un 1,9% (de 46.150 a 45.285 hectáreas)–, pero fue bastante más significativa en lo que se refiere a las unidades productivas, perdiendo casi la tercera parte (32,7%, de 9.037 a 6.086 viñedos).

Sin duda, las situaciones más graves del conjunto correspondían a Catamarca y Río Negro: en el primer caso, el área se redujo un 17,9% en sólo cinco años (1995-2000), pasando de 2.833 a 2.326 hectáreas, en tanto que las explotaciones se redujeron nada menos que un 60,5% (de 2.817 a 1.114); en el segundo, el retroceso fue del 52,7% y el 71,5% –de 5.383 a 2.544 hectáreas y de 1.275 a apenas 364 fincas, respectivamente–. Más atípico, en cambio, fue el comportamiento de las provincias de La Rioja, Salta y Neuquén, donde se observó una importante mortandad de unidades productivas, no obstante la apreciable ampliación de la superficie cultivada. Entre 1995 y 2000, el área plantada creció un 10% en La Rioja –de 6.890 a 7.551 hectáreas–, un 14,3% en Salta –de 1.570 a 1.794 hectáreas– y un espectacular 110,5% en Neuquén –de 85 a 179 hectáreas–, pero la cantidad de explotaciones se contrajo un 45,7% –de 2.392 a 1.300 viñedos–, un 31,6% –de 354 a 242– y un 67,9% –de 53 a 17–, respectivamente (INV, 2012).

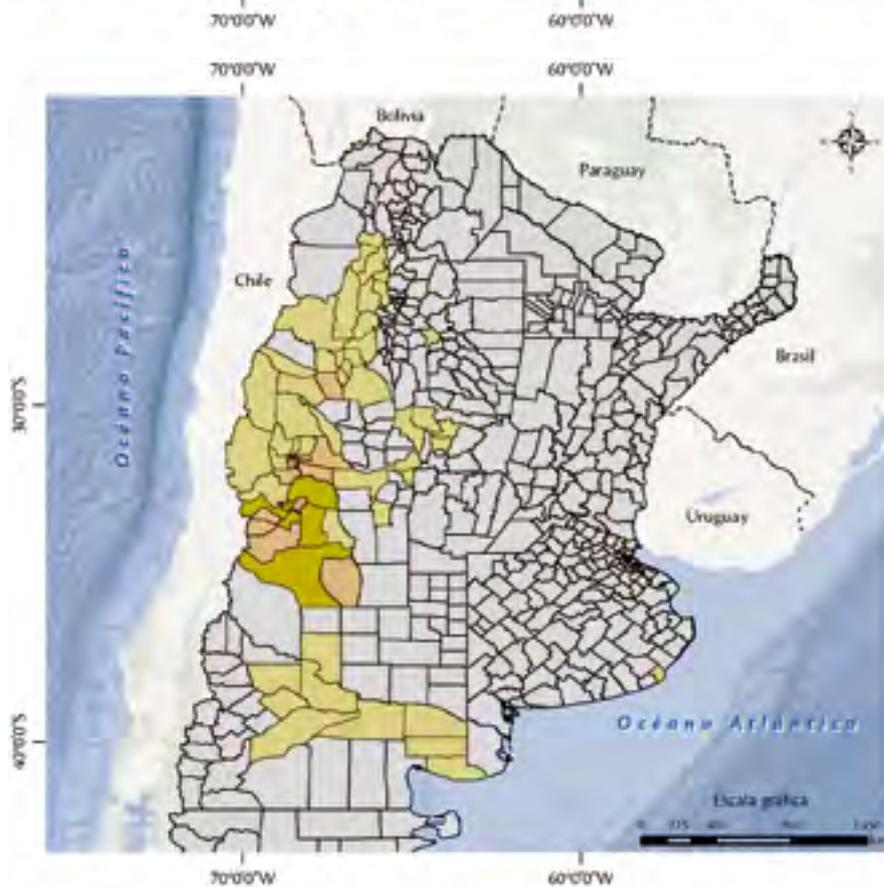
En lo que va del siglo XXI, la superficie perdida ha sido recuperada con creces, pero la expulsión de agricultores del eslabón primario se ha profundizado. Entre 2000 y 2017, el área vitícola nacional creció un 9,8%, alcanzando las 220.848 hectáreas en ese último año, pero el número de fincas retrocedió un 4,2%, cayendo a 24.116 viñedos. La misma tendencia se replicó en casi todas las principales provincias vitivinícolas del país. En Mendoza, la superficie plantada aumentó un 10,5% y llegó a las 155.901 hectáreas, no obstante lo cual en 2017 sólo quedaban 15.668 fincas, esto es, un 3,3% menos que en 2000. Por su parte, San Juan regresó a la situación inicial que exhibía a principios de la década de 1990 en lo que concierne a la arena de producción (46.787 hectáreas), pero el número de explotaciones (5.024) era un 17,4% menor al registrado dieciséis años atrás. La

Rioja mantuvo su superficie estable en torno a las 7.500 hectáreas, no obstante lo cual sus viñedos (1.184) mermaron un 8,9%. Peor aún era el caso de Río Negro, que no sólo redujo la cantidad de fincas a sólo 265, revelando una caída del 27,2%, sino también la superficie implantada, que al disminuir un 34,8% quedó estancada en las 1.659 hectáreas. Otros casos muestran, empero, el aumento de ambos indicadores, aunque en magnitudes muy desproporcionadas entre sí.

Mapas n° 6 y 7. Superficie cultivada con vid en Argentina, por departamentos (en hectáreas). Años 1988 y 2001. Fuente: elaboración personal sobre la base de INDEC (1990) e INV (2002b).



- Referencias**
Superficie de vid. Año 1988.
- 0 ha
 - 1 - 1971 ha
 - 1972 - 7167 ha
 - 7168 - 16.805 ha
 - 16.806 - 33.302 ha
 - Limite entre países



- Referencias**
Superficie de vid. Año 2001.
- 0 ha
 - 1 - 2494 ha
 - 2495 - 8438 ha
 - 8439 - 16.300 ha
 - 16.301 - 31.237 ha
 - Limite entre países

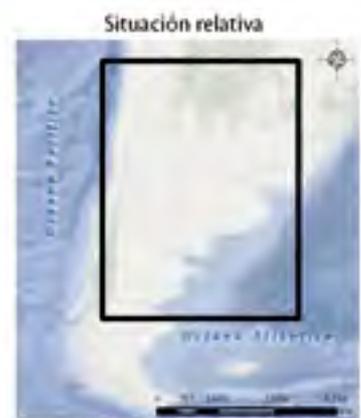
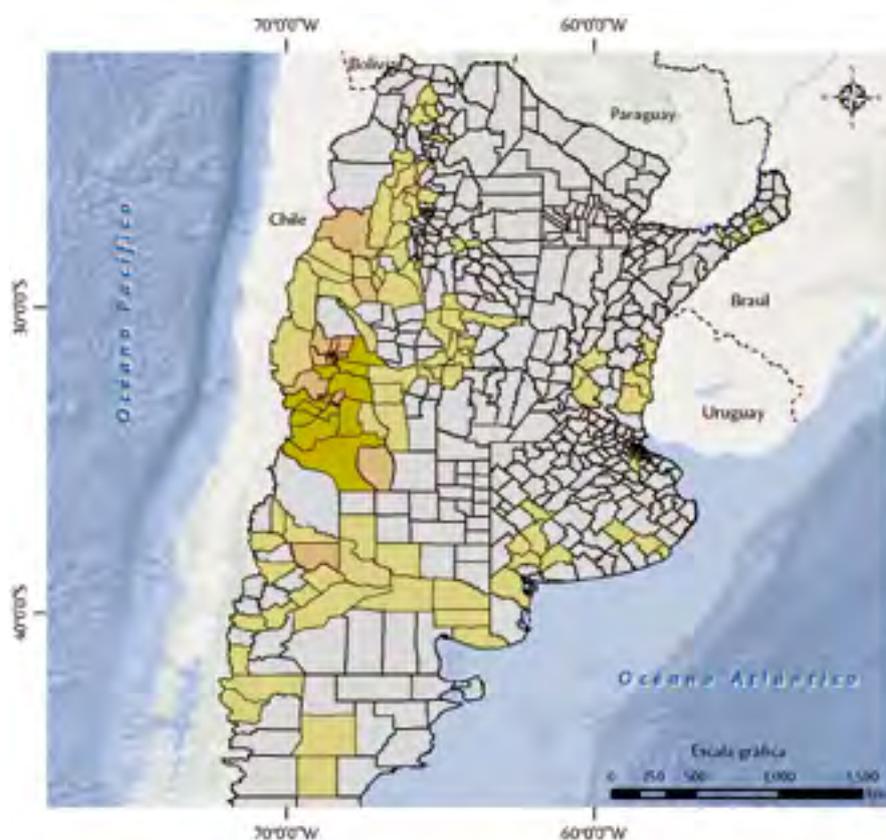
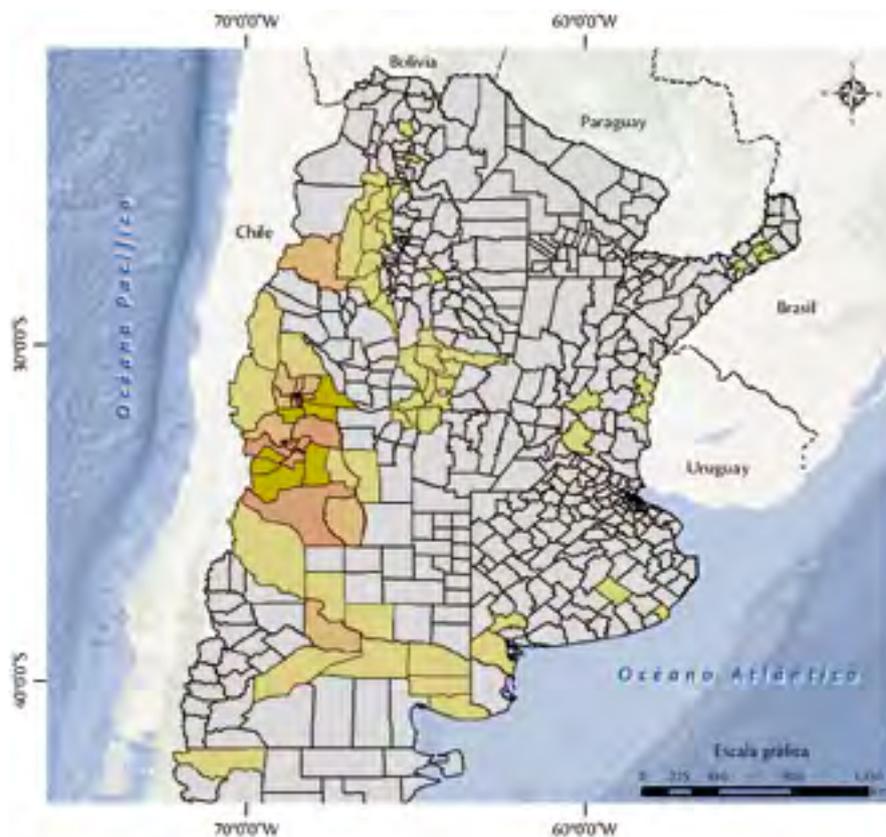
En Neuquén, donde el área cultivada creció casi diez veces respecto de comienzos del siglo XXI, alcanzando las 1.758 hectáreas, el número de viñedos trepó a 88, cuadruplicándose respecto del año 2000. Algo similar ocurrió en Salta, cuya superficie (3.336 hectáreas) se incrementó un 86 %, pero las explotaciones (271 en 2017) hicieron lo propio en apenas un 12 %. Sólo Catamarca contradujo la tendencia general, aumentando un 15,9 % la cantidad de productores (1.291) y disminuyendo el área cultivada (1.758 hectáreas) en un 24,4 % (INV, 2018a, 2019c, 2019d).

Como balance general del período 1990-2017, el área vitícola tuvo un crecimiento acumulado de sólo el 5,5 %, pero las fincas retrocedieron un 32,9 %, con caídas mucho más pronunciadas en San Juan (44,4 %), La Rioja (50,5 %), Catamarca (54,2 %) y Río Negro (79,2 %). Aun así, cabe destacar que estas dinámicas no han alterado en gran medida la típica concentración espacial del sector vitícola en la región cuyana, donde Mendoza y San Juan explican el 84,6 % de los viñedos y el 91,5 % de la superficie. No obstante, debe señalarse que han existido cambios en el patrón territorial de distribución de la actividad en el interior de ambas jurisdicciones. En Mendoza, alrededor del 80 % del área y las explotaciones continúa aglutinado en departamentos tales como Alvear, Junín, Lavalle, Maipú, Rivadavia, San Martín, San Rafael y Santa Rosa, aunque la subregión del Valle de Uco (San Carlos, Tupungato y Tunuyán) ha ganado preponderancia (mapas n° 8 y 9). Este área, que hasta la crisis de la década de 1980 había sido marginal debido a sus características geológicas y climáticas –aridez y escaso régimen de lluvias, altitud de entre 900 y 1.200 metros sobre el nivel del mar, gran amplitud térmica diaria–, se convirtió en destinataria de importantes inversiones tanto para el cultivo de viñedos finos como para llevar agua a la zona mediante conocimientos técnicos que no estaban disponibles en el pasado (Cerdá, 2020). Por ello, el Valle de Uco pasó de representar apenas el 5 % de la superficie vitícola mendocina en 1994 a acaparar el 18,5 % en 2018, duplicando holgadamente el área cultivada en lo que va del siglo XXI y reuniendo además casi el 10 % de los viñedos (INV, 2017).

En contrapartida, el sur provincial (San Rafael, Alvear) perdió el 41 % del área y el 44 % de las explotaciones entre 1990 y 2016, en tanto que la Zona Este redujo su peso sobre la superficie cultivada con vid del 48,6 % en 2000 al 42,4 % en 2018 (INV, 2019d, 2019e, 2019f). En San Juan, en cambio, la mayor masa de productores reside en Albardón, Angaco, Pocito, Rawson, San Martín, Santa Lucía, Caucete, Sarmiento y 25 de Mayo, aunque la superficie de cultivo está relativamente más concentrada en los tres últimos departamentos y en 9 de Julio. Por lo demás, las restantes provincias dan cuenta de la cristalización de pequeños enclaves vitivinícolas antiguos y modernos (según el caso), como Chilecito, Varela y Famatina en La Rioja, Tinogasta, Santa María y Belén en Catamarca, General Roca y Avellaneda en Río Negro, Confluencia y Añelo en Neuquén y Cafayate y San Carlos en Salta.

Diferencias subregionales

Existen asimismo fuertes diferencias subregionales: mientras que en el sur mendocino una finca tiene en promedio apenas 5 hectáreas, esa media trepa a 10 hectáreas para la Zona Este y el norte provincial, alcanzando las 14 hectáreas en los oasis del centro y las 16 hectáreas en el Valle de Uco, exhibiendo su pico máximo en Luján de Cuyo (19 hectáreas por explotación). Fuera de la zona núcleo, otros ejemplos paradigmáticos que se destacan fuera de Cuyo son el departamento riojano de Castro Barros (12,9 hectáreas), la localidad salteña de Cafayate (21,5 hectáreas) y el distrito neuquino de Añelo (40,8 hectáreas) (INV, 2017, 2018b, 2018c, 2019d, 2019e, 2019f, 2019g, 2019h). Este último caso obedece a la singular expansión frutivitícola de San Patricio del Chañar, donde el surgimiento de enclaves exportadores integrados –facilitado por una reconversión basada en créditos públicos provinciales, ventas ‘llave en mano’ de vastos montes frutales por parte del Estado neuquino e instalación de grandes e importantes bodegas– determinó que, sólo durante el quinquenio 1998-2002, el área implantada creciera nada menos que un 3.990 % (Preiss y Roca, 2006).



Como es natural, el sustancial aumento del tamaño medio de las fincas en la mayoría de las provincias vitivinícolas argentinas sugiere que los más afectados por la brutal caída del número de viñedos han sido los pequeños productores. Si a mediados de la década de 1990 el 70,7 % de las fincas tenía menos de 5 hectáreas, en 2001 esa proporción había caído al 63,6 %, y en 2018, al 59 %. Ampliando el análisis para incluir al siguiente estrato, es fácil observar que los agentes que

Mapas n° 8 y 9. Superficie cultivada con vid en Argentina, por departamentos (en hectáreas). Años 2011 y 2018. Fuente: elaboración personal sobre la base de INV (2012, 2018a, 2019c).

tenían hasta 10 hectáreas, que antaño reunían el 85,9% de las explotaciones, habían reducido su peso relativo al 81,3% en 2001 y al 76,8% en 2018. Siguiendo esa tendencia, esa categoría de agricultores, que en 1997 aglutinaba el 38,9% de la superficie cultivada con vid, representaba sólo el 28,4% del área en 2018. En contrapartida, el estrato de 10-50 hectáreas, que contaba con el 12,9% de las unidades productivas y el 41,9% de la superficie plantada, avanzó hasta dar cuenta del 19,3% y el 44,6%, respectivamente. Por su parte, los viñateros medios-grandes (50-100 hectáreas) aumentaron su peso relativo del 0,9% de las fincas y el 10,4% del área al 1,9% de los productores y el 14,4% de la superficie. Sin perjuicio de lo anterior, el estrato más dinámico fue el de los agentes de más de 100 hectáreas, que pasaron de representar el 0,3% de los agricultores y el 7,8% de la superficie a dar cuenta del 0,7% de los productores, acaparando el 12,1% del área (Rofman, 2012; INV, 2019c, 2019d).

Los datos emanados de los Censos Nacionales Agropecuarios corroboran esa tendencia, señalando que, de las 5.000 fincas que desaparecieron entre 1988 y 2002, el 73% correspondió a unidades de menos de 10 hectáreas, y el 20%, a establecimientos de entre 10 y 25 hectáreas; asimismo, de las 22.000 hectáreas perdidas en dicho lapso, más del 80% se había concentrado en los intervalos mencionados (Neiman, 2017). Otras fuentes también reportan fenómenos similares.

Peor aún, las chacras de menos de 5 hectáreas sufrieron descensos del 79-81%, en tanto que las que superaban las 100 hectáreas de extensión experimentaron aumentos del 167%, fenómeno que debe atribuirse estrictamente a Neuquén, dado que en Río Negro los viñateros más grandes no rebasan las 50 hectáreas. Sólo en una provincia con estructura agrícola típicamente minifundista como Catamarca las pequeñas explotaciones preservaron su importancia, sufriendo apenas una muy leve caída entre 2001 (94,6%) y 2018 (93,8%) y reduciendo ligeramente su peso sobre el área cultivada –del 45,9% al 40,7%– (INV, 2002a, 2006, 2018b, 2018c). Exceptuando ese caso singular, la concentración de la tierra ha aumentado ostensiblemente en el resto de las provincias vitivinícolas, alcanzando –como bien apuntan García y Giménez Farruggia (2017)– niveles aún más altos que los registrados por las fuentes estadísticas oficiales, puesto que es habitual que los productores viñateros medianos y grandes posean más de una propiedad rural a su nombre.

Figura n° 29. Viñedo en la provincia de Río Negro.
Fuente: Gobierno de la Provincia de Río Negro.



No es extraño que el propio Plan Estratégico para la Vitivinicultura (PEVI) instrumentado a partir de 2005 por el Estado nacional avizore que, bajo las condiciones actuales, el 40 % de los viñateros cuyanos corre el riesgo de ser expulsado del circuito productivo (Rofman *et al.*, 2008; Rofman, 2012). Es importante señalar que el quebranto masivo sufrido por los pequeños viñateros no integrados no sólo se traduce en estrategias de trabajo familiar, venta de fuerza laboral fuera del predio, producción para autoconsumo e incluso elaboración de vinos caseros y artesanales para evitar las cadenas de intermediarios (García y Giménez Farruggia, 2017), sino que además es una de las principales causas del éxodo rural que aqueja a las provincias de Mendoza y San Juan: de hecho, entre 1991 y 2010 el peso de la población rural cayó del 22,2 % al 19,2 % en el primer caso y del 19,7 % al 12,8 % en el segundo (INDEC, 1993, 2013).

De las 218.232,7 hectáreas cultivadas con vid en Argentina en 2018, el 64,2 % fue implantada en el transcurso de los últimos 29 años, y el 46,9 %, en el devenir de los últimos 19 años. Sin duda, el subperíodo más dinámico fue el decenio 2000-2009, con el 30,5 % del área total y un ritmo de renovación anual situado en el orden de las 6.660,3 hectáreas. En las últimas dos décadas, los viñateros mendocinos y sanjuaninos plantaron el 46 % de sus respectivas superficies provinciales actuales, y los riojanos y catamarqueños, alrededor del 40 %, en tanto que los salteños hicieron lo propio con el 60,7 % y los neuquinos plantaron el 98,9 %. De las principales provincias vitivinícolas, indudablemente la más rezagada al respecto era Río Negro, que en el citado lapso sólo había logrado renovar el 34,5 % de sus viñedos (INV, 2019d).

Por otra parte, y si bien los criterios asumidos por las fuentes no permiten una estricta comparabilidad interanual de la evolución del indicador, aunque los niveles de decrepitud exhiben una tendencia decreciente, continúan siendo relativamente altos. Si en 2001 el 51,9 % de la superficie plantada tenía una edad superior a los 25 años –cifra similar a la de mediados de la década de 1980–, con picos del 56 % para Mendoza y el 59,8 % para Río Negro, en 2018 el 44,8 % del área rebasaba los 20 años de antigüedad, ostentando guarismos aún mayores al promedio en San Juan (46,3 %). Peor aún, el 27,5 % de la superficie vitícola argentina superaba los 41 años, situación que afectaba al 30 % de los viñedos mendocinos y al 20,8 % de los sanjuaninos (INV, 2019d). De hecho, en 2016 se estimaba que más del 42 % de los viñedos tenía tal exceso de antigüedad que su reconversión era técnica y económicamente imposible, constituyéndose en la franja de productores más sujetos a prácticas agroindustriales expoliativas (Rofman, 2017).

Como se recordará, históricamente nuestro país en general y, sobre todo, la región cuyana se abocaron al cultivo de variedades tradicionales de uva rosada (Cereza, Criolla Grande y Chica, Moscatel) y blanca (Pedro Giménez, Torrontés) con las cuales se elaboraban vinos comunes de mesa que eran consumidos fundamentalmente por la clase asalariada. Sin embargo, la caída de la demanda doméstica, el perfil cada más selectivo del consumo de la clase media y los sectores sociales de alto poder adquisitivo y la cada vez más habitual incursión de las bodegas en los mercados de exportación determinaron que, en el modelo vitivinícola actual, la reconversión productiva a los cepajes finos (o, en su defecto, la aparición de nuevos viñedos de alto valor enológico) se haya convertido no en una elección, sino en una cuestión de supervivencia para los viñateros. Esa reconversión ha sido protagonizada, a grandes rasgos, por variedades “clásicas” de origen francés como Malbec y Bonarda –que, pese a su alta aptitud enológica, en cierto modo deben considerarse como “doble propósito”, pues de la calidad de la producción depende que la cosecha se destine a vinos finos o comunes– y, en menor medida, por otras de perfil más exclusivo, como Cabernet Sauvignon, Syrah, Chardonnay, Aspirant Bouschet, Merlot y Pinot Noir, que han sido impuestas por países productores emergentes como Australia, Estados Unidos y Chile (Bocco, 2004; Altschuler, 2017; Neiman, 2017).

Como resultado de la masiva afluencia de inversiones extranjeras y del avance de la integración vertical de las bodegas hacia el eslabón primario del circuito, las

variedades tradicionales han perdido importancia relativa, tal como lo demuestra el análisis de las estadísticas oficiales (INV, 2017, 2018a, 2018b, 2018c, 2019c, 2019d, 2019e, 2019f, 2019g, 2019h). Si se analiza el período 1984-2018, el peso de la uva Criolla Grande sobre la superficie plantada en nuestro país se desplomó del 22 % al 6,4 %, la participación de la Cereza mermó del 15 % al 12,5 %, la incidencia de Pedro Giménez disminuyó del 8 % al 4,7 % y la proporción ocupada por la Moscatel Rosado cayó del 7 % a apenas el 2,6 %. Comparada con los registros de finales del siglo XX, la superficie cubierta por Cereza en 2017 se redujo un 11,7 % –de 31.666 a 27.971 hectáreas–, y la cultivada con Criolla Grande, un 39,8 % –de 24.641 a 14.482 hectáreas–. Consideradas en su conjunto, esas cuatro variedades de baja aptitud enológica pasaron de representar el 52 % en 1984 a dar cuenta de sólo el 26,3 % en 2018, aunque debido a sus altos rendimientos daban cuenta del 35,7 % de la uva cosechada. En contrapartida, las cepas Malbec, que en 1984 reunían apenas el 8 % del área cultivada y en 1995 llegaron a un mínimo histórico de 9.746 hectáreas, llegaron a acaparar 42.999 hectáreas en 2018, creciendo un 341 %, explicando el 21 % de la superficie plantada y convirtiéndose así en la indiscutida líder del mercado. La seguían las variedades Bonarda, Cabernet Sauvignon, Syrah, Chardonnay y Merlot, casi todas ellas con incrementos relativos que entre 2000 y 2017 oscilaron entre el 20 % y el 57 %. Los seis cepajes mencionados representaban casi la mitad (45,7 %) del área vitícola, ilustrando así el impacto de la reconversión ocurrida durante el último cuarto de siglo.

El PEVI incurre en el reduccionismo de considerar que la única posible salvación para el 40 % de viñateros que está a punto de desaparecer es reconvertirlos de la producción de uva para vino común de mesa a viñedos finos de alta calidad enológica (Rofman, 2012). Sin embargo, tal aserto es una falacia. Como se mencionó, la subsistencia de una finca vitícola depende de una pléyade de variables que no operan aisladamente, sino que están estrechamente relacionadas entre sí. Como es bien sabido, los rendimientos culturales por hectárea suelen ser inversamente proporcionales a la calidad de uva obtenida; así, mientras que un parral de uvas criollas en buen estado puede llegar a rendir entre 300 y 400 quintales por hectárea, una plantación de uvas finas logra sólo 100 quintales por unidad de superficie (Altschuler, 2017). Como resultado, la reconversión varietal es una utopía para los pequeños viñateros: los rendimientos por hectárea de los viñedos de alta calidad enológica son entre tres y cuatro veces menores que los de los cepajes tradicionales, lo cual, en caso de una hipotética modernización de sus plantaciones, reduciría drásticamente los volúmenes cosechados y, por ende, los ingresos monetarios de la finca vitícola.

Formas técnico-
organizacionales

Por otra parte, aunque un quintal de uva Malbec puede llegar a valer hasta el triple que un quintal de uva Criolla o Cereza, ese diferencial no sería compensatorio debido a dos motivos: por un lado, porque las bodegas no suelen pagar dichos diferenciales, salvo en el caso de uvas muy demandadas provenientes de zonas muy selectas; y por el otro, porque dicha reconversión obligaría a estos agentes descapitalizados a incorporar onerosas innovaciones que les son a todas luces inaccesibles, como sistemas de conducción en espaldera y contraespaldera, riego informatizado por goteo localizado, paquetes de fertilizantes y agrotóxicos (ciprodinil, cabandazim, iprodione, clorpirifós, fludioxonil, hexaconazole, imidacloprid, pireclorobin, etc.), otras técnicas de laboreo cultural (poda en verde, labranza cero, ciertas formas de raleo y deshoje), nuevos insumos para la cosecha y mecanismos de protección ante las adversidades climáticas. De hecho, de los pocos viñateros medianos que lograron reconvertirse, una proporción importante se arrepintió algunos años después (Bocco, 2007; Altschuler, 2017).

Si bien algunas de estas nuevas formas técnico-organizacionales vienen difundiendo con fuerza durante los últimos, su alcance dista mucho de ser masivo. En lo que atañe a los sistemas de conducción, por ejemplo, la disposición de la plantación en la parcela determina, entre otros aspectos, la densidad del follaje, el manejo de la luz solar y la circulación del aire (el llamado ‘microclima’ de

la planta), la posible mecanización de algunas tareas, las labores manuales y el control de ciertas enfermedades, incidiendo en los rendimientos y en la calidad de los frutos cosechados. En oposición a los tradicionales parrales, los sistemas más eficientes son aquellos en espaldera –altos (hasta 2 metros) o bajos (hasta 1,5 metros)–, donde se alinean árboles en las cercanías de las vides para protegerlas del viento (Rofman, 2012; Neiman, 2017). De acuerdo a datos oficiales (INV, 2002b, 2019d, 2019e), entre 2001 y 2018 los sistemas de conducción en espaldera pasaron de representar el 36,7 % de la superficie cultivada con viñedos en todo el país a dar cuenta del 46 %, en tanto que los clásicos parrales redujeron su peso relativo del 62,9 % al 53,2 %. En Mendoza, la espaldera aumentó su participación sobre el área vitícola del 46,5 % al 57 %, mientras que en San Juan los parrales continúan siendo claramente predominantes, no obstante la ligera disminución de su importancia (del 89,7 % al 87,7 %). Si bien las fuentes no presentan estos datos discriminados por explotaciones, a partir de un análisis lineal de las estadísticas de la distribución de viñedos según estratos puede estimarse que a nivel nacional los sistemas de conducción modernos sólo están disponibles para productores de más de 25 hectáreas, siendo por tanto inaccesibles para el 92,4 % del universo de viñateros.



Figura n° 30. Viñedo de uva Malbec.
Fuente: Ministerio de Economía de la Nación.

Lo mismo puede decirse de otras cuestiones no menores, como los sistemas de riego, la defensa contra heladas y la protección del granizo. Según el último dato disponible, correspondiente al año 2002, sólo el 20,1 % de la superficie vitícola mendocina y el 26,7 % del área sanjuanina era irrigada por microaspersión o goteo localizado, dos métodos que permiten un manejo más ajustado de las necesidades hídricas de los viñedos que el tradicional regadío por acequia, además de mejorar la calidad de materia prima y neutralizar los efectos de heladas. Otras estimaciones revelan proporciones aún menores, situadas en el orden del 7 %. Con respecto a esta última problemática, el 97,5 % de las explotaciones mendocinas y el 98,3 % de las fincas sanjuaninas no realizaban en dicho año control alguno de las heladas, limitándose al habitual sistema de utilizar envases de kerosene a lo largo de las hileras de la plantación que aumentan la temperatura hasta 3 grados centígrados para de ese modo reducir los daños sufridos por el cultivo (Azpiazu y Basualdo, 2002; INDEC, 2005; Neiman, 2017).

En la región cuyana, la cuestión hídrica es una problemática compleja que revela las profundas asimetrías existentes entre los distintos agentes y estratos del eslabón primario del circuito vitivinícola, conformando un territorio en disputa,

Cuestión hídrica

fragmentado y contrastante (Bustos y Scoones, 2010). En el seno de los oasis tradicionales de riego y sus sistemas “colectivos” de distribución superficial de agua (abastecidos por ríos cordilleranos con caudales regulados por los glaciares), suele haber una relación entre la modernización de las prácticas hidrológicas y la globalización de la producción. Los pequeños viticultores especializados en uvas comunes de alto rendimiento y baja calidad riegan a manto, surco o inundación –como los antiguos huarpes–, mientras que los tradicionales viñateros integrados suelen adoptar estrategias mixtas de acceso al agua y prácticas de riego, combinando la irrigación superficial dependiente del sistema de turnos y el riego por goteo alimentado por pozos o piletas. Por su parte, los nuevos inversores y sus emprendimientos altamente tecnificados y capitalizados tienen dos opciones: si compraron una finca preexistente, “heredan” el acceso al agua mediante los permisos emitidos por el Departamento General de Irrigación; si el proyecto consiste en el desarrollo de la viticultura en un área no explotada, compran tierras por fuera de la red de distribución superficial, recurriendo en reemplazo de ésta al riego presurizado mediante pozos electrificados de altísimo costo –en 2010, una perforación para obtener agua ascendía a 150.000 pesos en el Valle de Uco– y suplantando los mecanismos institucionales de uso del recurso hídrico por una lógica de acceso individual basada en la explotación de acuíferos subterráneos (Ivars y Larsimont, 2015; Altschuler, 2017).

Figura n° 31. Obras de regulación hídrica en la provincia de Mendoza.
Fuente: Departamento General de Irrigación de la Provincia de Mendoza.



No menos importante, las desigualdades sociohídricas se traducen en fenómenos de estigmatización, explotación y segregación. Las prácticas productivas tradicionales son cuestionadas por los nuevos saberes de los expertos vinculados al manejo de viñedos finos y grandes bodegas, quienes señalan que los pequeños productores riegan “demasiado” y de manera ineficiente, dado que en el método por manto o inundación se derrocha entre el 60 % y el 70 % del volumen de agua utilizado. Paradójicamente, los grandes proyectos vitícolas utilizan ingentes cantidades de agua, pero la potencia del discurso fundado en “imágenes verdes” hace

parecer que quinientas hectáreas regadas por goteo son ambientalmente más sostenibles que cinco hectáreas regadas por surco. Por otra parte, y aunque esta práctica afecte la calidad de la uva, la realidad es que los pequeños viñateros se ven obligados a regar “demasiado”: por un lado, representantes de algunas grandes bodegas reconocen sin sonrojarse que “recomiendan” ciertas formas de riego a los agricultores para que produzcan más materia prima de la que realmente necesitan, probablemente para de ese modo generar una sobreoferta que les permita pagar menores precios; por el otro, los viticultores tradicionales señalan que, contraviniendo las exigencias de ciertas bodegas, riegan el cultivo hasta el último día previo a la cosecha para aumentar el volumen a comercializar y el ingreso monetario a obtener y así paliar el bajo valor de la uva (Ivars y Larsimont, 2015; Altschuler, 2017).



Figura nº 32. Tomera en la cuenca del río Tunuyán Inferior, Mendoza, 2021. Fuente: Departamento General de Irrigación de la Provincia de Mendoza.

A lo anterior se añaden los procesos de exclusión del acceso al recurso hídrico. En el departamento mendocino de Maipú, por ejemplo, muchos regantes se encuentran en proceso de perder la entrega de agua debido a sus deudas en el pago del canon de riego con el Departamento General de Irrigación o la Inspección de Cauce. Casi en su totalidad, se trata de viñateros descapitalizados de menos de 5 hectáreas que sufren cortes del suministro hídrico, revelando así la correspondencia entre los territorios segregados y las formas no competitivas de producción agrícola. Otros viticultores, sobre todo aquellos localizados en el este y el norte mendocino, si bien tienen derecho al agua, ven resentida su calidad debido a la contaminación o no reciben el volumen que les corresponde debido a la considerable merma del recurso durante los últimos años. Con respecto a este último punto, a lo largo de los periodos 1995-2000 y 2010-2017 el escurrimiento hidrológico ha sido inferior a la media, generando intensos déficits hídricos que llevaron al gobierno provincial a declarar estados de emergencia. En todo momento, los diagnósticos oficiales se han empeñado en enfatizar las causas ambientales del fenómeno –la reducción de las precipitaciones níveas–, omitiendo otras dimensiones y aristas igualmente importantes de la cuestión y naturalizando la escasez como un “problema de todos”, olvidando convenientemente la larga historia de injusticia hídrica sufrida por los agricultores que se localizan aguas abajo de los oasis del Gran Mendoza (Bustos y Scoones, 2010; Altschuler, 2017; Grosso Cepparo, 2017).

Adversidad meteorológica de suma importancia en la región, el granizo afecta la regularidad interanual de la producción, el mantenimiento de los niveles de

Granizo

calidad del producto y la integridad de la planta y de sus frutos, exigiendo por consiguiente el despliegue de métodos de defensa que garanticen la supresión o, al menos, la reducción del tamaño de la precipitación sólida. Debido al alto costo económico de los seguros contra granizo, los productores optan por proteger sus cultivos con una red plástica o malla antigranizo o, en algunos casos, recurrir a los escudos terrestres y aéreos antigranizo, que actúan cuando las tormentas se aproximan a los cultivos inhibiendo la formación de piedras. Para ello, se utilizan radares meteorológicos que identifican y analizan las nubes potencialmente productoras de granizo; posteriormente, cuatro aviones interceptan el frente de tormenta antes de que ésta llegue a las plantaciones, liberando 1.300 cartuchos de yoduro de plata para saturar de partículas sólidas las nubes y alentar la condensación. El ‘minigranizo’ resultante se precipita a tierra y la misma fricción con el aire lo convierte en agua de lluvia inocua para los cultivos. En otros casos, se ‘siembra’ químicamente el aire con sulfato de plata para evitar precipitaciones sólidas, lanzando desde tierra cohetes especiales. Aunque el costo de estos escudos antigranizo evidentemente sólo puede ser asumido por los grandes productores integrados, en algunas campañas agrícolas el gobierno mendocino ha financiado el uso de este oneroso sistema de protección (Silveira, 1999; Azpiazu y Basualdo, 2002; Neiman, 2017). Aun así, e independientemente de esta excepción, la cruda realidad es que la malla antigranizo y las tecnologías de riego presurizado tienen costos imposibles de asumir para los viñateros independientes (Richard-Jorba, 2008).

Como era de esperar, la misma racionalización sufrida por el eslabón primario de la cadena de acumulación se replicó en el sector bodeguero. De las 1.919 bodegas existentes a principios de la década de 1980 en todo el país, quedaban 1.330 en 2010 y 1.199 en 2018, acumulando así un retroceso del 38 % en poco más de tres décadas. En Mendoza, la caída fue del 34 % –de 1.321 a 873 establecimientos–, tornándose bastante más pronunciada en San Juan (58 %, de 372 a 157 unidades) (Manzanal y Rofman, 1989; INV, 2020). Por otra parte, a lo largo de la última década Mendoza y San Juan perdieron casi el 6 % y el 39 % de las bodegas existentes en 2010, respectivamente, tendencia que también se registró en La Rioja –donde la merma fue del 2,5 % (de 32 a 25 plantas)– y Río Negro –que perdió la tercera parte (de 36 a 27)–. Las únicas provincias vitivinícolas importantes que se sustrajeron a esta contracción del eslabón agroindustrial fueron Neuquén –donde la cantidad se mantuvo estable (10 unidades)– y Salta –que experimentó un crecimiento del 57 % (de 28 a 44 plantas)–. Cabe destacar que todos los datos citados se refieren a las unidades habilitadas para operar en todo el país, no obstante lo cual el número de establecimientos en actividad era bastante inferior a las cifras reseñadas (888 unidades). Si se toma ese parámetro, entre 2010 y 2018 la reducción fue de casi del 10 %, pero trepó al 53,7 % respecto de 1983. Es importante aclarar que en Mendoza las bodegas que elaboran vinos son también las mismas que producen mostos, mientras que San Juan, en cambio, se caracteriza por el desarrollo de plantas “mosteras” independientes de los establecimientos vinícolas (MHyFP, 2016).

Región cuyana

Pese a la fuerte caída del número de bodegas, la región cuyana continúa siendo la principal elaboradora de vinos del país. Según estadísticas oficiales (INV, 2018d), en su conjunto Mendoza (76,4 %) y San Juan (18,2 %) concentraban en 2018 el 94,6 % de la producción de caldos, secundadas por La Rioja (2,3 %) y Salta (2,1 %). El resto de las provincias vitivinícolas de cierta importancia relativa, como Neuquén, Córdoba, Río Negro y Catamarca, exhibían pesos relativos absolutamente marginales que oscilaban entre el 0,1 % y el 0,3 % de los guarismos reportados por el sector bodeguero.

Tipos de bodegas

En una primera aproximación, el sector bodeguero puede dividirse claramente en dos segmentos: las bodegas trasladistas, que elaboran vinos a granel y carecen de capacidad financiera para integrarse a la fase de fraccionamiento y formas sus propias de redes de distribución, y las bodegas fraccionadoras, que forman un heterogéneo conjunto de pequeños, medianos y grandes establecimientos con diferentes especializaciones, niveles de tecnificación y mercados de comerciali-

zación. En 2018, la provincia de Mendoza contaba con 256 bodegas trasladistas que controlaban el 44,4 % de los despachos de vino genérico (sin denominación varietal) y 357 bodegas fraccionadoras que daban cuenta del 55,6 %. Las proporciones se invertían en San Juan, donde 63 trasladistas explicaban más de la mitad del volumen comercializado (59,7 %) y 32 fraccionadoras reunían el 40,3 % remanente. Si bien desde hace ya varios años las principales bodegas trasladistas –fuertemente concentradas en la tradicional y devaluada Zona Este mendocina– vienen incursionando también en el rubro varietal para el mercado interno y la exportación, la abrumadora mayoría de ese segmento de la oferta claramente se canaliza a través de establecimientos integrados al fraccionamiento, que no pocas veces recurren a los caldos finos de los trasladistas para completar sus *stocks*.

Este rubro ha sufrido importantes cambios durante las últimas décadas: de hecho, entre 1990 y 2018 las remesas de vinos a granel al mercado interno se han reducido a su mínima expresión, pasando del 28,8 % a apenas el 0,09 % del volumen despachado, en tanto que el envasado en damajuana se redujo de nada menos que el 76,7 % del total a sólo el 3,9 %; paralelamente, el peso relativo del vino comercializado en botellas aumentó del 17,7 % al 55,5 %, en tanto que la participación del popular *tetra-brik* creció del 5,3 % detentado en 1990 al 40,5 % exhibido en 2018 (INV, 2002a, 2011, 2014a, 2018d, 2019i, 2019j). Sin perjuicio de lo anterior, es importante aclarar que el vino a granel continúa manteniendo su posición de dominio en las exportaciones argentinas, toda vez que representa casi tres cuartas partes de los volúmenes enviados al exterior.



Figura nº 33. Inauguración de una planta de fraccionamiento y un centro de distribución en Mendoza, 2018.
Fuente: Ministerio de Economía de la Nación.

Las bodegas fraccionadoras forman también un universo muy heterogéneo, cuyas diferencias internas residen fundamentalmente en la escala de producción, el tipo de vino elaborado y los canales de comercialización utilizados para su distribución. El primer grupo a identificar aquí son las grandes empresas de vinos y comunes (Peñaflor, FECOVITA, Baggio, Garbín, etc.), que reúnen dos tercios del volumen producido y casi la mitad de la facturación del mercado, abasteciéndose de materia prima propia (en el caso de FECOVITA) y de los caldos de bodegueros trasladistas (en los dos casos restantes). Otro bloque diferenciado es el de las grandes bodegas de vinos selección –esto es, el nicho de los vinos varietales de menor calidad y precio– verticalmente integradas, donde también predominan las nacionales FECOVITA y Peñaflor, secundadas por sus coterráneas López, Santa Ana y Toso y las extranjerizadas Escorihuela y Flichman. Ambas categorías

se caracterizan por prácticas oligopsónicas y altos niveles de concentración. Seguidamente, se destacan las grandes bodegas de vinos finos *premium*, integradas en su mayoría por capitales extranjeros y algunas familias de las burguesías regionales (Trapiche, Catena Zapata, Norton, Diageo, Chandon, Allied Domecq, Trivento, Zuccardi, Rutini, etc.), cuya rentabilidad no depende tanto de la escala de producción, sino de la calidad y diferenciación del vino elaborado y para ello buscan mantener cierto grado de integración vertical. Finalmente, el cuarto y último segmento corresponde a las pequeñas bodegas *boutique*, de escala de producción muy limitada, por completo especializadas en vinos *premium/super premium* y fuertemente abocadas al enoturismo.

Es importante entender que, más allá de esta tipología o clasificación, cada bodega puede recurrir a diferentes estrategias. Existen bodegas que únicamente elaboran vinos de terceros, otras que establecen diversas ecuaciones de compra-venta de vides y vinos, y otras que se autoabastecen a lo largo de todo el proceso. Algunas bodegas son tan pequeñas que apenas poseen algún espacio físico y algún personal a cargo; varias llegan al extremo de ser meras etiquetas. Otras son tan grandes que tienen plantas de producción con servicios administrativos localizados fuera de la región o del país, mientras que no pocas se subdividen en distintas fincas y establecimientos específicos para elaborar vinos de diferente nombre y calidad, pudiendo por un lado vender vino a granel para ser fraccionado en destino y por el otro elaborar y envasar caldos con marcas propias dentro de la misma unidad productiva. Otras, finalmente, continúan funcionando como empresas convencionales con empleados y dueños estables que desarrollan toda la actividad en un espacio común e invariable. Las estructuras citadas no son permanentes, sino que se adaptan y modifican según la coyuntura atravesada por la empresa, el sector y el país (Richard-Jorba, 2008; Heredia, 2015). Lo que es común a casi todos ellos es que, lejos de los bodegueros-patronos-notables locales de principios de siglo XX, los principales actores vitivinícolas constituyen un grupo mucho más heterogéneo, inestable y opaco, con atributos diversos, operaciones en distintas escalas geográficas y una relación menos exclusiva y duradera con la actividad, supeditando su permanencia en el negocio a la obtención de altas tasas de rentabilidad (Poblete, 2013).

Figura n° 34. Enoturismo.
Fuente: Ministerio de Turismo
y Deportes de la Nación.



Redes de distribución

En prácticamente todos los casos –e independientemente de las estrategias citadas– las bodegas se enfrentan a un obstáculo estructural: las redes de distribución, que contemplan desde los almacenes minoristas y las ventas al menudeo

hasta las grandes cadenas de supermercados e hipermercados. El arribo del supermercadismo a comienzos de la década de 1990 determinó que los espacios físicos de venta de bebidas destinados a vinos de mesa cayeran al 5 %, estancándose en el 30 % para los vinos finos. Así, para los vinos varietales de gama media los supermercados se convirtieron en un canal clave donde es necesario estar presente debido a los significativos volúmenes transados. Sin embargo, esta dependencia, combinada con la oligopolización de la gran distribución comercial –concentrada en apenas siete cadenas de supermercados e hipermercados–, va en detrimento del poder de negociación de los bodegueros, que deben resignar parte del excedente que habitualmente se apropiaban debido a la política supermercadista de remarcar un porcentaje fijo (30 %) sobre el precio del producto.

La situación se agrava debido a otros tres factores adicionales: la alta dispersión de las bodegas, la escasa importancia relativa de las marcas –que son cruciales para el armado de góndolas en el caso de bebidas gaseosas y cervezas, pero absolutamente marginales en lo que atañe al vino– y el descalce financiero derivado de los dilatados plazos de pago impuestos por las grandes cadenas comerciales (60, 120 o incluso 180 días), holgadamente superiores a los períodos de gracia otorgados a las bodegas por sus proveedores de insumos (30 días). Con las grandes cadenas gastronómicas ocurre algo similar: aprovechando la necesidad de publicidad que tienen los elaboradores, les imponen la entrega gratuita de un número importante de botellas de vino a cambio de aparecer en los menús. Peor aún es la situación en el caso de las exportaciones, donde la mayoría de las bodegas no cuentan con canales propios de comercialización, debiendo por consiguiente acudir a los sistemas de intermediación provistos por las grandes transnacionales. Como resultado, las bodegas pequeñas y medianas se enfrentan a un escenario muy adverso y sólo las firmas extranjeras y las empresas que forman parte de grupos agroalimentarios diversificados logran negociar condiciones más ventajosas (Rofman, 2012; Heredia, 2015; Altschuler, 2017; García y Giménez Farruggia, 2017).

Por su parte, las bodegas *boutique* muestran una dinámica totalmente diferente. De pequeña y mediana escala, y en su mayoría de capitales nacionales –aunque algunas constituyen ramificaciones de grupos extranjeros–, estos establecimientos producen alrededor de cien mil litros anuales y venden en promedio diez mil cajas de doce de botellas al año. Su especialidad son los vinos *premium* y *super premium* de alto valor enológico para sectores sociales de alto poder adquisitivo. Concentradas en la Primera Zona y el Valle de Uco, estas empresas despliegan una estrategia de acumulación que se basa en la publicidad y el enoturismo para fidelizar a los consumidores, apelando además a la marca, la mención varietal, la región de producción primaria e incluso al reclutamiento de enólogos famosos para aumentar su penetración en los mercados.

Todas ellas han reacondicionado estética y arquitectónicamente sus instalaciones para recibir turistas y hacer degustaciones o espectáculos artísticos, compitiendo en muestras internacionales y construyendo una imagen de promoción en la que el territorio juega un papel preponderante. Esta táctica ha sentado un punto de inflexión en la actividad, a tal punto que, actualmente, aquella bodega o grupo vitivinícola que no invierte en *marketing*, publicidad y enoturismo corre serio riesgo de pasar a ocupar una posición marginal en los mercados. Como resultado, en 2006 las bodegas representaban el 32 % de las visitas turísticas realizadas en la provincia de Mendoza, modalidad que fue creciendo constantemente, a tal punto que en 2017 el llamado “turismo del vino” generó flujos de 1,8 millones de personas al año e ingresos por casi 1.600 millones de pesos. Invariablemente, las bodegas *boutique* están integradas verticalmente al eslabón primario, autoabasteciéndose de uva de alta calidad –de hecho, con frecuencia cosechan remanentes que venden a bodegas más grandes– y orientando su producción a los mercados internacionales. En el ámbito doméstico, se limitan a vender sus vinos en sus propias instalaciones, en vinotecas o, eventualmente, en restaurantes y hoteles muy exclusivos, esquivando los canales masivos, sobre todo el supermercadismo

Bodegas *boutique*

y la gastronomía masiva, a los que literalmente califican como una “mafia” donde proliferan prácticas de competencia desleal. Desde que el grupo extranjero Fabre Montmayou inauguró, en 1992, el primer emprendimiento de este tipo en nuestro país, el fenómeno ha crecido hasta llegar a aproximadamente un centenar de establecimientos, los cuales concentran casi el 25 % de las exportaciones de vinos finos y el 15 % del mercado interno (Bocco, 2003; Álvarez, 2007; Rofman, 2012; Chazarreta, 2013; Heredia, 2015; Altschuler, 2017; García y Giménez Farruggia, 2017; COVIAR-OVA, 2018).

Los márgenes unitarios de ganancia de las bodegas *boutique* son los más elevados del eslabón agroindustrial (Rofman, 2012). Al respecto, cabe señalar que el tipo de producción no sólo impone claras asimetrías en la rentabilidad de los distintos estratos de bodegas en función de las sumas a obtener por sus vinos, sino también de acuerdo a sus costos diferenciales de elaboración. Según datos aportados por la Corporación Vitivinícola Argentina y el Observatorio Vitivinícola Argentino (COVIAR-OVA, 2018), producir un litro de vino de alta gama era –promediando las estimaciones para el mercado interno y la exportación– un 58 % más caro que elaborar el mismo volumen de vino varietal, en tanto que en ambos rubros los costos eran un 133 % y casi un 48 % más altos que los involucrados en la fabricación de un litro de caldos básicos o genéricos.

Según datos oficiales, a lo largo del período 1990-2018 la oferta de uva ha fluctuado en promedio en torno a los 22-25 millones de quintales, con mínimos de 19,4 y 17,6 millones de quintales en 1993 y 2016 debido a adversidades climáticas y picos máximos de casi 29 millones de quintales en 1995 y 2011, dos años de excepcionales cosechas. Por su parte, la elaboración de vinos se ha mantenido por regla general en alrededor de los 14-15 millones de hectolitros, disminuyendo en varios años consecutivos a 12-13 millones y ascendiendo en momentos muy puntuales (1994, por ejemplo) a máximos de 18,1 millones de hectolitros (INV, 1998, 2002a, 2002b, 2006, 2011, 2018d, 2019i, 2019j). Pese al acuerdo mendocino-sanjuanino de evitar la sobreoferta a través de cupos para vinos y mostos y su posterior reforzamiento a partir de su articulación a la política nacional de fijación de fecha de liberación de vinos al mercado, las crisis de sobreproducción han sido una constante a lo largo de buena parte del período analizado. Por sólo citar un ejemplo, en 2016 existía un *stock* de arrastre de vino no comercializado de 2 millones de hectolitros (Rofman, 2017), equivalente al 16 % de la producción total y a casi la cuarta parte de los 8-9 millones de hectolitros que habitualmente son despachados al mercado interno.

Figura nº 35. Uva tinta.
Fuente: Instituto Nacional de
Tecnología Agropecuaria.



Sin perjuicio de lo anterior, cuando la uva y el vino circunstancialmente escaseen la situación tampoco mejora, pues los bodegueros fraccionadores suelen presionar al gobierno nacional para que permita el ingreso transitorio de caldos importados a granel y así eludir los altos precios del mercado de traslado. Provenientes sobre todo de Chile y, en menor medida de Italia y Francia, esos flujos de importación se han mantenido por lo general en niveles relativamente bajos –menos de 100.000 hectolitros anuales–, pero en épocas de malas cosechas recrudescen, alcanzando picos de casi 300.000 hectolitros en 1993-94 y 809.617 hectolitros en 2017 (INV, 2009, 2014b, 2019k).

Como resultado, no es extraño que los precios de la uva y el vino de traslado tiendan a la baja. Sobre la base de datos aportados por distintas fuentes (Rofman, 2012, 2017; MHyFP, 2016), llevando los valores nominados en pesos a su equivalente en dólares, es fácil observar que el quintal de uva tinta pasó de valer 23 dólares en 2001 a costar 39,5 dólares en 2010, para desplomarse a 17,4 dólares en 2015. Distinto fue el caso del quintal de uva blanca, que entre 2001 y 2010 subió de 7,7 dólares a 21,9 dólares, cayendo a 13,9 dólares en 2015. Aun así, conviene tomar esta información con cautela, puesto que se basa en las cotizaciones registradas en los contratos formalizados entre viñateros y bodegas, que representan sólo una parte de las operaciones realizadas, no contemplando las ventas “libres” realizadas por viticultores no integrados. De hecho, en 2016, cuando la Bolsa de Comercio de Mendoza informaba que el precio del quintal de uva tinta era de 431 pesos, y el del quintal de uva blanca, de 270 pesos –esto es, 26,9 y 18 dólares, respectivamente–, fuentes periodísticas señalaban que el valor real recibido por los productores había sido, en promedio, de 160 pesos por quintal –apenas 10,7 dólares– (MHyFP, 2016; Rofman, 2017). Por otra parte, la producción basada en cepajes finos, que no es mayoritaria, distorsiona los cálculos, por no mencionar las amplias brechas existentes entre las distintas subregiones: aun tratándose de la misma variedad, la uva vale el triple si fue cosechada en el Valle de Uco que si proviene de la devaluada Zona Este (Altschuler, 2017). Por su parte, el precio del hectolitro del vino de traslado ha exhibido un comportamiento muy fluctuante, desplomándose de 28,9 dólares en 1991 a 13,6 dólares en 1995, recuperándose levemente en 2001 (22 dólares), duplicándose hacia 2010 (43,8 dólares) y regresando en 2016 a los valores previos (23 dólares). Nuevamente, se trata de promedios a tener en cuenta sólo como referencia, pues debe recordarse que es habitual que los aumentos de precio capitalizados por los vinos varietales acaben siendo mucho mayores –dada la débil demanda de los sectores populares– que los de los caldos genéricos (Rofman, 2012, 2017; MHyFP, 2016).

El precio impuesto por la bodega depende de numerosos factores, entre los cuales merecen enumerarse la variedad de uva comercializada, el valor promedio de plaza de la materia prima al momento de concretarse la operación, el volumen de la cosecha nacional o regional, la zona en la que tiene su finca el productor, las condiciones de sanidad y tenor azucarino de la fruta y la necesidad coyuntural de completar capacidad ociosa en la vasija vinaria o de requerir uvas de diferentes calidades para elaborar mezclas o satisfacer la demanda de distintos mercados. Bajo esta modalidad, los acuerdos son informales, razón por lo cual el viñatero no cuenta con certeza absoluta de pago ni tampoco con mecanismos que le aseguren un resarcimiento en caso de incumplimiento o mora; de hecho, no pocas veces estos agentes han sufrido estafas, entregado su producción sin recibir el pago correspondiente debido al cierre o la quiebra del comprador.

Tanto la incertidumbre del agricultor como el interés del industrial por preservar vínculos comerciales con sus proveedores coadyuvan a que las relaciones entre ambos agentes sean relativamente estables en términos temporales, privilegiando la continuidad. Por esa razón, muchas bodegas (sobre todo, las de gama media-alta) cuentan con su propio plantel de técnicos e ingenieros que recorren las fincas de sus proveedores para asesorarlos e instruirlos, y desarrollan asimismo vínculos de subordinación que mantienen a los viñateros “cautivos” me-

Precios

Factores determinantes de precios

dian­te ser­vi­cios de finan­ciamien­to y pro­vi­sión de insumos (agro­quí­micos, malla anti­granizo, etc.) cuyo costo luego será deducido del precio a abonar por la uva. El viticultor queda, pues, en una situación extremadamente desventajosa y vulnerable que se acentúa debido a mecanismos adicionales, como la ausencia de control y fiscalización de las básculas y el pago de un precio fijo –independiente de los eventuales vaivenes que pueda tener posteriormente la cotización del vino– cuya erogación posee plazos variables (por lo general, 180 días o más) y que –dependiendo de las necesidades de liquidez del productor– puede implicar entre seis y ocho cuotas mensuales no ajustables por inflación (Rofman, 2000; 2012; Altschuler, 2017; García y Giménez Farruggia, 2017).

Si por el contrario el viñatero independiente opta por vinificar su producción mediante el sistema de maquila, las perspectivas tampoco son demasiado halagüeñas. Independientemente de si el vino así elaborado es adquirido por la firma que lo maquiló o por otra bodega, el viticultor debe decidir cuándo concreta la operación, reteniendo sus caldos a la espera del momento en que, una vez liberadas las existencias por parte del INV, las cotizaciones le presenten la perspectiva más favorable a su juicio. Para ello, se suele pagar un canon anual por servicio de guarda o depósito a la bodega elaboradora, con lo cual esa producción se convierte en una reserva susceptible de convertirse en capital líquido (una suerte de moneda de cambio) a corto o mediano plazo. El problema reside en que muy pocos viñateros no integrados pueden darse el lujo de renunciar por completo a todo ingreso inmediato y esperar varios meses (o incluso un año, hasta inicios de la siguiente cosecha) a que los precios alcancen los valores esperados; sólo quienes cuentan con acceso a cierto financiamiento –algo poco habitual en el caso de estos agentes– pueden desarrollar exitosamente esta estrategia sin verse expuestos al quebranto. A esto se añade que los contratos de maquila no siempre están formalizados, y aún en tal caso rara vez especifican los porcentajes que el bodeguero cobrará al viticultor por el servicio prestado (o qué volumen de vino retendrá), tornando más incierta la cuestión (Rofman, 2000, 2012, 2017; Giménez y García Farruggia, 2017).

Otra dificultad que sufren los viticultores independientes atañe al avance de la integración vertical de las grandes bodegas. Para el viñatero independiente esto supone un grave problema, pues el autoabastecimiento de uva de las grandes bodegas obviamente reduce los volúmenes de materia adquiridos a terceros, refuerza los parámetros de selectividad y exclusión y deprime los precios. Aun así, estas bodegas –entre las cuales puede citarse a Chandon, Catena, Norton, Peñaflor y Baggio– no aspiran a un autoabastecimiento total al estilo de las bodegas *boutique*, sino que más bien despliegan una estrategia de complementariedad, manteniendo cautivos a productores de cierta calidad y antigüedad para externalizar riesgos (Rofman, 2012; García y Giménez Farruggia, 2017).

La diversificación de estrategias de las bodegas y la cambiante predilección de sus propietarios por una u otra modalidad queda claramente expuesta cuando se analizan las series históricas de las estadísticas oficiales respecto de las formas de ingreso de la materia prima a las plantas de elaboración (INV, 1998, 2018d). En 1996, por ejemplo, el 34,8 % de la uva vinificada en las bodegas de todo el país era propia (integración vertical), mientras que el 47,3 % pertenecía a terceros (maquila) y sólo el 17,9 % era comprada (venta libre). La integración vertical mostraba niveles elevados en Mendoza (36,1 %), La Rioja (80,3 %), Salta (76,6 %), Neuquén (100 %) y Río Negro (61,5 %), mientras que la maquila era significativa o dominante (según el caso) en Mendoza (48,1 %), San Juan (56,3 %) y Catamarca (35 %). La compra de uva por canales regulares era representativa sólo en San Juan (26 %), Río Negro (29,8 %) y Catamarca (50,9 %).

En 2018, la integración vertical había avanzado a nivel nacional: de hecho, el 38,7 % de la uva ingresada provenía de viñedos pertenecientes a las propias bodegas, cifra que se elevaba al 46,4 % en el caso de Mendoza y el 40,1 % en Catamarca, manteniendo proporciones muy altas –aunque inferiores a los guarismos de

1996– en La Rioja (62,9%), Salta (65,8%), Neuquén (98,6%) y Río Negro (50,7%). En contraposición, en el país la maquila se había desplomado al 25,7% –cifra sólo superada por Catamarca (29%)–, probablemente debido al cada vez más difícil acceso al financiamiento por parte de los viticultores no integrados y los bajos precios tanto de la uva como del vino de traslado, que determinaron que algunos pequeños productores decidieran elaborar caldos caseros para no malvender sus uvas. Por su parte, el ingreso de uva por venta libre había aumentado su incidencia al 35,7%, creciendo en casi todas las provincias vitivinícolas e incrementándose notablemente en el caso sanjuanino (65,7%). Los datos oficiales también dan cuenta de la estrecha asociación existente entre los viñateros maquileros o a facón y las bodegas trasladistas, dado que estas últimas concentraban el 60,1% de los vinos elaborados por cuenta de terceros, caldos que, a su vez, representaban casi dos tercios (65,4%) del volumen despachado por esta clase de establecimientos.



Figura nº 36. Trabajadores en una explotación vitivinícola, 2023. Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Párrafo aparte merecen los viñateros asociados a cooperativas, que muestran una dinámica diferenciada de todos los casos expuestos hasta el momento. Sin duda, el caso más paradigmático es el de FECOVITA, que aglutina a 29 de las 32 cooperativas vitícolas mendocinas y agrupa a 5.000 socios y más de 2.000 terceros no asociados que abarcan aproximadamente 25.000 hectáreas cultivadas con vid. Gracias a este tipo de articulación, los productores asociados que elaboran vinos en las instalaciones de FECOVITA obtienen precios más remunerativos por su producción que son abonados en plazos más regulares (12 cuotas mensuales ajustables según inflación y variaciones en el valor del vino), acceden al crédito y a líneas de financiamiento bancario en mejores condiciones que si lo hicieran individualmente y cuentan con fertilizantes, agroquímicos y otros insumos a precios diferenciales, todo lo cual determina que logren amortizar sus costos de producción y reproducir sus explotaciones agrarias, pese a contar con plantaciones añejas de bajo rendimiento y cepajes de baja aptitud enológica.

Sin embargo, los beneficios de esta estrategia de integración no pueden hacerse extensivos a nuevos viñateros debido a dos razones de peso: por un lado, los socios de FECOVITA deben autofinanciar su integración a la entidad pagando una cuota (generalmente, con su propia producción) para acceder a la membresía, algo que no está al alcance de la mayoría de los pequeños y medianos viticultores mendocinos; y por el otro, la mayor parte de las cooperativas que integran FECOVITA se hallan, en términos institucionales, en situación de “llave cerrada” –es decir, no admiten nuevos miembros–. Sólo quienes se encuadran en la figura de

Viñateros y cooperativas

“terceros no asociados” pueden gozar de algunas de las ventajas citadas, como colocación asegurada de la cosecha y su pago a buen precio. Aunque de menor envergadura que el de FECOVITA, otro caso similar es el de la cooperativa La Riojana, que agrupa a 450 viñateros en la provincia homónima (Rofman, 2012; MHyFP, 2016; García y Giménez Farruggia, 2017).

Tanto en el caso de las bodegas *boutique* y los grandes establecimientos del capital concentrado nacional y extranjero especializados en vinos finos como en el de las entidades cooperativas, las bodegas familiares y las grandes elaboradoras de caldos comunes buena parte del foco de las estrategias de acumulación descriptas está puesto en los mercados de exportación. Las remesas al exterior han crecido exponencialmente a lo largo del período aquí analizado. Si en 1990 las exportaciones de vinos eran de apenas 15,2 millones de dólares y 445.536 hectolitros (equivalentes a un mísero 2,5% de la producción total), en 2001 habían trepado a 148,9 millones de dólares y 881.617 hectolitros –esto es, el 6,8% de la elaboración–. A partir de la crisis de 2001-02, el fin del Plan de Convertibilidad y las sucesivas devaluaciones de la moneda nacional, el auge exportador se intensificó durante el neodesarrollismo, pasando de 1.234.409 hectolitros y 128,4 millones de dólares en 2002 a 3.597.702 hectolitros y 482,3 millones de dólares en 2007. Luego del pico histórico registrado en 2012, cuando se despacharon al exterior más de 900 millones de dólares en vinos, los flujos exportadores se redujeron durante los años de la restauración neoconservadora, cayendo en 2018 a 2.753.574 hectolitros y 821,1 millones de dólares. Aun así, para entonces las remesas al exterior representaban nada menos que el 19% de la producción total, con un crecimiento acumulado del volumen comercializado y el valor exportado del 618% y el 54.000% respecto de 1990 y un peso de los vinos varietales sobre las remesas vinícolas totales que pasó del 50% al 70-87% (Furlani de Civit *et al.*, 2001; Rofman, 2012; MHyFP, 2016; INV, 2014c, 2018e, 2019l, 2019ll, 2019m).

Figura nº 37. Mosto.
Fuente: Instituto Nacional
de Vitivinicultura.



Como resultado, nuestro país se convirtió en el quinto productor mundial de vinos y el décimo exportador, con el 2,6% del comercio internacional y remesas de 800 millones de dólares anuales, cifras significativas pero situadas muy por debajo de las expectativas trazadas por el PEVI para el año 2020 (10% de la demanda mundial y 2.000 millones de dólares). Orientados fundamentalmente a Estados Unidos, Reino Unido, Brasil, Canadá, Paraguay, Holanda, México, China, Suiza, Alemania, Perú, Colombia, Dinamarca y Rusia, los flujos de exportación le reportan a los bodegueros argentinos precios similares a los percibidos por sus pares italianos y portugueses (3 dólares por litro), pero un 50% inferiores

a los obtenidos por productores franceses. Aunque dicha cotización promedio es superior a la recibida por Chile, Sudáfrica, Australia y España, estos países compiten fuertemente con la Argentina debido a su más ventajosa relación calidad-precio y su mejor imagen-país, a lo cual se añade el hecho de que los vinos nacionales aún no han conseguido forjar una tradición en el exterior. Es importante señalar que el 62 % del volumen remesado al exterior y el 70 % del valor exportado se concentra en manos de apenas quince grupos empresarios integrados por las argentinas Esmeralda, Peñaflores, La Agrícola, Arizu, FECOVITA y Toso y las extranjeras-mixtas Trivento, BVA, Norton, Chandon, Flichman, Salentein, Escorihuela y Pernod Ricard (Bocco, 2003; Richard-Jorba, 2008; Rofman, 2012; Chazarreta, 2013; MHyFP, 2016).

Empujado por el acuerdo mendocino-sanjuanino y la creciente demanda mundial –que lo utiliza como endulzante sustituto del jugo concentrado de manzana–, el mosto es otro producto del sector que se ha sumado al *boom* exportador. Si en 1997 se despachaban sólo 157.620 hectolitros a los mercados internacionales, en 2018 ya eran 1.059.930 hectolitros, con un pico de 1.269.370 hectolitros en 2013 (INV, 2014c, 2018e, 2019l, 2019ll, 2019m). Remesando entre el 95 % y el 97 % de su producción de mosto, la Argentina controla el 17 % del mercado mundial de este *commodity*, posicionándose como el segundo exportador mundial, después de los Estados Unidos. Paradójicamente, este último país es el principal comprador del mosto argentino, lo cual implica fuertes oscilaciones en los precios en función de las necesidades del complejo vitivinícola californiano. La dependencia del mercado norteamericano se combina con el carácter oligopsonico del mercado argentino y las prácticas especulativas de mosteras y bodegas multipropósito, generando fuertes conflictos en el interior de la cadena de acumulación debido a que este producto –que representa alrededor de la cuarta parte de las exportaciones del complejo vitivinícola– es fundamental para los viñateros independientes que no lograron o no quisieron reconvertir sus viñedos a cepajes finos. En nuestro país, sólo trece empresas concentran el 90 % de la elaboración de mosto, encabezadas por Cepas Argentinas (Gancia), Viñas Argentinas (Cartellone), Peñaflores y FECOVITA (Chazarreta, 2013; MHyFP, 2016).

Con más de la mitad (58 %) del valor comercializado en los mercados internacionales, la vitivinicultura constituye actualmente el principal complejo exportador de la provincia de Mendoza, denotando baja incidencia en las regiones periféricas (en todos los casos, inferior al 10 %) e incluso escaso peso relativo en San Juan (5,6 %), donde la actividad ha sido relegada en la canasta exportadora por el *boom* de la megaminería metálica. Pormenorizando en el caso mendocino, es interesante asimismo observar cómo las exportaciones han contribuido a rediseñar y reforzar la jerarquía espacial de áreas productivas, cristalizando las desigualdades entre las subregiones más dinámicas y las más devaluadas. Claramente abocada a la exportación, la zona del Valle de Uco abastece apenas el 1,5 % del mercado interno pero representa entre el 16 % y el 20 % de las remesas al exterior, las cuales a su vez representan entre el 68 % y el 77 % de su producción. Por su parte, la Primera Zona es central en ambos mercados: concentra el 63,2 % de las ventas provinciales y el 48 % de las ventas nacionales, acaparando entre el 63 % y el 71 % de las exportaciones provinciales y casi el 54 % de los despachos argentinos a los mercados internacionales. Con apenas el 1 % de las exportaciones provinciales, el norte mendocino es marginal, aunque sus remesas al exterior absorben el 79 % de la elaboración. Sin duda, las subregiones menos permeables al *boom* eran la Zona Este –que exporta sólo el 24 % de su producción, aunque reúne el 23 % de las ventas provinciales en el mercado interno y entre el 7 % y el 20 % de los envíos mendocinos al exterior– y, sobre todo, el sur, donde las exportaciones explican apenas el 6 % de su producción y representan el 2 % de las remesas provinciales (INV, 2019m).

Para finalizar, deben mencionarse brevemente las actuales características del mercado laboral del sector. Como bien señala Heredia (2015), llama poderosamente la atención que, al ser interrogados bodegueros y altos ejecutivos, la

Exportación de mosto

Mercado laboral

fuerza laboral del sector quede invisibilizada, siendo prácticamente imposible reconstruir fehacientemente la cantidad del personal empleado y sus estatutos. Esto es paradójico, teniendo en cuenta que la política diplomática argentina justifica la promoción de estos productos en el extranjero bajo el argumento de que “generan trabajo para los argentinos”. Cuando existen, los datos al respecto rara vez coinciden entre sí. Anlló, Bisang y Salvatierra (2010) señalan que en 2007 la cadena vitivinícola generaba 99.685 puestos directos de trabajo, cifra que daba cuenta de una intensidad laboral de 18 ocupados por millón de pesos de valor bruto de producción –esto es, 56 ocupados por cada millón de dólares generado–, promedio bastante similar al del sector triguero y azucarero y claramente situado por debajo de la media nacional. El Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas imputaba –sobre la base de datos aportados por el sector privado– 76.373 empleos a la actividad en 2015 (MHYFP, 2016), mientras que la COVIAR se refería a 100.749 puestos de trabajo en 2018 (COVIAR-OVA, 2018).

Pequeños y medianos viñateros

El problema es que todas las estimaciones disponibles incluyen dentro de la plantilla laboral del sector a los pequeños y medianos viñateros y sus familias. Esto evidentemente distorsiona las cifras reales de asalariados dependientes de la actividad, máxime en un período en el que millares de minifundios fueron expulsados del circuito productivo. Aun así, refleja la brutal contracción sufrida por el mercado laboral, pues los guarismos previamente consignados –entre 76.000 y 100.000 empleos– representan como máximo la tercera parte del personal ocupado a mediados de la década de 1980. Recordando que se trata de datos agregados que no discriminan entre la fuerza de trabajo familiar y el personal externo a la finca, en el eslabón primario el empleo se desplomó de 65.601 personas en 1980 a 38.596 individuos en 2000, recuperándose parcialmente hacia años más cercanos a la actualidad (entre 54.676 y 55.249 puestos, según la fuente). Así, el mercado laboral actual mantiene cantidades de trabajadores estables similares a las de la primera década del siglo XX y un número sustancialmente menor de los temporarios, pese a que las superficies cultivadas son mucho mayores (Rofman y Collado, 2005, citado por Richard-Jorba, 2006; MHYFP, 2016; COVIAR-OVA, 2018). Teniendo en cuenta que, según los censos nacionales agropecuarios de 1988 y 2002, la proporción que los familiares del productor vitícola representaban sobre el personal de las fincas cayó del 51 % al 31 % (Bustos y Scoones, 2010), puede colegirse que en términos estimativos el número de trabajadores externos a las explotaciones mermó de 32.145 personas en 1980 a 26.631 obreros en 2000.

No se cuenta con elementos para reconstruir la evolución histórica del empleo en el sector bodeguero, rubro en el cual las fuentes oficiales muestran agudas e inexplicables discrepancias. Para el Ministerio de Hacienda, en 2015 dicho eslabón aglutinaba a 21.124 trabajadores registrados, pero para la COVIAR trepaba esa cifra trepaba el doble tres años después (42.864 empleados) (MHYFP, 2016; COVIAR-OVA, 2018).

No obstante la distorsión introducida por las fuentes al no diferenciar entre fuerza de trabajo familiar y asalariada en el eslabón agrícola, es claro que la reconversión vitivinícola ha dejado como saldo la pérdida masiva de fuentes laborales. Independientemente de la brutal e incesante disminución de la cantidad de viñedos, existen varios factores que conspiran para ello. Para empezar, algunas fincas han mecanizado la cosecha, opción que reduce fuertemente los costos en el caso de las explotaciones con cepajes de baja calidad enológica debido a la rapidez de la labor –que evita el deterioro de la uva recolectada– y la posibilidad de efectuarla tanto en horario diurno como nocturno –caso este último que ayuda aún más a la conservación de la materia prima–. Sin embargo, esta modalidad no es adoptada en el caso de los viñedos finos debido a que la cosechadora mecánica recoge fruta en toda la línea de cultivo, sin diferenciar entre el racimo maduro y el racimo verde; en esos casos, la recolección manual es prácticamente excluyente, buscando contar con personal especializado para que el racimo no sufra daños en el proceso (Azpiazu y Basualdo, 2002; Rofman, 2012).

De todos modos, sería erróneo llegar a la precipitada conclusión de que el modelo “de calidad” es más laboralmente más intensivo que el tradicional. Basada en el riego por goteo automatizado, la malla antigranizo y sistemas de conducción en espaldera alta, la viticultura de precisión requiere menos trabajadores, pero más especializados y capacitados, llegando incluso a automatizar algunas labores culturales. Si se compara la fuerza de trabajo necesaria para trabajar los parrales (sistema clásico para la producción de vino común) con el personal requerido para el cultivo en espaldera alta (sistema de conducción de variedades finas), este último demanda un 11 % menos de horas/hombre por hectárea que el primero, pero exige un 12,5 % más de horas trabajadas por personal calificado (Poblete, 2012, 2014). Estimaciones oficiales dan cuenta del carácter más intensivo en capital del modelo vitícola moderno, señalando que la fuerza laboral representa sólo el 26 % de la estructura de costos de una plantación en espaldera, contra el 41 % de los tradicionales parrales (MHyFP, 2016).



Figura nº 38. Tareas de vendimia, 2023.
Fuente: InfoGremiales.

No menos importante, los tradicionales contratistas de viña de antaño han sido desplazados y expulsados, configurándose en una categoría en vías de extinción sometida a fenómeno de pauperización creciente. Sólo en Mendoza, provincia donde este agente históricamente siempre desempeñó un importante papel, el número de contratistas se redujo de 5.000 en 1999-2000 a 1.500-1600 personas en 2006-07. El principal factor involucrado en la formación de este ejército de reserva laboral fue el cambio de manos de fincas y bodegas durante la década de 1990 y los primeros años del siglo XXI; literalmente de un día para el otro, los contratistas se enteraron de que las parcelas que trabajaban y las viviendas que habitaban habían cambiado de propietarios, constatando al principio ciertas modificaciones en la organización laboral, pero sin un modelo de gestión inteligible. Muchos sufrieron la falta de renovación de sus contratos y el desalojo de las viviendas que con sus familias ocupaban desde varias décadas atrás, quedando absolutamente desprotegidos ante el desempleo estructural, problemática desconocida hasta entonces debido a su carácter históricamente transicional –los breves “tiempos muertos” asociados al cambio de patrón–. Si bien algunos recuperaron el derecho a la vivienda a modo de indemnización, en términos generales la unidad entre el espacio laboral y el espacio habitacional quedó rota. El nuevo paradigma fue la flexibilización de las relaciones laborales mediante mecanismos de subcontratación y tercerización, redefiniendo asimismo el paisaje agrícola para hacer más visibles los límites otrora difusos entre cada finca (alambrados, paredones, portones, garitas, guardias de seguridad, etc.).

La incorporación de nuevas tecnologías agrarias e industriales excluyó rápidamente a los contratistas de larga data o mayor edad, sin incorporar como trabajadores permanentes a tiempo completo a las nuevas generaciones. Sólo los trabajadores más calificados conservaron sus puestos, ya no como “socios” de la patronal, sino como asalariados rasos. Si bien la edad aparece como un criterio de exclusión, no fue en sí misma la causa de despido, sino la dificultad de estos agentes para aceptar las nuevas reglas de juego, ya sea en términos de estatutos laborales, ya sea en cuanto al uso de nuevas tecnologías. Esto indirectamente impuso a la siguiente generación relaciones laborales más flexibles, obligando a los trabajadores secundarios –principalmente, los hijos de los excontratistas– a desarrollar sus labores bajo figuras más precarias, como las de jornalero o trabajador autónomo. Simultáneamente, y a pesar de que las plantaciones de vid en muchos casos se tornaron más extensas, las horas de trabajo necesarias se redujeron considerablemente. La expulsión de contratistas fue más pronunciada en el caso de las grandes fincas, aunque la situación no fue mucho mejor en el caso de las pequeñas, que prefirieron suplantarlos por jornaleros. Como resultado, los contratistas quedaron en una situación de extrema vulnerabilidad y marginalidad, dejando de ser trabajadores “inamovibles” –verdaderos pilares del modelo tradicional– para convertirse literalmente en fuerza laboral desechable (Poblete, 2012, 2014).

Figura nº 38. Trabajador vitivinícola.
Fuente: Gobierno de la Provincia de Río Negro.



Trabajadores temporarios

Los trabajadores temporarios empleados por agencias están registrados en el sistema de seguridad social, no así los reclutados por cooperativas de trabajo ilegales. El mercado laboral del eslabón primario quedó así segmentado en un puñado de obreros protegidos –aunque con remuneraciones mucho más bajas que las de quienes trabajan en las bodegas– y una mayoría de individuos altamente precarizados que, no obstante, ven en la “cultura del trabajo en negro” la posibilidad de rotar de empleador para mejorar sus ingresos en un contexto en el que los salarios son muy reducidos (Poblete, 2013).

Bajo estas condiciones de extrema flexibilización y precarización laboral, las agencias de empleo eventual y las consultoras y “cooperativas” de trabajo incluso buscaron movilizar fuerza de trabajo extrarregional, pero esta estrategia, si bien implica aún hoy día cierta afluencia regular de cosecheros del norte argentino y el sur boliviano (MHyFP, 2016), no ha dado los resultados esperados, siendo incapaz de franquear las dificultades estructurales para reclutar y retener a los trabajadores en los momentos críticos del ciclo productivo. En el ámbito regional, este obstáculo se tornó aún más importante debido a la masificación durante la primera década del siglo XXI de los planes de asistencia social y los subsidios estatales, los cuales, según bodegueros y gerentes, operan como “planes descansar”

que desalientan a los cosecheros a insertarse en el mercado laboral vitivinícola. Lo cierto es que a menudo estos agentes sociales rehúsan incorporarse a las cuadrillas debido a que pueden satisfacer sus necesidades básicas gracias a programas de empleo, pensiones y la Asignación Universal por Hijo, beneficios sociales que con frecuencia igualan e incluso rebasan los salarios pagados por el sector, además de ser mucho más estables en el tiempo. Así, es paradójicamente cuando no están disponibles que los trabajadores no calificados –los más subalternizados de todo el conjunto– se hacen visibles en el discurso de la patronal (Poblete, 2013).

A principios de la década de 2010, el dilema de viñateros y bodegas era tercerizar o fidelizar a los trabajadores, decantándose progresivamente por esta última estrategia a través de la combinación de elementos del modelo paternalista anterior y el nuevo *coaching* de recursos humanos (Heredia, 2015). Muchas empresas alternan relaciones laborales de dependencia directa o administración con el uso de contratistas (Rofman, 2012). Otras han buscado “urbanizar” el mercado de trabajo agrícola mediante el alquiler de viviendas en las fincas, creando un mercado inmobiliario accesible a los ingresos de los trabajadores para recrear parcialmente la unidad entre el espacio laboral y el espacio habitacional y así imponer la flexibilización laboral en un marco de inmovilidad espacial de la fuerza de trabajo. Algunas firmas incluso han “devuelto” las viviendas a los contratistas que se desempeñaban antes de la compra de la finca, pero a cambio de pagarles un porcentaje menor de la cosecha (15 %, en vez del 18 %), situación que, pese a aumentar sus responsabilidades laborales y sus riesgos económicos, es celebrada por estos agentes debido a que les permite recuperar su fuente laboral, obtener cierto reconocimiento social e independizar la continuidad laboral de la continuidad habitacional. No pocas empresas, finalmente, han optado por reclutar capataces que subcontratan a cooperativas de trabajo (legales o ilegales) para la realización de tareas permanentes y temporales o incorporan a asalariados y obreros temporarios provenientes de agencias de empleo eventual (Poblete, 2012, 2014).

ANEXO ESTADÍSTICO

Provincia	1895	%	1914	%
Buenos Aires	2.574	7,70	4.081	3,51
Catamarca	2.160	6,46	5.080	4,37
Chaco	158	0,47	46	0,04
Corrientes	285	0,85	317	0,27
Chubut		0,00		0,00
Misiones	66	0,20	59	0,05
Córdoba	1.246	3,73	2.637	2,27
Entre Ríos	2.014	6,03	1.838	1,58
Jujuy	20	0,06	193	0,17
La Pampa	48	0,14	54	0,05
La Rioja	2.040	6,10	3.010	2,59
Mendoza	11.753	35,16	70.467	60,55
Neuquén	5	0,01	94	0,08
Río Negro	28	0,08	1.773	1,52
Salta	1.211	3,62	1.367	1,17
San Luis	504	1,51	630	0,54
Santa Fe	804	2,41	694	0,60
Santiago del Estero	283	0,85	238	0,20
Tucumán	290	0,87	257	0,22
San Juan	7.935	23,74	23.542	20,23
Total	33.424	100,00	116.377	100,00

Cuadro n° 1. Superficie cultivada con vid en Argentina durante el modelo agroexportador, según provincias (en hectáreas). Censos de 1895 y 1914. Fuente: elaboración personal sobre la base de Randle (1981).

Cuadro n° 2. Superficie cultivada con vid en Argentina durante el período de industrialización sustitutiva de importaciones, según provincias (en hectáreas). Censos de 1937, 1947 y 1960 y bienio 1976/77. Fuente: elaboración personal sobre la base de Randle (1981).

Provincia	1937	%	1947	%	1960	%	1976/77	%
Buenos Aires	765	0,73	1.765	1,26	1.729	0,83	2.000	0,57
Catamarca	539	0,51	866	0,62	1.878	0,90	3.960	1,13
Chaco	8	0,01	14	0,01	----	0,00	----	0,00
Corrientes	27	0,03	34	0,02	----	0,00	----	0,00
Chubut	12	0,01	11	0,01	6	0,00	13	0,00
Misiones	30	0,03	123	0,09	----	0,00	66	0,02
Córdoba	1.486	1,41	1.446	1,03	1.163	0,56	2.010	0,57
Entre Ríos	423	0,40	354	0,25	----	0,00	44	0,01
Jujuy	896	0,85	462	0,33	340	0,16	380	0,11
La Pampa	16	0,01	60	0,04	----	0,00	----	0,00
La Rioja	978	0,93	2.443	1,74	2.726	1,30	6.800	1,94
Mendoza	73.703	70,09	102.543	73,14	156.146	74,64	246.000	70,28
Neuquén	308	0,29	398	0,28	----	0,00	970	0,28
Río Negro	5.670	5,39	8.409	6,00	11.980	5,73	16.500	4,71
Salta	1.328	1,26	748	0,53	1.096	0,52	1.870	0,53
San Luis	8	0,01	41	0,03	58	0,03	448	0,13
Santa Fe	648	0,62	822	0,59	360	0,17	160	0,05
Santiago del Estero	67	0,06	47	0,03	24	0,01	350	0,10
Tucumán	15	0,01	39	0,03	----	0,00	50	0,01
San Juan	18.224	17,33	19.566	13,96	31.688	15,15	68.400	19,54
Total	105.147	100,00	140.192	100,00	209.194	100,00	350.021	100,00

Cuadro n° 3. Superficie cultivada con vid en Argentina durante el período intercensal 1988-2002, según provincias (en hectáreas). Fuente: elaboración personal sobre la base de INDEC (1990; 2005).

Provincia	1988	%	2002	%
Buenos Aires	27,6	0,01	29	0,02
Catamarca	3.527	1,58	3.451	1,79
Córdoba	895,7	0,40	266	0,14
Corrientes	----	0,00	----	----
Chaco	----	0,00	----	----
Chubut	----	0,00	9	0,00
Entre Ríos	3,5	0,00	16	0,01
Formosa	----	0,00	----	----
Jujuy	91,2	0,04	77	0,04
La Pampa	88,9	0,04	106	0,05
La Rioja	7.096	3,18	8.093	4,20
Mendoza	157.023	70,43	133.890	69,56
Misiones	---	0,00	----	----
Neuquén	142,1	0,06	791	0,41
Río Negro	5.597	2,51	1.766	0,92
Salta	1.521	0,68	1.887	0,98
San Juan	46.834	21,01	42.043	21,84
San Luis	61	0,03	0	0,00
Santa Cruz	----	0,00	----	----
Santa Fe	----	0,00	----	----
Santiago del Estero	15	0,01	19	0,01
Tucumán	43	0,02	46	0,02
Tierra del Fuego	----	0,00	----	----
Total	222.948	100,00	192.488	100,00

Provincia	2001	%	2011	%	2018	%
Buenos Aires	2	0,00	54	0,02	145	0,07
Catamarca	2.195	1,08	2.559	1,17	2.827	1,30
Córdoba	345	0,17	265	0,12	320	0,15
Chubut	20	0,01	20	0,01	73	0,03
Entre Ríos	----	----	24	0,01	63	0,03
Jujuy	----	----	11	0,01	26	0,01
La Pampa	49	0,02	211	0,10	275	0,13
La Rioja	7.734	3,79	7.084	3,24	7.809	3,58
Mendoza	143.052	70,08	155.062	70,97	153.029	70,12
Misiones	----	----	5	0,00	18	0,01
Neuquén	188	0,09	1.660	0,76	1.765	0,81
Río Negro	2.760	1,35	1.739	0,80	1.618	0,74
Salta	1.794	0,88	2.607	1,19	3.370	1,54
San Juan	45.951	22,51	47.026	21,52	46.667	21,38
San Luis	17	0,01	84	0,04	103	0,05
Santiago del Estero	9	0,00	9	0,00	11	0,01
Tucumán	17	0,01	78	0,04	113	0,05
Total	204.133	100,00	218.499	100,00	218.233	100,00

Cuadro n° 4. Superficie cultivada con vid en Argentina, según provincias (en hectáreas). Período 2001-2018 (años seleccionados). Fuente: elaboración personal sobre la base de INV (2002a; 2012; 2019c).

Zonas de Mendoza	Este	Uco	Centro	Sur	Norte	Total
Superficie 2000	68518	13024	23602	21920	14017	141081
%	48,6	9,2	16,7	15,5	9,9	100
Superficie 2018	64828	28243	27844	17140	14974	153029
%	42,4	18,5	18,2	11,2	9,8	100

Cuadro n° 5. Superficie cultivada con vid en Mendoza, según zonas (en hectáreas). Período 2000-2018 (años seleccionados). Fuente: elaboración personal sobre la base de INV (2019d).

Provincia	1996	%	2009	%	2018	%
Buenos Aires	----	----	1.132	0,01	1.025	0,00
Catamarca	113.015	0,55	188.315	0,86	144.275	0,56
Chubut	----	----	465	0,00	804	0,00
Córdoba	18.319	0,09	13.170	0,06	8.838	0,03
Entre Ríos	----	----	432	0,00	1.038	0,00
Jujuy	----	----	117	0,00	769	0,00
La Pampa	----	----	13.630	0,06	14.986	0,06
La Rioja	1005878	4,93	925.568	4,24	748.563	2,91
Mendoza	14.072.538	68,99	14.311.529	65,60	17.151.351	66,65
Misiones	----	----	246	0,00	----	0,00
Neuquén	844	0,00	102.589	0,47	115.829	0,45
Río Negro	194.435	0,95	120.795	0,55	49.360	0,19
Salta	228.523	1,12	194.642	0,89	348.673	1,35
San Juan	4.764.873	23,36	5.941.978	27,24	7.140.313	27,75
San Luis	471	0,00	----	0,00	3.397	0,01
Tucumán	----	----	1.065	0,00	3.892	0,02
Total	20.398.936	100,00	21.815.672	100,00	25.733.114	100,00

Cuadro n° 6. Producción de uva en Argentina, según provincias (en quintales métricos). Período 1996-2018 (años seleccionados). Fuente: elaboración personal sobre la base de INV (1998, 2019n).

Cuadro n° 7. Producción de vino en Argentina, según provincias (en hectolitros). Período 1996-2018 (años seleccionados).
Fuente: elaboración personal sobre la base de INV (1998, 2019n).

Provincia	1996	%	2009	%	2018	%
Buenos Aires	----	-----	636	0,01	663	0,00
Catamarca	70.221	0,55	68.787	0,57	77.107	0,53
Chubut	----	-----	306	0,00	476	0,00
Córdoba	14.633	0,12	10.205	0,08	8.073	0,06
Entre Ríos	----	-----	260	0,00	231	0,00
Jujuy	----	-----	76	0,00	448	0,00
La Pampa	----	-----	4.650	0,04	9.023	0,06
La Rioja	669.183	5,28	448.513	3,70	444.089	3,06
Mendoza	8.974.847	70,77	9.215.114	75,94	10.936.021	75,31
Misiones	----	-----	47	0,00	-----	0,00
Neuquén	272	0,00	78.594	0,65	70.854	0,49
Río Negro	127.999	1,01	64.524	0,53	34.644	0,24
Salta	178.583	1,41	160.254	1,32	255.537	1,76
San Juan	2.644.888	20,86	2.083.011	17,16	2.679.154	18,45
San Luis	380	0,00	----	0,00	2.175	0,01
Tucumán	----	-----	491	0,00	3.016	0,02
<i>Total</i>	12.681.006	100,00	12.135.467	100,00	14.521.510	100,00

Cuadro n° 8. Serie histórica del consumo anual per cápita de vino en Argentina (en litros por habitante). Período 1963-2018 (años seleccionados).
Fuente: elaboración personal sobre la base de INV (2019b).

Año	Litros
1963	82,9
1966	80,2
1970	91,8
1974	77,2
1978	81,6
1983	71,1
1986	59,2
1991	52,4
1997	40,3
2002	32,9
2007	29,1
2011	25
2015	23,8
2018	18,9