

16 de mayo al 30 de junio de 2015

REALIDAD ECONOMICA

292

realidad económica

Revista de ciencias
sociales editada por el
Instituto Argentino para
el Desarrollo Económico
(IADE) Aparece
cada 45 días

292

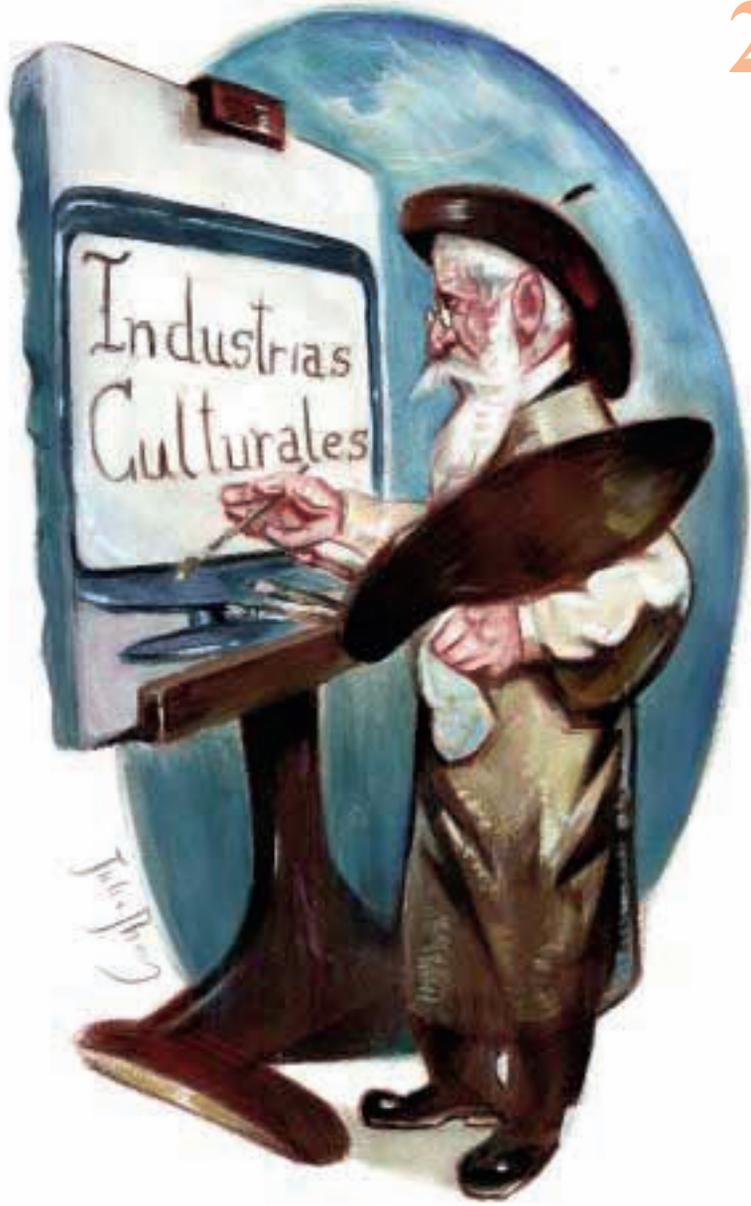


Ilustración de Julio César Ibarra Warnes

**INSTITUTO
ARGENTINO
PARA EL
DESARROLLO
ECONÓMICO**

Presidentes honorarios:

Salvador María Lozada
Alejandro Rofman

Presidente:

Sergio Carpenter

Vicepresidente:

Alfredo T. García

Secretaria:

Marisa Duarte

Prosecretario:

Mariano Borzel

Tesorero:

José María Cardo

Protesorero:

Enrique Jardel

Vocales Titulares:

Juan Carlos Amigo
Roberto Gómez
Eduardo Kanevsky
Flora Losada
Daniel Rascovschi
Horacio Rovelli
Ariel Slipak
Carlos Zaietz

Vocales Suplentes:

Roberto Adaro
Ramiro L. Bertoni
Nicolás Dvoskin
Teresa Herrera
Ricardo Laurnagaray

Revisoras de cuentas:

Gabriela Vítola
Norma Penas

Dirección y administración:

Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso
(C1086AAT) Buenos Aires, Argentina
Teléfonos y fax: 4 381-7380/9337

**realidad
económica**

Revista de ciencias sociales editada por el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE)
Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso (C1086AAT) Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. Teléfonos
y Fax: (54 11) 4381-7380/9337 - correo electrónico: iade@iade.org.ar,
realidadeconomica@iade.org.ar - <http://www.iade.org.ar>

ISSN 0325-1926

 **realidad
económica**

Nº 292

16 de mayo al
30 de junio de 2015

Editor responsable:

Instituto Argentino para el
Desarrollo Económico (IADE)

Director:

Juan Carlos Amigo

Comité Editorial:

Enrique O. Arceo
Eduardo Basualdo
Alfredo Eric Calcagno
Dina Foguelman
Roberto Gómez
Mabel Manzanal
Miguel Teubal

**Registro Nacional de la Propiedad
Intelectual Nº 133452**

Los artículos pueden ser libremente
reproducidos con sólo acreditar a
Realidad Económica como fuente de
origen, salvo indicación en contrario.
La responsabilidad de los artículos
firmados recae de manera exclusiva
sobre sus autores y su contenido no
refleja, necesariamente, el criterio de
la dirección.

Consulte por suscripciones y envíos
al exterior

Impreso en Publilprint S.A.,
Córdoba 1785 - Cdad. de Buenos Aires. tel.
4918-2061/2

Ilustraciones de tapa e interior: Julio César Ibarra Warnes

Realidad Económica es una revista dedicada a la exploración y difusión de cuestiones económicas, políticas, sociales y culturales, con un enfoque heterodoxo desde las ciencias sociales, en los ámbitos nacional, regional y mundial, que sustenta una línea de pensamiento comprometido con el desarrollo económico independiente de la Argentina, América latina y el Caribe y con la defensa de los derechos humanos.

El contenido de la revista es amplio y comprende teoría económica, economía política, estado y sociedad; sectores financiero, agropecuario, industrial, energético, educativo; economías regionales; temas de administración, comercio internacional, políticas públicas, cuestiones urbanas, actores sociales, discusiones, aportes, experiencias y debates; reseñas de libros.

Está dirigida a profesionales, empresarios, dirigentes, cooperativistas, investigadores, estudiantes y trabajadores.

Se edita desde 1971 y tiene un tiraje de 5.000 ejemplares cada 45 días.

Está indizada en el Catálogo de Latindex (Nivel 1)

Realidad Económica is a journal dedicated to the exploration and dissemination of economic, political, social and cultural questions, under an heterodox approach from social sciences, in national, regional and international levels. It supports a line of thought with a commitment to the autonomous economic development of Argentina, Latin America and the Caribbean and to the defence of human rights.

The contents are comprehensive and include economic theory, political economy, State and society; financial, agricultural, industrial, energetic, educational sectors; regional economies; administrative matters, international trade, public policies, urban issues, social actors, discussions, contributions, experiences and debates; book reviews.

It is addressed to professionals, entrepreneurs, leaders, cooperativists, researchers, students and workers.

It has been published since 1971 and has a print run of 5.000 copies each 45 days. It is indexed in Latindex Catalogue (Level 1)

El caso de la cadena vitivinícola en Mendoza

The case of the wine-making chain in Mendoza

Martín Alejandro Ferreyra - Jorge Andrés Vera

104-125

La cadena de valor de la vitivinicultura en la provincia de Mendoza ha experimentado modificaciones significativas en el último cuarto de siglo. El proceso histórico muestra una transformación, en puntos específicos, de un modelo productivo rígido donde prevalecía una producción homogénea -en el que no se otorgaba importancia a las características distintivas de cada producto-, hacia un novedoso modelo productivo flexible, radicalmente opuesto, donde la diversificación de los productos es esencial para la entrada a novedosos mercados de vino.

El trabajo propone un análisis de las características institucionales, en especial del rol espacial en la acumulación local. Se indaga si -y cómo- los rasgos espaciales heterogéneos visualizados derivan de una puja de intereses que dan forma a un tipo particular de acumulación regional.



The value chain of wine-making in the province of Mendoza has gone through significant changes during the last twenty-five years. The historical process shows a transformation, at specific points, that begins from a rigid production model where a homogeneous type of production prevailed -within which the distinctive characteristics of each product were disregarded-, moving towards a new flexible production model, radically opposed, where product diversification is crucial to enter new wine markets.

The current paper introduces an analysis of institutional characteristics, specially the role of space in local accumulation. It also analyzes whether and how the observed heterogeneous pace characteristics derive from a conflict of interests that shape a specific type of regional accumulation.

El caso de la cadena vitivinícola en Mendoza

*Martín Alejandro Ferreyra **
*Jorge Andrés Vera***

La cadena de valor de la vitivinicultura en la provincia de Mendoza ha experimentado modificaciones significativas en el último cuarto de siglo. El proceso histórico muestra una transformación, en puntos específicos, de un modelo productivo rígido donde prevalecía una producción homogénea -en el que no se otorgaba importancia a las características distintivas de cada producto-, hacia un novedoso modelo productivo flexible, radicalmente opuesto, donde la diversificación de los productos es esencial para la entrada a novedosos mercados de vino.

El trabajo propone un análisis de las características institucionales, en especial del rol espacial en la acumulación local. Se indaga si -y cómo- los rasgos espaciales heterogéneos visualizados derivan de una puja de intereses que dan forma a un tipo particular de acumulación regional.

Palabras clave: Vitivinicultura – Cadenas de valor – Espacio productivo – Regulación

* Dr. en Cs. Sociales. Mg. en Ciencia Política y Sociología. Miembro del Instituto Multidisciplinario de Estudios Sociales Contemporáneos (IMESC) perteneciente al Instituto de Estudios Históricos, Económicos, Sociales e Internacionales (IDEHESI), Unidad Ejecutora en Red de CONICET. UnCuyo.

** Doctorando en Ciencias Económicas UNLaM. Docente regular de las Universidades Nacionales de Río Negro y Comahue (Áreas de Finanzas, Economía y Contabilidad).

The case of the wine-making chain in Mendoza

The value chain of wine-making in the province of Mendoza has gone through significant changes during the last twenty-five years. The historical process shows a transformation, at specific points, that begins from a rigid production model where a homogeneous type of production prevailed –within which the distinctive characteristics of each product were disregarded–, moving towards a new flexible production model, radically opposed, where product diversification is crucial to enter new wine markets.

The current paper introduces an analysis of institutional characteristics, specially the role of space in local accumulation. It also analyzes whether and how the observed heterogeneous pace characteristics derive from a conflict of interests that shape a specific type of regional accumulation.

Keywords: Wine – Growing – Value chains – Production area – Regulation

Fecha de recepción: marzo de 2015

Fecha de aceptación: abril de 2015

Introducción

Según la hipótesis de este trabajo, los cambios que se manifiestan en el espacio no son neutrales. Las modificaciones que se visualizan hoy en la trama –con respecto a las décadas de 1970 y 1980– favorecen en forma desigual a los diferentes eslabones y actores sociales que componen este encadenamiento. Describiremos los modos de acumulación y regulación que imperaron en la formación social argentina, con el propósito de, por un lado, esclarecer los cambios en el circuito productivo y encontrar su vinculación con impulsos locales o globales y, por otro, revelar los intereses que presentan los agentes económico-sociales involucrados en la trama. Por último, nos planteamos visualizar si los cambios que se manifestaron en el período de análisis introdujeron una heterogeneidad espacial novedosa en la trama, es decir, comprobar la existencia de espacios productivos que operan como reguladores –en el sentido propuesto por la Escuela de la Regulación– del circuito productivo con criterios diferenciales. Esto nos permitirá indagar si existieron, al interior de éste, distintos usos y apropiaciones sobre el espacio que facilitaron una morfología institucional particular y que llevaron a las demás instituciones que posibilitan la consolidación de un proceso de crecimiento en el tiempo (Estado, mercado, moneda, relación salarial y competencia) a la necesidad de readaptarse y complementarse según los distintos valores que entran en disputa.

Marco teórico

Para poder llevar adelante los objetivos propuestos en la parte inicial de este trabajo debemos definir las herramientas teóricas más propicias. Cuando hablamos de “acumulación” nos referimos al tipo específico de régimen que prevalece. Un régimen de acumulación radica en un proceso que genera la espiral dinero (d) – mercancía (m) – más dinero (d’). Este mecanismo de valorización del capital puede asumir formas concretas muy distintas. Según los autores regulacionistas, un régimen de acumulación del capital se puede resumir como “el conjunto de regularidades económicas y sociales que permiten a la acumulación desarrollarse en el largo plazo, en medio de dos crisis estructurales, la primera, que le da origen, y la segunda, que lo acaba” (Boyer y Saillard, 1996). Por lo tanto, podemos afirmar que es un esquema de crecimiento para una formación social en una época determinada. Será, en definitiva, el que determine “la procedencia y el volumen del excedente” en disputa, siempre permitiendo la estabilización a largo plazo de los modelos de inversión y consumo en las formaciones sociales específicas teniendo en cuenta sus relaciones económicas

externas. En resumen, a los fines del análisis de un régimen de acumulación es posible señalar tres pares dicotómicos, según las características específicas preponderantes en cada una.

- Extensivo-Intensivo: según la forma de extraer plusvalor.
- Centro-Periferia o Introversión-Extraversión: según el grado de autonomía evidenciado en el desarrollo económico de una formación social.
- Productivo-Financiero: según el tipo de capital acumulado (Jofré y Ferreyra, 2010).

Por su parte, los regímenes de regulación son un conjunto de mediaciones/instituciones que mantienen las distorsiones producidas por la acumulación del capital dentro de límites compatibles con la cohesión social en el seno de cada una de las naciones, para lo cual deben asegurar la compatibilidad entre un conjunto de decisiones descentralizadas, sin que los agentes tengan que interiorizarse de los principios que rigen la dinámica del conjunto del sistema (Boyer y Saillard, 1996; Calcagno, 2000).

Las formas institucionales de regulación amortiguan las contradicciones innatas del capitalismo, de manera tal que sean compatibles con los procesos de valorización y acumulación, proporcionando compromisos institucionalizados. A partir de la institucionalización de una norma o regulación, encontramos un olvido “provisorio” de tales compromisos por parte de los agentes económico-sociales, lo que permite estabilizar un cierto funcionamiento. Cuando se institucionaliza una norma se consigue llegar a un acuerdo implícito alrededor de la sacralización de un determinado valor o conjunto de éstos. Recién entonces las prácticas sociales se naturalizan, se transforman en un *habitus*, es decir, pasan a ser parte de las disposiciones a actuar, sentir, pensar normalizadas en una formación social concreta (Bourdieu, 1990). Las instituciones son espacios de querellas atravesadas por las luchas socioeconómicas; si las pensamos por fuera de una lógica esencialista, son “invenciones continuas” que intentan imponer determinados valores sobre los que se derivan las reglas regulatorias de las prácticas de los agentes que en ellas participan. Al interior de una institución nadie posee la fórmula final del encuentro o resultado que esta presenta. Cuanto menos se intenta naturalizarla, más se podrá entender su función social, su forma de regular, sus principales beneficiados, sus principales contradicciones y las posibles crisis que tendrá que afrontar (Ferreyra, 2014). Se debe tener en cuenta que los encuentros azarosos que se producen en una institución siempre están expuestos a una inestabilidad radical o crisis. Las crisis son inherentes a la vida institucional; todo régimen de regulación del capital está supeditado a transcurrir por crisis (Boyer y

Saillard, 1996) y éstas pueden ser institucionales o intrainstitucionales, generadas por demandas políticas o económicas insatisfechas de algunos de los agentes que participan dentro de ese espacio, quienes pueden buscar la modificación parcial de las reglas establecidas o procurar un cambio radical de los valores sobre los que se sostiene tal institución. Con ello, aspiran a establecer un ciclo de acumulación que los ubique de mejor forma en la captación de excedentes.

Una vez construidas, las instituciones tienen la capacidad de dar forma y establecer un orden en particular. Aunque tienen tendencia a perdurar, ello no excluye que estén atravesadas por una constante tensión que busca instaurar un entramado institucional que no se corresponda con el presente; dentro de este marco teórico, la escuela parisina define una gama de instituciones que, al funcionar de manera concatenada, modelan las formas que adquiere el régimen de regulación; entre ellas se encuentran: la relación salarial, las formas de competencia o Mercado, las formas del Estado, el sistema monetario o moneda, el régimen impositivo, el régimen internacional (la forma de inserción en él) y el espacio geográfico. Cabe destacar que el Estado y el Mercado forman instituciones estructurantes y, por tanto, poseen una jerarquización superior, debido a que los valores que se canonizan en su seno tienden a estar presentes en las disputas que, mediadas por determinadas relaciones de fuerza, tienen lugar en las demás instituciones. Así, la estructura de un régimen de regulación queda definida por la dicotomía Estado-Mercado, sobre la que se engarzan un conjunto de instituciones que contribuyen a articular los valores que se imponen a partir de esa primera relación (Ferreira, 2014).

La dinámica social, el régimen monetario e impositivo, la relación salarial, el régimen de competencia y el espacio geográfico son variables que influyen en ese acoplamiento definitivo. Es importante destacar que este trabajo –y en el marco teórico de la Escuela de Regulación francesa– sostiene que los “mercados”, lejos de ser hechos naturales, son el fruto de evoluciones sociales e históricas complejas que enfrentan a actores múltiples, portadores de intereses particulares. En este sentido, constituyen construcciones sociales y políticas que participan del mundo “artificial” (Coriat y Weinstein, 2005). Los criterios básicos a la hora de analizar esta institución son bien remarcados por Coriat y Weinstein (2005) en su artículo “La construcción social de los mercados”, donde señalan algunos lineamientos que se tendrán en cuenta en este trabajo. Los mercados tienen la capacidad de establecer, antes que nada, las normas que posibilitarán la transferencia legal de propiedad; esto genera un distanciamiento de la idea del mercado como aquel espacio donde se realiza la transferencia física de un bien. Entonces, lo

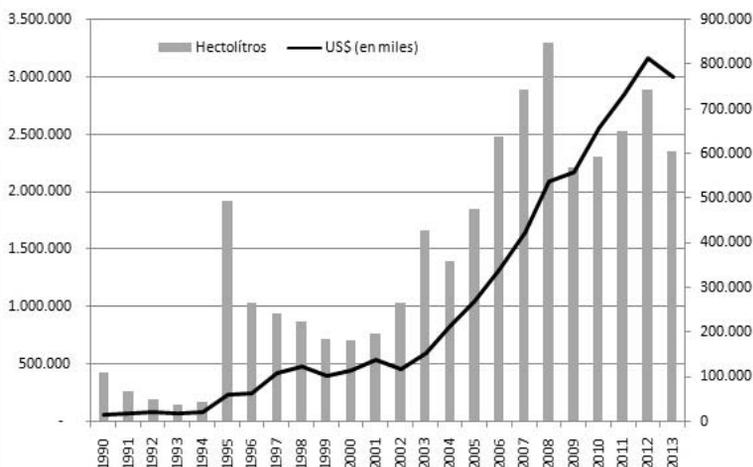
que se intercambia en un mercado son “derechos” a realizar algunas acciones (Commons, 1934, en Coriat y Weinstein, 2005).

Por último, debemos aclarar que esta articulación teórica entiende al desarrollo como algo diferente al crecimiento. En todo proceso de acumulación existe un dinamismo en las rentas que se producen, en cuanto a la cantidad o volumen de excedentes como también a los diversos agentes que se apropian de ellas. El crecimiento económico se relaciona con el volumen, y el desarrollo, con las características de la apropiación. En este proceso de acumulación que se estudia en espacios específicos coexiste una tensión entre fuerzas centrípetas y fuerzas centrifugas. Si predominan las centrifugas, por más que exista un mayor volumen de excedentes a repartir es imposible que se refleje en un desarrollo más completo en el territorio. Así es que el desarrollo alcanzado, así como la capacidad de apropiación de los agentes que forman parte del espacio, depende de la dinámica socioeconómica que se desprende del proceso productivo. Dicha lógica de funcionamiento incide en el reparto, más o menos desigual, de las rentas generadas y en el grado en que se dispersan por el espacio sociogeográfico dentro del que se originan.

El circuito productivo vitivinícola mendocino

Si bien las diferentes morfologías institucionales reflejan modificaciones en las formas de regulación, también hay datos cuantitativos que pueden ayudar a reafirmar la idea de la transformación del proceso de acumulación en la vitivinicultura. Como puede verse en el **gráfico 1**, la evolución del volumen exportado en dólares muestra que en el período 1990-2013 se pasa de aproximadamente 25 millones a casi 828 millones (INV). Estas cifras muestran la construcción de un nuevo mercado prácticamente inexistente en el modelo de acumulación previo a los años noventa. Es relevante indicar que no todos los agentes integrantes de este eslabonamiento pudieron, ni pueden en la actualidad, participar de igual manera en las transformaciones acontecidas.

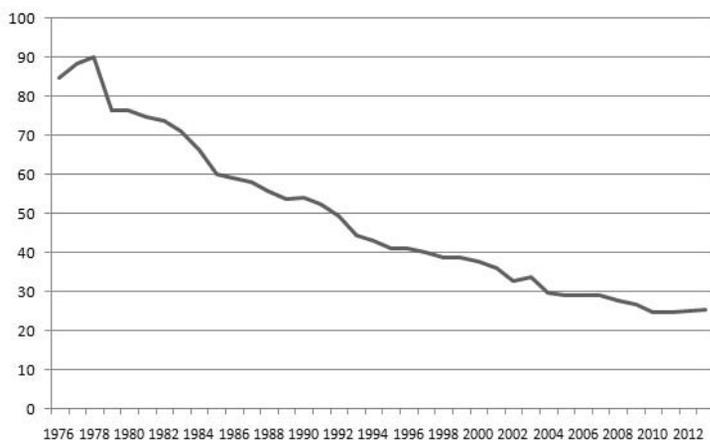
La crisis de 2008 implicó un drástico freno al aumento en los volúmenes de vinos exportados (entre los años 2008 y 2009 el precio de exportación aumentó el 1,5%, mientras que su volumen mostró una caída muy marcada del 31%). Este comportamiento tan evidente puede ser entendido desde un escenario cambiante, en el cual los agentes que producían vinos de bajo precio encontraron dificultades para colocar sus productos (tanto en el mercado interno como en el externo), sumado a que los sectores productores destinados a satisfacer las demandas de los consumidores de altos niveles de ingreso no recibieron del mismo

Gráfico 1. Relación volúmenes exportados-precios en dólares (1990-2013).

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

modo el impacto de la crisis, ya que la demanda en estas gamas de variedades costosas mantuvo sus niveles de demanda. Esta interpretación sustenta su lógica sobre la mejora de la relación volumen-precio; la evolución de esta variable advierte dos cuestiones: una netamente positiva que se basa sobre el aumento de valor agregado de los productos exportados; y otra, más cuestionable, que exige a los productores la capacidad de reconversión en función de los variedades demandados en el plano internacional, lo cual repercute tanto en la inversión tecnológica como en el cumplimiento de normas internacionales enmarcadas en protocolos comerciales muy exigentes. En este sentido, se puede observar que las reglas de juego expuestas por las nuevas tendencias mundiales ejercieron una presión sobre las preferencias productivas históricas del circuito vitivinícola en particular, no sólo en cuanto a los nuevos estándares sino también al espacio productivo, el cual debió –y debe en la actualidad– poseer características específicas promoviendo la aparición de espacios no aptos dada su imposibilidad de reconversión.

No obstante los desafíos instalados por el escenario descrito anteriormente, la nueva impronta de las tendencias comerciales de la industria vitivinícola ofreció un aspecto positivo: el aumento en la cantidad de demandantes extranjeros operó como contrapeso para la caída estrepitosa en el consumo interno, el cual pasó de volúmenes cercanos a los

Gráfico 2. Consumo per cápita de vino (en litros).

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

80 litros per cápita en los años ochenta a 25 litros en la actualidad (**gráfico 2**).

La transformación histórica acontecida desde el año 1980 marca una modificación sustancial en la caracterización de la trama productiva, al compás de fuertes inversiones nacionales y extranjeras con la intención de definir un nuevo perfil a la producción. En este sentido puede visualizarse, en el marco de la reconversión mencionada anteriormente, una evidente extranjerización que acopla su planificación estratégica hacia los mercados de ultramar, la cual se profundizó a partir del año 2000. Alejandro Rofman, en línea con este trabajo, detalla este cambio en el circuito vitivinícola como “un proceso sin interrupciones y en permanente ascenso de radicación de capitales extranjeros y de grupos concentrados de la actividad [...] productiva en los distintos eslabones de la cadena productiva. Dado su definido sesgo exportador, este proceso se fortaleció cuando la devaluación¹ bruscamente valorizó la rentabilidad de los segmentos del capital dedicados a producir vinos de calidad para abastecer mercados internacionales. [...] La extranjerización acompañó el fenómeno de la expansión de las empresas integradas verticalmente –que plantaron vides con cepaje de alta calidad– a la vez que en

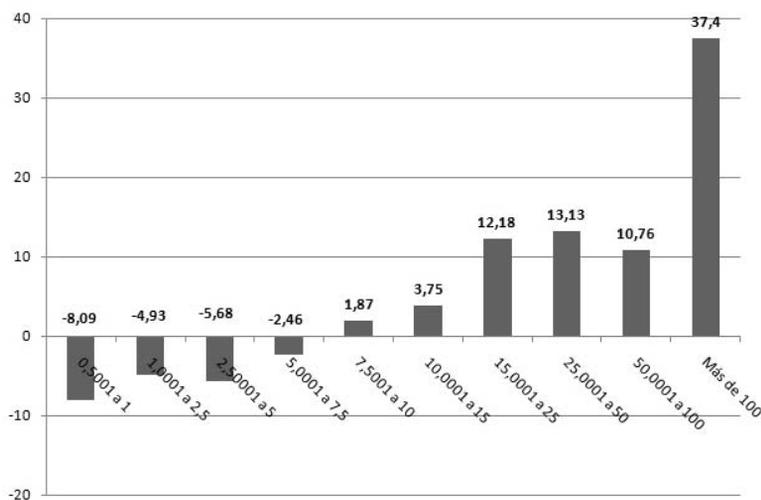
¹ La crisis económica argentina de los años 2000-2003 provocó una corrida devaluatoria marcando el fin de la “convertibilidad” (un peso = un dólar), lo que llevó el precio del dólar a 4 pesos argentinos.

bodegas construidas o adquiridas procesaron vinos varietales de veloz inserción en mercados de consumo de altos ingresos” (Rofman, 2008).

En este esquema, el impacto de las inversiones en nueva tecnología –necesaria para las exigencias de los mercados de ultramar–, sumado a la baja abrupta en el consumo interno (mercado tradicional), excluyeron definitivamente a pequeños y medianos productores, dada la imposibilidad de financiar los grandes cambios requeridos para la exportación. La escasa o nula capacidad de financiamiento por parte de estos productores y el sucesivo fracaso de las experiencias puestas en marcha por los organismos especializados de la región o la banca estatal o privada, imposibilitaron la reconversión de estos agentes históricos en la región, deteriorando la capacidad de disputar el excedente económico en juego. Este comportamiento puede evidenciarse en la tendencia negativa de la cantidad de viñedos de superficies pequeñas en contraposición al incremento de los viñedos de grandes extensiones, relevado en el informe anual del Instituto Nacional de Vitivinicultura del año 2014; los productores tradicionales se identificaron históricamente por la producción en viñedos de aproximadamente 5 hectáreas, siendo las grandes inversiones de capital en viñedos de grandes extensiones (**gráfico 3**).

Cabe destacar que la transformación requerida por diferentes estándares de calidad extranjeros (reglamentos, normas y protocolos) se

Gráfico 3. Variación porcentual de cantidad de viñedos según escala de superficie (2000-2014). Total país.



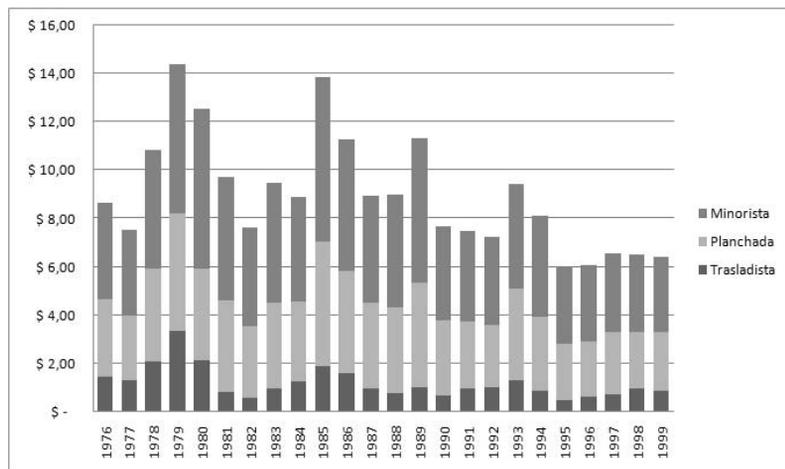
Fuente: Elaboración propia sobre datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

basa sobre diferentes aspectos de la cadena productiva, ya sea en referencia estructural de la finca, en sus métodos de producción, plantación de nuevas vides, ya sea en manejo de la gestión, modalidades de comercialización, etc. Cuando se observan las propiedades distintivas que poseía la cadena en el modelo productivo que estaba en vigencia desde los años cincuenta (de características fordistas-rígidas), se evidencian algunas características que son análogas en toda la provincia. En este sentido, más allá de las características particulares que poseen los tres oasis productivos que conforman la provincia, las regulaciones económicas y culturales eran similares, y por lo tanto, a la región productiva se la puede entender y definir como un espacio “homogéneo”. La trama productiva estaba constituida originalmente por diferentes agentes que moldeaban la cadena productiva vitivinícola con las siguientes relaciones:

- Un primer eslabonamiento donde se hallaban viñateros (trabajadores de la tierra) e industriales sin capacidad de fraccionamiento junto con sus actividades inducidas; en este espacio, si bien existían numerosas bodegas que contaban con los bienes de capital necesarios para completar la elaboración de vino, también existían grandes plantas de fraccionamiento en los espacios más próximos a los grandes centros de consumo, tales como Buenos Aires, Rosario, Tucumán y Córdoba. En una proporción considerable, el vino producido en Cuyo era transportado en tren a estas plantas.
- En el siguiente eslabón se encontraban unos pocos agentes industriales que, a diferencia de la gran mayoría de los bodegueros, contaban con la capacidad de fraccionar, entendiéndose esta como la posibilidad de incorporar todos aquellos insumos en seco al vino. Una vez completado el proceso antedicho se estaba en condiciones de competir en un nuevo mercado. El indicador más visible de este era el precio que adquiriría el vino en la planchada de la bodega.
- Por último, existía el mercado minorista, el cual incluía a todos los agentes encargados de la comercialización. Muchas veces los mismos agentes fraccionadores poseían capacidad comercializadora.

En el **gráfico 4** obtenemos una aproximación de la distribución rentística en el circuito. Ello nos permite ver, a partir de los precios reales que asume el vino (a precios constantes), la distribución aproximada de las rentas entre los diferentes eslabonamientos que componen el circuito. Este espacio iba evolucionando, en gran medida, según la variación de estos indicadores. Así fue que las principales tensiones observadas se daban por los agentes del primero y segundo eslabonamiento. Dichas tensiones determinaron la emergencia de espacios con tendencia al desarrollo cuando predominaban las fuerzas centrípetas que retenían

Gráfico 4. Evolución del precio de vino de mesa en sus diferentes tipos (a precios constantes).



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

excedentes en el espacio local. En otras palabras, cuando el precio del mercado de traslado aumenta, favorece al conjunto de agentes que se establecen en los lugares donde se emplaza la producción. Como contraposición se constituían espacios alejados de un “ideal de desarrollo regional amplio e inclusivo”, cuando el crecimiento era usufructuado por un reducido grupo industrializador- comercializador, marginando a la gran mayoría de los agentes que conforman el circuito (productores primarios de la vid).

Después de los años noventa, el espacio de la cadena analizada deja de ser uniforme. Uno de los puntos más notables de esta inflexión en las morfologías institucionales fue la privatización de la empresa estatal de vinos que actuaba regulando las fuerzas de los distintos eslabones desde mediados de los años cincuenta. La venta de Giol² en el año 1988 significó, en el análisis estructural del circuito, ceder al mercado gran parte de las decisiones que determinaban la configuración que asumía el mercado de compra-venta y elaboración de la vid. Al alterarse dichas condiciones, el mercado interno dejó de ser el único generador de excedentes. Incluso, la producción destinada a ese mercado empieza a tener aspectos novedosos; los productos netamente fordistas –como el vino

² El marco macroeconómico en el que se desestatizó Giol estuvo signado fuertemente por un proceso hiperinflacionario que no tuvo antecedentes en la Argentina. Esta hiperinflación alcanzó su pico máximo en los meses de abril, mayo, junio y julio de 1989 con tasas mensuales de 33,4%, 78,5%, 114,5% y 196,6%, respectivamente .

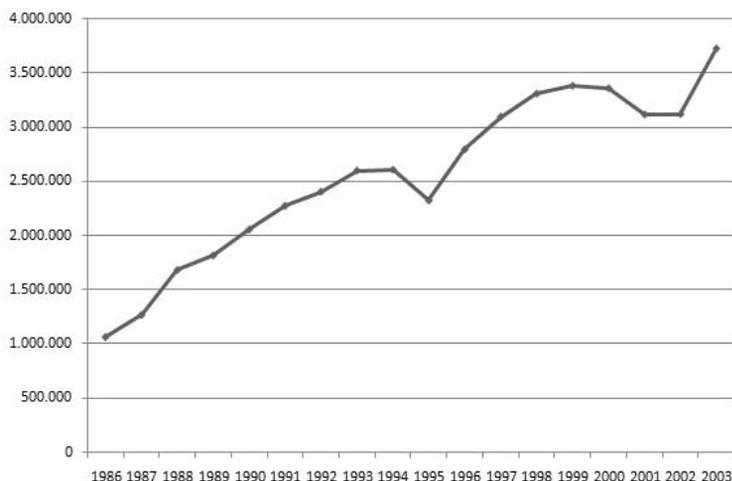
Tabla 1. Evolución del consumo aparente de vino, según tipo y por habitante (en litros y porcentaje).

Año	Tipo de vino			
	Mesa	% sobre total	Fino	% sobre total
1986	50,20	85	7,69	13
1987	49,52	85	7,65	13
1988	47,18	84	7,72	14
1989	45,73	85	7,30	14
1990	46,02	85	7,57	14
1991	43,25	83	8,34	16
1992	40,24	81	8,73	18
1993	34,54	78	9,27	21
1994	33,43	77	9,19	21
1995	32,69	80	7,87	19
1996	31,51	77	8,95	22
1997	29,91	74	9,66	24
1998	28,08	72	9,95	26
1999	27,64	71	10,24	26
2000	26,89	71	10,16	27
2001	26,32	72	9,41	26
2002	26,14	73	9,38	26
2003	21,67	67	10,08	31

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura y del INDEC sobre población argentina.

comercializado hasta los '90– comienzan a competir significativamente con un nuevo tipo de producto: el vino fino en todas sus variedades. Juntamente con la constitución de este modelo de producción se desarrolla en grado cada vez mayor el mercado de vinos finos; el consumo de estos vinos aumenta su participación en el mercado interno, incrementándose en el período 1986-2003 del 13% al 31% del total (**tabla 1**).

En términos absolutos, los volúmenes aumentaron de cifras cercanas al millón de hectolitros anuales a más de tres millones, en el marco de una fuerte caída en el total de vinos consumidos, influenciada por la disminución del consumo de vinos de mesa. Que el 31% del consumo fuera de vinos finos supuso el nacimiento de un nuevo mercado donde no todos los agentes económicos que formaban parte de la trama tendrían la llave de acceso para poder participar de los excedentes en juego (**gráfico 5**).

Gráfico 5. Despacho de vino fino para consumo (en hectolitros)

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) - Anuario - Consumo de mercado interno.

Al consolidarse esta nueva realidad institucional —en el sentido regulacionista— trajo consigo nuevos agentes económicos y novedosas tensiones; los agentes económico-sociales que devinieron en centrales o principales, a partir de la consolidación del nuevo modelo, intentaron imponer una idea estructural funcional a sus intereses particulares, en cuanto a la operatoria del Estado. Impulsaron, por un lado, la (supuesta) racionalización del Estado y, por otro, la reconversión del sistema productivo; así fue que las ideas o valores que se consensuaron en la provincia de Mendoza a partir de la segunda gestión política democrática (década de 1990) manifestaron la consolidación de lógicas regulativas que emanaron de la nueva morfología que adoptó la institución Mercado, derivada del acople al nuevo régimen de acumulación y de regulación que precedió al fordismo en escala global. Estas nuevas regulaciones provenientes de la institución Mercado desnaturalizaron del imaginario social la función productora de bienes que en el pasado manejaba el Estado.

Funciones como la de formación de precios del mercado de vinos y —en consecuencia— de la uva pasaron a estar cada vez menos contenidas dentro de la órbita estatal, siendo el mercado quien asumió formalmente la exclusividad del reparto de prácticamente todo el excedente social. El procedimiento que justifica su proceder se encuentra a partir de la canonización de uno de sus valores matrices: la eficiencia. Las

nuevas regulaciones del mercado no tenían como objetivo el desarrollo equilibrado de los diversos tipos de agentes que formaban el circuito, dejando fuera del juego –como desarrollamos anteriormente– a gran parte de los pequeños agentes que históricamente conformaban la trama. El Estado, en esta nueva función, solo debía acompañar, en el mejor de los casos, a los agentes para que estos alcanzaran los criterios requeridos por el mercado con sus exigencias en el proceso productivo y en la calidad del producto terminado, para que recién ahí pudieran competir y disputar el excedente económico en juego. Cualquier esfuerzo estatal por intervenir para terciar en la formación de precios implicaba prácticas englobadas dentro del terreno de lo profano y sólo debía limitarse a su función de policía, propiciando el cumplimiento de las leyes inmanentes del mercado. Acto seguido, si resultaba necesario debía apuntalar a aquellos agentes económicos que quisieran entrar al libre juego de la oferta y la demanda, es decir, al mundo de “la globalización, de la ausencia de fronteras comerciales, de la incorporación de los costos internacionales a la microeconomía, de la inmodificable tendencia del mercado que exige mejores productos a menor precio, de la necesidad de establecer diferencias comparativas o habilidades competitivas, conocer el mercado, segmentarlo...” (Mendoza, 1999), todas tareas que, llevadas adelante, dejaban vislumbrar la intención de transformar en rentable a cualquier agente económico que formara parte del circuito, por más que el conjunto estuviera en peligro de desaparición.

Como rasgo característico de este período, se puede destacar el impacto sobre la fuerza de trabajo vitícola en Mendoza, la cual ascendía en el año 1980 a 65.601 personas y, en el año 2000, había descendido a 38.596; es decir, se perdieron unos 27.000 puestos de trabajo (Rofman y Collado, 2011) (**tabla 2**).

El espacio como institución

Las disputas que se visualizan en el espacio, por la apropiación y el uso de los recursos que se disponen en él³ –en la cadena productiva analizada–, nos permitieron trazar líneas de investigación cuyos resultados nos llevaron a afirmar que el espacio puede ser considerado como una **institución económica**, es decir que su morfología depende de una múltiple puja de intereses, la cual contribuye al posicionamiento de determinados agentes por sobre otros en función de la apropiación de la renta generada. La institución espacial –a diferencia de las demás

³ Ver Jofré-Ferreyra (2010b) “Estrategias regulatorias del agua para el riego agrícola. La materialidad institucional del régimen hídrico”, Revista *Tiempo y Espacio*.

Tabla 2. Fuerza de trabajo y superficie incorporada a la actividad agrícola viñatera (período 1980-2003).

Años	Fuerza de trabajo	Superficie en hectáreas
1980	65.601	232.349
1985	59.390	208.075
1990	42.401	146.709
1995	41.202	144.174
2000	38.596	141.081
2003	39.865	146.082

Fuente: Rofman y Collado, El impacto de la crisis de los años 2001-2002 sobre el circuito agroindustrial vitivinícola y los agentes económicos que lo integran, 2011.

instituciones, que se acoplan/ adaptan tendencialmente a las características que asume el patrón de acumulación y regulación nacional—tiene una lógica propia; ello permite explicar las particularidades de este circuito analizado respecto de otras economías regionales. Por ejemplo, mientras que en la década de 1990 la industria conservera mendocina entraba en crisis terminal, la industria vitivinícola experimentaba un proceso de crecimiento económico significativo, en la cual fueron invertidos 1.500 millones de dólares (Azpiazu y Basualdo: 2002). Entendemos que es en la institución antes mencionada donde los agentes locales gozan de mayores posibilidades de incidir y que las diversas morfologías también contribuyen a diferentes formas de distribución de los excedentes. En efecto, en las demás instituciones los agentes locales en general —por el acoplamiento antes analizado— no tienen la relación de fuerza suficiente para que un patrón de acumulación en el nivel de formación social los contenga en sus regulaciones y, por consiguiente, ser partícipe de la construcción de instituciones que posibiliten captar mejor los excedentes que en los niveles nacional o regional se producen.

En definitiva, en la construcción de las regulaciones que afectan al espacio es donde más poder presentan los agentes económico-sociales de un circuito, para cristalizar una morfología final que les resulte tendencialmente favorable. En el circuito vitivinícola, la realidad experimentada por el espacio social no presenta una lógica uniforme a causa de la diversidad espacial que empezó a primar en la trama. Podemos hablar de un pasaje que va desde un espacio homogéneo-típico de los modos de producción fordistas a un espacio que encuentra varias regulaciones espaciales (**tabla 3**).

Por un lado, se distinguen los espacios típicamente “trasladistas” en cuanto al mercado inmediato que regula la capacidad de retención de excedentes, principalmente ubicados al este, extremo norte y algunos

Tabla 3. Caracterización de las distintas instituciones del circuito vitivinícola.

Institución	Circuito vitivinícola	
	Regulaciones de la ISI ⁴	Regulaciones rentísticas
Espacial	Homogénea - fordista	Espacio fordista Espacio flexible Espacio híbrido

Fuente: elaboración propia (2012).

sectores del sur provincial, que mantuvieron las características propias de los espacios fordistas. En la actualidad, se observa una homogeneidad en la producción (uvas y vinos genéricos). Un gran porcentaje de la producción de estas zonas tiene como destino el mercado interno y se trata de mosto (jugo concentrado). Los agentes que intervienen en estos espacios fueron los más afectados al no poder reconvertir su producción, y debido a ello no consiguieron acceder al mercado de vinos finos que se constituyó en el nivel nacional y mucho menos en el internacional. Estos pequeños productores (menos de 5 ha), alrededor de 10.000 (INV), quedaron muy dependientes de un grupo concentrado de agentes que en eslabonamientos superiores manejaban más del 80% del mercado de vinos comunes y gran parte de las exportaciones de mostos.

Además de la concentración de los eslabones industriales y comercializadores, el descenso notable del consumo de vino per cápita del mercado mencionado anteriormente –25 per cápita (INV)– deterioró el poder de negociación que estos agentes poseían históricamente. En los últimos años, el *sobrestock* vínico es usado como elemento negociador, disminuyendo el precio pagado por la uva o vino al pequeño productor. Esta combinación de factores explica el abandono de numerosas explotaciones vitivinícolas y la necesidad de subsidios para que muchos de los productores permanezcan en el campo; a pesar de eso, la mancha verde del oasis mendocino de lo que hemos denominado espacio fordista experimentó un descenso importante en algunas zonas cultivadas, donde existía la mayor concentración de los agentes económicos menos integrados a la fracción industrial del circuito.

Los mencionados espacios sociales fueron los que percibieron con mayor fuerza las crisis del circuito. Las condiciones oligopólicas bajo las que se deben comercializar sus productos, la imposibilidad de recon-

⁴ Modelo de industrialización por sustitución de importaciones que se gestó en la Argentina a partir de 1945 y dejaba atrás el modelo de desarrollo agroindustrial.

versión de los agentes y el descenso del consumo de vino de mesa por incremento del vino fino son las causas más importantes a la hora de explicar la contracción de este espacio vinculado con la producción de vinos trasladistas. En este mismo escenario se encuentran los espacios flexibles, netamente asociados con la organización de la producción posfordista. Son espacios de reciente creación que se constituyen con métodos productivos flexibles, donde la retención de excedente se consigue a partir de la comercialización en los mercados mundiales más exigentes. Aquí no se puede hablar de una reconversión productiva porque, directamente, nacen a partir de las exigencias de los mercados más selectos. Las inversiones, en general, tienen origen extrarregional y las fincas se ubican preferentemente en las zonas altas de Mendoza, al pie de la montaña, al oeste de cuatro departamentos: Luján, Tunuyán, Tupungato y San Carlos. A partir de la llegada de estos agentes, dichos espacios tuvieron una etapa de marcado crecimiento asociado con emprendimientos productivos que contribuyeron a delinear una expansión de la frontera productiva. Cabe remarcar que sus agentes tienen una importante integración vertical y horizontal, contando con capacidad para integrarse en todo el proceso productivo y elaborar productos finales destinados a la exportación.

Por último, se observa un espacio híbrido, compuesto por zonas donde conviven espacios moldeados por relaciones sociales más complejas y donde se entrecruzan relaciones próximas a regímenes de producción fordistas con otras posfordistas. Sin embargo, este espacio no se corresponde con ninguna de las dos formas previas, pues es el único donde verdaderamente existió una reconversión de la actividad.

Geográficamente, podemos ubicar las zonas centrales del modelo previo, principalmente ubicadas en el sur del gran Mendoza, el este de Luján, Maipú y norte de San Rafael. Muchos agentes lograron modificar su producción para acceder a los nuevos mercados que se estaban constituyendo. Este espacio contiene al mismo tiempo agentes centrales, tradicionales y otros no integrados (pequeños productores) del circuito, que tuvieron éxito durante la mentada reconversión productiva del circuito vitivinícola durante los '90. Los intereses resultantes intentaron ser traducidos desde la órbita estatal a través del desarrollo de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR),⁵ organismo ejecutor del Plan Estratégico para la Vitivinicultura (PEVI), creado en 2004 por ley 25.849, donde se detallaron los lineamientos que guiarían el proceso de

⁵ COVIAR es un organismo público y privado que armonizó visiones encontradas entre distintos tipos de agentes: los industriales tradicionales, vinculados con la Federación de Cooperativas y los agentes más concentrados, asociados con Bodegas Argentinas, cuya producción se destina al mercado externo.

desarrollo de la actividad en los próximos años. El principal objetivo del PEVI es exportar en 2020 un volumen equivalente a dos mil millones de dólares, y pasar del magro 1,5% actual a un 10% en la participación del total de ventas internacionales de vino. Este objetivo debe compatibilizarse con otra de las acciones encomendadas al PEVI: impulsar la adecuación de los pequeños productores al proceso de inserción en el nuevo perfil exportador propuesto, esencialmente orientado a vinos de calidad (Rofman, García, García y Rodríguez, 2010).

Entendemos que este espacio es el más simétrico del circuito, si bien los agentes líderes de la actual estructura que se conformó siguen siendo aquellos del eslabón industrial y comercializador. Una parte importante de los capitales extrarregionales que ingresaron al circuito, junto con los pocos grandes fraccionadores del modelo previo que se incorporaron al nuevo mercado y que mantenían sus posiciones de líderes en el viejo mercado de vinos comunes, y en menor medida, la burguesía local tradicional, que logró, parcialmente, adaptarse a las condiciones emergentes y reconvertirse. Los bodegueros no integrados a los nuevos mercados, junto con su alianza de pequeños productores primarios atomizados, no desaparecieron gracias a que encontraron ciertos índices de articulación en la década de 1990. Ello evitó que experimentaran una situación más crítica, como sucedió con otras burguesías regionales argentinas (tal es el caso de la burguesía tucumana ligada con el procesamiento de azúcar). Por tanto, si bien en el circuito vitivinícola se observan diferentes espacios que regulan las relaciones sociales de producción de diferentes formas —es decir, se construyen diferentes relaciones que pueden retener excedente—, la articulación que poseen muchos agentes tradicionales de este encadenamiento les permite tener capacidad de acción, para modificar o relativizar tendencias exógenas que, en principio, no los incluían como parte de la estructura de poder. La movilización de su poder de *lobby* en algunas instancias estatales regionales explica que las tendencias exógenas sean moderadas por la institución espacial y las crisis de la cadena no sean terminales.

Esta “articulación”, en definitiva, se traduce en capacidad de retención de excedentes y en la generación de actividades satélites e inducidas (metalmeccánica y turismo, por ejemplo), que complejizan la trama generando diversos tipos de organismos públicos y privados. Ello permite que algunos agentes del circuito, aun cuando las condiciones estructurales del patrón de regulación y acumulación nacional no los favorecen, sostengan sus actividades.

Conclusiones

Como se explicó en el desarrollo de este trabajo, las transformaciones en el circuito vitivinícola mendocino no fueron aprovechadas por el universo de agentes económicos que tradicionalmente participaron. Los beneficios que generó el cambio en la trama fueron apropiados por agentes con características particulares, los cuales han marginado a otros con cierto grado de vulnerabilidad, es decir, los más débiles del modelo productivo que estuvo vigente en Mendoza históricamente: el pequeño viñatero y aquellos industriales pequeños vinculados con el mercado de traslado.

El aprovechamiento de las nuevas posibilidades no se vincula, entonces, con las meras voluntades individuales, y es por esto que algunos agentes —los extranjeros y los líderes del modelo previo— pudieron adaptar su producción al nuevo modo de producción flexible y otros agentes resultaron imposibilitados de tal conversión. Las formas institucionales donde socializaban los agentes en el pasado fueron mutando hacia nuevas instancias, lo que provocó que no todos los integrantes del circuito productivo vitivinícola tuvieran acceso a los mismos recursos, ya fueran económicos, políticos o culturales. Por lo tanto, entendemos que las prácticas de los distintos agentes económico-sociales de la cadena no están determinadas por una racionalidad abstracta; por lo contrario, sostenemos que sus racionalidades están restringidas por las informaciones y las capacidades cognitivas que ellos poseen. La incapacidad de adaptación de algunos agentes deriva de uno de los principios que posee toda institución: la rutina. Los valores con los cuales se socializaron los integrantes de la cadena productiva —en todos sus eslabonamientos—, en el transcurso del anterior modelo de acumulación originaron prácticas rutinarias, produciendo un desfase (ya en las postrimerías de la década de los '80) entre régimen de demanda y de producción, generando por ejemplo que muchos productores continúen produciendo uvas para un mercado inexistente.

En síntesis, para poder participar de los nuevos mercados que se estaban constituyendo, se hizo necesario que un tipo de agente pudiera visualizar, entre otras cosas, los novedosos gustos de los demandantes. Por lo tanto, los agentes más perjudicados fueron aquellos que siguieron sus actividades productivas en función de las necesidades que estaban en vías de extinción. Los cambios en la demanda que proponen los nuevos mercados de vinos finos, ya sean nacionales o internacionales, entre otras causas, confluyeron en una novedosa estructura institucional espacial, que ya no es posible conectar a una sola lógica regulativa como en el modelo fordista. La institución espacial vigente en la cade-

na analizada muestra una diferencia importante en la actualidad respecto de la homogeneidad de ordenamiento del modelo previo. La coexistencia de tres espacios diferentes (fordista, flexible e híbrido) está en función de lógicas emanadas de diversas normas (sociales, económicas y culturales) que ordenan el funcionamiento de las relaciones productivas, estableciendo nuevos parámetros de agentes ganadores o perdedores.

El espacio *fordista* continúa con la misma inercia regulativa del modelo previo, anclado a un mercado interno; el espacio *flexible* modifica radicalmente la forma de ordenar el espacio y se construye en función de agentes de origen extrarregional, tanto desde la oferta como desde la demanda; y el *híbrido* se ordena con normas que no se corresponden ni con uno ni con otro, existiendo un mix de agentes y destinos donde la reconversión del circuito se efectuó realmente. Si aceptamos que en los distintos espacios hay diversas normas regulativas y barreras de ingreso a cada uno, podemos afirmar que el *espacio* es una institución más que debemos sumar al marco teórico regulacionista. Es en esta institución donde los agentes locales gozan de mayores posibilidades de incidir sobre las pugnas que determinan las formas que adquiere el mismo. Los rasgos espaciales heterogéneos visualizados se vinculan con una puja de intereses que contribuye a un tipo particular de acumulación regional; eso nos permite observar que las morfologías espaciales que adquiere dicha trama productiva pueden ser consideradas una “institución” más dentro de las ya estudiadas por la teoría de la regulación, ya que las distintas formas de apropiación y uso del espacio son funcionales a distintos agentes que participan en la cadena.

El espacio heterogéneo consolidado en la cadena analizada, descripto con una polivalencia regulativa, termina siendo funcional al nuevo modelo de producción flexible y a los agentes líderes que podemos visualizar en éste. Entre otras características, podemos subrayar que los distintos espacios adquieren el valor de marca y ayudan a generar diferenciación tanto en los productos varietales como en su precio final. Los diversos espacios institucionales constituidos (homogéneo, híbrido y flexible) demuestran no sólo índices de crecimientos dispares,⁶ sino también índices de desarrollos disímiles.

Si entendemos al espacio desde la órbita institucional regulacionista –vale decir, como un ámbito geográfico con capacidad de generar crecimiento económico y, a su vez, como escenario de disputa de la producción de los agentes que en él se enclavan–, podemos inferir que la

⁶ Por ejemplo, mientras en algunos espacios desaparecen fincas y se abandonan cosechas (fordista), en el otro opuesto (flexible) se construyen bodegas y se plantan vides para nuevas fincas.



tendencia cada vez más concentrada de la tierra, la ausencia de productores tradicionales y la extranjerización de la industria conspiran en pos de visualizar a futuro un desarrollo sustentable. Si las características que posee el espacio flexible se diseminan a toda la cadena analizada, es muy probable que dependiendo de la dinámica externa puedan presenciarse ciclos de crecimiento económico cuando se demanden más volúmenes de vino y a mejor precio (dependencia de los mercados de ultramar), pero el escaso anclaje institucional de reparto de la renta no conllevaría un proceso de desarrollo sustentable de la vitivinicultura mendocina, la cual explica el 75% de la producción vitivinícola y el 54% de las bodegas existentes en el país (INV).

Bibliografía

- Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2002) *La trama vitivinícola argentina a principios del siglo XXI. Rasgos estructurales, mutaciones en el contexto operativo sectorial y lineamientos de políticas públicas*, BID-CEPAL-Ministerio de Economía de la Nación. Buenos Aires.
- Bourdieu, P. (1990). Algunas propiedades de los campos. *Sociología y cultura*, 135-141.
- Calcagno, A. E. (Julio de 2000). La escuela de la regulación. Economía y política desde una visión francesa. *Le Monde Diplomatique*.
- Coriat, B. y Weinstein, O. (2005). La construcción social de los mercados. *Noticias de la Regulación*, 1-7.
- Fabre, P. (2005). *La privatización de Bodegas y Viñedos Gjol. Una experiencia exitosa*. Buenos Aires: CEPAL.
- Ferreya, M. A. (2014). Estado y mercado en la teoría de la regulación. *Estudios* (31), 85-100.
- INV. *Informes anuales*. Mendoza: Instituto Nacional de Vitivinicultura.
- Jofré, J. L. y Ferreyra, M. A. (2010). Elementos regulacionistas para una aproximación al ordenamiento territorial. *Proyección*, IV(8), 7-20.
- Jofré, J. L. y Ferreyra, M. A. (2010 B). Estrategias regulatorias del agua para el riego agrícola. La materialidad institucional del régimen hídrico. *Revista tiempo y espacio*. Vol 25. Facultad de Educación y Humanidades. Departamento de Ciencias Sociales. Chillán Chile. 79-86.
- Mendoza, J. (1999). La importancia de la gerencia en la empresa agrícola. *Uva* (75).
- Rapoport, M. (2012). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*. Buenos Aires: Emecé.
- Rofman, A. (2008). Subordinación productiva en las economías regionales de la posconvertibilidad. **Realidad Económica**, 98-132.
- Rofman, A. y Collado, P. (2011). El impacto de la crisis de los años 2001-2002 sobre el circuito agroindustrial vitivinícola y los agentes económicos que lo integran. *IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Sociales y Agroindustriales*, p. 30.
- Rofman, A., García, I., García, A. y Rodríguez, E. (2010). Asociación de Administradores Gubernamentales. Obtenido de <http://www.asociacionag.org.ar/documentos/desarrollo-social/>