

03 Los cambios en la organización gremial de la burguesía vitivinícola de la provincia de Mendoza, Argentina (1990–2011)

Adriana Chazarreta

RESUMEN El primer objetivo del artículo es conocer cómo junto a las transformaciones en la vitivinicultura mendocina cambió el mapa institucional, en tanto se constituyó una nueva forma de organización entre los sectores internos de la burguesía. El segundo objetivo es explicar la especificidad de una entidad —la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR)— como cristalización de los cambios en la relación de la burguesía vitivinícola con el Estado. El abordaje metodológico se basa en entrevistas a propietarios o gerentes de bodegas y a informantes calificados y en el análisis de documentación de las organizaciones vitivinícolas. Se concluye que las instancias institucionalizadas sirvieron para lograr un mejor posicionamiento de los sectores vinculados a los capitales locales o nacionales frente al Estado.

Changes in the gremial organization of the wine making bourgeoisie since 1990

SUMMARY This paper's first aim is to understand how the institutional map of the bourgeoisie in this activity has been modified together with the transformations in the wine making activity. This is a relevant topic because a new organizational form has been constituted. The second aim is to explain the particularity of one entity —the Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR)— as a crystallization of the institutional changes suffered by the wine making bourgeoisie in her relation with the State. The methodological approach is based in semi-structured interviews with winery owners or managers and with key informants, also in the analysis of internal and public documentation of the corporative institutions. This paper concludes that these institutionalized spaces served to a better positioning of those sectors linked with local or national capitals in the face of the possible advance of foreign companies in the negotiation with the state.

Palabras clave burguesía | vitivinicultura | Estado | Corporación Vitivinícola Argentina

Key words bourgeoisie | wine | vitiviniculture | State | Corporación Vitivinícola Argentina

Fecha de recepción: 06 | 07 | 2013

Fecha de aceptación final: 08 | 05 | 2014

Adriana Chazarreta

Lic. en Sociología (UNCuyo).

Doctora en Ciencias Sociales del Instituto de Desarrollo Económico y Sociales (IDES), Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS). Miembro del Programa de Estudios sobre Ruralidad y Globalización (PERyG) (Instituto de Altos Estudios Sociales—Universidad Nacional de San Martín).

E-mail: adrianachazarreta@yahoo.com.ar

1. Introducción

Este trabajo se inserta dentro de los estudios sobre las formas de organización gremial–empresarial de la burguesía y las formas de relacionarse con el Estado. El caso específico que se trata es lo sucedido con la burguesía vitivinícola en la provincia de Mendoza¹ a partir del proceso de reconversión de esta actividad agroindustrial, que comienza alrededor de 1990. Los objetivos de este artículo son dos. El primero es conocer cómo junto a las transformaciones en la vitivinicultura mendocina cambió el mapa institucional, en tanto se constituyó una nueva forma de organización entre los sectores internos de la burguesía. El segundo objetivo es explicar la especificidad de una institución —la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR)— como cristalización de los cambios institucionales de esta burguesía en su relación con el Estado.

La hipótesis central de este trabajo es que la conformación de espacios institucionalizados ha servido para compensar a una parte de la burguesía cuyo capital es local y/o nacional frente al poder que ejercen directamente las grandes empresas (sobretudo, transnacionales), mejorando el posicionamiento económico de esos sectores (de capital local y/o nacional).

De la bibliografía existente sobre reestructuración vitivinícola se desprende, en gran parte, un énfasis en el ingreso y peso creciente de capitales extranjeros o transnacionales. Así, las hipótesis más fuertes de estos trabajos se asocian con la idea de extranjerización/transnacionalización de la estructura productiva vitivinícola argentina. En una investigación anterior (Chazarreta, 2012) se concluyó que el proceso de reconversión vitivinícola impactó sobre su burguesía, no sólo expulsando sujetos y generando mayor concentración, sino también que produjo una mayor diferenciación. Además, si bien los cambios a los que debieron adaptarse las franjas locales y nacionales de la burguesía pudieron tener un carácter exógeno —como las innovaciones tecnológicas, los sistemas de producción en los viñedos, etc.— cuyo principal vector de canalización fueron las empresas extranjeras ingresantes, esto no implicó una subordinación total a esas empresas extranjeras o a sus lógicas productivas. Por el contrario, una parte de esta burguesía de capitales locales/nacionales se mantuvo en la actividad adaptándose a los cambios. Asimismo se dio el caso del ingreso de sectores de burguesía de empresas nacionales, de gran tamaño, algunas de las cuales estaban insertas en otras actividades económicas con posiciones dominantes.

¹ Esta provincia (ubicada en el centro–oeste de Argentina) representa, aproximadamente, el 70 % del total de la producción de uva y elaboración de vinos del país.

En este artículo se trabaja a partir de entrevistas semi-estructuradas a propietarios o gerentes de bodegas y a informantes calificados² y con documentación interna y pública de las organizaciones de la actividad vitivinícola, material periodístico y leyes y decretos.

2. Problematización del objeto de estudio

Respecto a la relación entre empresarios y políticas públicas, en este trabajo se acuerda con la visión que complementa los análisis «sociocéntricos» (que acentúan el poder estructural de los empresarios) y los análisis «estatistas» (que hacen hincapié en el poder y la autonomía del Estado para formular e implementar las políticas). Así lo que prima es una influencia relativa entre los responsables de las políticas y los sujetos económicos, lo cual varía históricamente (Viguera, 2000). Ahora bien, en esa influencia mutua ¿qué forma adquiere y cuál es el lugar de la acción colectiva de la burguesía? Más específicamente ¿por qué surgen las organizaciones empresariales y cuál es su función en la dinámica del conflicto al interior de esta clase social y en relación con el Estado?

Acuña (1988) señala que los contextos en donde surgen y se desarrollan las organizaciones empresariales están dados por los intereses individuales de sus miembros y los conflictos con otros actores colectivos. Este autor discute con tres perspectivas en torno de la posibilidad y relevancia de la organización de la burguesía como actor colectivo.

Por un lado, discute con aquellas posiciones que sostienen que los capitalistas no pueden o no necesitan organizarse o actuar colectivamente en el ámbito de la sociedad civil, es decir, no pueden trascender la mera decisión acerca de la posibilidad de invertir o no: su única herramienta de presión sería la amenaza de desinversión. Una segunda perspectiva discutida es aquella que considera que los estudios sobre las corporaciones empresariales son temas irrelevantes en los estudios sobre las burguesías o los empresarios. Finalmente critica a las que visualizan al Estado como el actor político clave en el proceso de defensa de los intereses colectivos de la burguesía (Acuña, 1995). En ese mismo sentido Lissin (2008) discute la idea de la existencia de la homogeneidad dada planteada por Offe y Wiesenthal (1980), quienes consideran que el empresariado posee intereses fijos y establecidos a priori asociados a la tasa de ganancia. Lissin considera que ese supuesto no resulta adecuado para el abordaje del empresariado nacional y su acción colectiva.

² Se realizó el trabajo de campo en la provincia de Mendoza, durante algunos meses de 2010 y 2011, en el cual se entrevistaron a 38 personas que participaban de la actividad vitivinícola, como propietarios o gerentes de bodegas, presidentes o gerentes de las entidades gremiales-empresariales o funcionarios públicos.

En línea con lo que consideran Acuña y Lissin, en este trabajo, se parte de la heterogeneidad de los capitalistas y de las distintas posibilidades que la posición estructural implica en términos de cómo influir sobre las decisiones estatales. Esto se expresa en la configuración de un mapa complejo de asociaciones formales e informales, entidades que se superponen, miembros e intereses difusos. A su vez se coincide con Viguera (2000) en que estas posibilidades se presentan de acuerdo al contexto institucional más amplio en el que se desenvuelve la relación entre Estados y empresarios, y también según las características específicas de la estructura de la actividad económica en cada caso. La heterogeneidad de intereses es lo que le permite a Lissin (2008) proponer el concepto de «homogeneidad construida», «donde diversos actores empresarios coinciden en sus intereses frente a una determinada coyuntura específica o una determinada política pública».

La organización empresarial no es el único medio por el cual se establecen relaciones entre los diferentes sectores que componen la burguesía y el Estado, sino que se pueden dar diferentes tipos de articulaciones que serán útiles distinguir. Por un lado se encuentran las que Castellani (2007) denomina «prácticas institucionalizadas», que son aquellas que la burguesía lleva a cabo a través de mecanismos formales, es decir, son las demandas que directa y públicamente realizan las corporaciones empresariales de distinto grado sobre el aparato estatal. Por otro lado, existen las «prácticas de influencia directa (lobby)» (Castellani, 2007), las cuales son ejercidas por empresarios, directivos y/o agrupaciones no institucionalizadas: generalmente son sectores que poseen un peso propio importante en la economía de un país o dentro de una rama económica.

La aproximación al estudio de la burguesía, en este artículo, se basó en la reconstrucción de su anclaje estructural (en tanto se consideran las dimensiones de la propiedad y del control de los medios de producción) y conjuntamente, relacional. En términos de Poulantzas (2005) el análisis se concentró en el *lugar* del capital y en los poderes que de ese lugar se derivan, más que en los *agentes* del capital (los individuos). Por ello, se considera que la burguesía vitivinícola está conformada por aquellos propietarios y/o directores de empresas que se dedican a la elaboración, fraccionamiento y comercialización de vinos y mosto³ en la provincia de Mendoza.

Respecto al concepto de burguesía, se han planteado debates desde la expansión de las sociedades por acciones y la separación de la propiedad y la gestión del capital sobre el lugar de los gerentes o directores. En ese sentido, se considera que lo ya planteado por Marx en *El Capital* y actualizado por Poulantzas en el siglo XX resulta pertinente para pensar la adscripción de clase de estos sujetos. Este autor sostiene que «los análisis de Marx son claros: en tanto que los diversos poderes de la propiedad y la posesión pertenecen al lugar del capital —son “funciones” del capital—, no son nece-

³ El mosto es el zumo de la uva, resultante de oprimir la uva y es utilizado como materia prima para la elaboración de jugos, bebidas, golosinas, etcétera.

sariamente desempeñados por los propios agentes–propietarios —no son “funciones” de los capitalistas propietarios» (Poulantzas, 2005:169). De esta forma advierte, entonces, la centralidad necesaria de analizar el lugar del capital (es decir, la articulación de relaciones que implican poderes), el cual determina la adscripción a una misma clase de los agentes (gerentes y propietarios) que desempeñan esas funciones.

3. Breve caracterización de la recomposición de la burguesía vitivinícola⁴

Entre las principales transformaciones de la vitivinicultura del proceso reconversión se destacan las siguientes: el aumento de las exportaciones; el incremento de las inversiones extranjeras; la innovación tecnológica; los cambios varietales y en el manejo de los cultivos; la disminución del consumo interno, especialmente de vinos comunes y paralelamente, la expansión del consumo de vinos finos; la mayor integración vertical; el surgimiento de actividades asociadas, como el enoturismo; y la crisis de los productores más pequeños (Bocco, 2007; Azpiazu y Basualdo, 2001; Richard–Jorba, 2008). Asimismo, cabe subrayar la creciente diferenciación de productos y de gamas a partir de nuevos criterios de calidad, con lo cual se establecen tres grandes tipos de productos: los vinos de mesa, los vinos de calidad o finos y los mostos (Bocco *et al.*, 2007).

La cantidad de establecimientos vitivinícolas inscriptos disminuyó en la década de los 80 y los 90, y comenzó a aumentar a partir de 2001, aunque en 2010 no alcanzó los valores de las décadas anteriores (Chazarreta, 2013b). Según datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), del total de vinos comercializados en el país en el año 2010, las exportaciones fueron 2.744.311 hl (22 %) y las ventas para el consumo interno 9.753.081 hl (78 %). Se puede registrar el evidente incremento de las exportaciones si se las compara con 1991, donde no llegaban a representar el 2 % del total despachado. Si bien en Argentina son 400 empresas las que exportan productos vitivinícolas, quince bodegas representaron entre enero y abril de 2011, el 64 % y el 58 % del volumen y valor exportado, respectivamente (Caucasia Wine Thinking, 2011). Entre las principales empresas exportadoras se encuentran algunas con presencia de capitales extranjeros, especialmente aquellas que tienen una estrategia global como Chandon o Pernod Ricard. También se encuentran bodegas de capitales nacionales, las cuales también se posicionan bien en el mercado interno. Dentro del resto de las empresas exportadoras se ubican las llamadas bodegas *boutique*: en general, pequeñas bodegas

⁴ Esta caracterización se basa en el análisis de datos secundarios, de entrevistas y de fuentes bibliográficas. Para mayor detalle, ver Chazarreta (2012, 2013a, 2014).

que se dedican a la producción de vinos finos, *Premium* y *Superpremium* y el origen del capital es bastante heterogéneo (local, nacional o extranjero).

Del total de vinos comercializados en 2010, el 64,8 % fue vino sin mención de varietal. Debe destacarse, sin embargo, que en el caso de los vinos exportados, los varietales representaron el 72,2 %. En ese año, las exportaciones (de vino y mosto) constituyeron el 67 % de los ingresos de las ventas totales vitícolas (DEIE, 2010), correspondiendo a mosto el 22 % del total de los productos vitivinícolas exportados (INV). El mosto producido en Argentina se exporta en su mayoría (alrededor del 95 %) y el país llegó a ser el principal exportador a nivel mundial en el año 2007. En la etapa de fabricación y exportación, esta actividad está altamente concentrada: trece empresas de origen nacional, representan el 90 % del jugo de uva concentrado que se elabora y exporta en el país (según los datos brindados por la Cámara de Fabricantes y Exportadores de Mosto). Las dos principales empresas exportadoras de mosto corresponden a grandes grupos económicos nacionales (Chazarreta, 2013b).

El mercado interno se encuentra fuertemente concentrado, alrededor del 70 % de las ventas se encuentra en cuatro empresas: Peñaflo, Federación de Cooperativas Vitivinícolas de Argentina (FECOVITA), Baggio y Garbin, de capitales nacionales (Chazarreta, 2014). Lo que predomina en este mercado es la venta de vinos comunes y se presenta un alto grado de concentración debido a que la estrategia se basa en la economía de escala. Otro sector importante en este mercado son las llamadas bodegas *trasladistas*, que son aquellas que elaboran especialmente vino común y lo venden a granel. También se pueden encontrar trasladistas que elaboran vinos finos y que satisfacen la demanda de las bodegas dedicadas a productos de alta calidad. El nivel de tecnificación es variado, aunque en general son las que menos tecnología han incorporado.

4. Mapa institucional: cambios en la representación gremial empresarial y nuevas formas de vinculación con el Estado

La intervención del Estado tiene una larga historia en la actividad vitivinícola argentina. En cada momento histórico, y ciertamente también en las últimas dos décadas, la misma ha estado en la base de las transformaciones de la actividad vitivinícola, y en el fortalecimiento o debilitamiento de los diferentes sectores de su burguesía. Desde fines del siglo XIX, cuando comienza el desarrollo vitivinícola en Mendoza y hasta la década de 1980, la vitivinicultura mostró cíclicas crisis —en general— de sobreproducción. En las diferentes coyunturas, el Estado creó distintos instrumentos para intervenir frente a las derivaciones de dichas crisis, dando lugar a la creación de diferentes instituciones estatales.

Hacia fines de la década de 1980, se produce una nueva crisis de sobreproducción, profundizada por la creciente disminución de la demanda de vino

para el mercado interno. Esta crisis constituyó un hito en la actividad y en esa época comenzó a plantearse la reestructuración de la misma. Además, en ese contexto se produce la privatización de Bodegas y Viñedos Giol Sociedad del Estado en manos de FECOVITA.

Mateu y Natali (2011b) distinguen tres momentos en el desarrollo gremial empresario de la actividad vitivinícola de Mendoza. En la primera etapa (1902–1934) emergieron las primeras entidades corporativas de tipo reivindicativas y controladas por bodegueros. Los objetivos de estas entidades eran presionar para solucionar problemas como la adulteración de los caldos, los costos de los fletes de ferrocarril, la presión impositiva, la introducción de mejoras en el proceso productivo, etc. Aunque también en coyunturas de crisis (1901–1903 y 1914–1918) se enfocaban en lograr precios sostenidos de la uva y del vino.

Hacia 1914 la industria entró en una etapa de consolidación, con características que perduraron setenta años más: orientación de la producción al mercado interno (basada sobre la cantidad y no la calidad); recurrentes crisis de sobreproducción; estructura oligopólica; conflictos intrasectoriales; escaso desarrollo del cooperativismo; escasa difusión de tecnología; y trabajadores mal pagos y poco calificados. Esta etapa estuvo signada también por el apoyo del Estado a los grandes productores o bodegueros (Mateu, 2007).

Mateu y Natali (2011b) consideran al segundo momento también como reivindicativo. Éste comienza con la consolidación del Centro de Bodegueros y con la creación de la Junta Reguladora de Vinos y se extiende hasta la década de 2000. Esta etapa se destaca por una representación horizontal y vertical vinculada a sectores específicos: viñateros, bodegueros trasladistas, fraccionadores y comerciantes. «Los reclamos sectoriales hacia el Estado continuaron vinculados al control de la oferta para mantener el precio del vino; sin embargo, en contextos de crisis vinculadas a la insuficiencia de la oferta (1948–1955) o ante coyunturas políticas adversas, algunas entidades solicitaron el reestablecimiento del libre juego del mercado y la eliminación de las medidas de regulación estatal» (Mateu y Natali, 2011b).

Es durante esta etapa y desde el Estado provincial, cuando se ponen en marcha nuevos mecanismos, que delinearon un nuevo modelo de intervención estatal. En efecto, en 1954, el Estado provincial adquirió el 51 % del paquete accionario de Bodegas y Viñedos Giol Sociedad Anónima, Industrial y Comercial (SAIC) y en 1964, compró el 49 % restante de las acciones, transformándose así Giol en una empresa del Estado (Fabre, 2005). El objetivo que guió inicialmente al Estado provincial fue el de proteger a los viñateros sin bodega y a los bodegueros trasladistas mediante la compra de uva y de vino para así lograr una más efectiva regulación de los precios (Mateu, 2007). Sin embargo, «al comenzar los '80, la vitivinicultura estaba signada por el estancamiento y el retroceso productivo, la concentración económica y la desigualdad distributiva» (Mateu, 2007:39). Así el fin de esa década dejó como resultado la erradicación y/o abandono de más de 100 mil hectáreas implantadas con vid y el cierre de numerosas bodegas (Bocco *et al.*, 2007).

Por su parte, la desregulación y apertura emprendidas a nivel nacional en la década de los 90, impactó en la vitivinicultura liberalizando la implantación y/o modificación de viñedos y la producción y comercialización de vinos. Asimismo, se limitaron las facultades del INV para fiscalizar la genuinidad de los productos vitivinícolas y se dejó sin efecto la desgravación impositiva de tierras de baja productividad (Azpiazu y Basualdo, 2001). Dentro de la orientación del nuevo modelo de acumulación y específicamente, en el marco de la política cambiaria con la convertibilidad peso–dólar, se generaron las condiciones propicias para la acumulación de un determinado sector dentro de la industria vitivinícola. En efecto, la sobrevaluación del peso argentino estimuló a una parte de la burguesía de capitales locales a desprenderse de sus activos súbitamente valorizados, produciéndose importantes ventas de empresas, lo que permitió el ingreso de capitales extranjeros y también nacionales. Otros empresarios locales debieron vender sus activos por encontrarse en situación de quiebra. Además, la relación peso–dólar y las ventajosas condiciones de financiamiento fueron las que también posibilitaron la incorporación de tecnología extranjera en esa década (Brunel y Schapira, 1995).

El tercer momento señalado por las autoras comienza a partir de 2001 y consideran que la constitución en el período anterior de dos entidades (Fundación ProMendoza y Fondo Vitivinícola de Mendoza) «sirvió como antecedente para la construcción de una «visión común» y de estrategias para alcanzarla» (Mateu y Natali, 2011b).

4.1. La representación gremial empresarial de la burguesía vitivinícola

Como ya se mencionó, las formas de organización y acción política de la burguesía son complejas. Un indicador de ellos es la diversidad de entidades, en las cuales los límites de intereses y miembros a veces no son tan claros (Viguera, 2000). Ello tiene que ver con la heterogeneidad de los capitalistas y con múltiples factores que inciden en la organización como el tamaño de las empresas, las tradiciones políticas y los recursos.

Desde los inicios de la vitivinicultura en Mendoza se crearon numerosas entidades empresariales con el fin de representar diversos intereses específicos, muchas de las cuales desaparecieron⁵. A continuación se hará referencia a aquellas entidades históricas que continúan presentes en la actividad, tanto si han persistido con el mismo nombre, si lo han cambiado o si se han reagrupado a su vez con otras cámaras u organizaciones. Asimismo también se mencionarán a las entidades que se crearon en las últimas décadas.

⁵ Para una mirada de largo plazo sobre el asociacionismo gremial de los empresarios de la actividad vitivinícola, ver Bragoni *et al.* (2011).

En primer lugar, se encuentran aquellas que tienen una trayectoria histórica y que con algunos cambios menores, siguen vigentes. El Centro de Viñateros y Bodegueros del Este es una entidad gremial empresaria que nació en 1942 bajo el nombre de «Filial del Este» del Centro de Bodegueros de Mendoza. En 1956 reformó su estatuto y adoptó la denominación actual. A diferencia de las otras cámaras, esta entidad integra, tanto a viñateros como a bodegueros. Tal como su nombre indica, su cobertura alcanza a quienes se localizan en el este provincial, y por tanto, tiene un alcance subprovincial. Los viñateros y bodegueros (en su mayoría trasladistas) de esta zona aportan aproximadamente el 50 % de la producción total de uva y vino de la provincia. La Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas (ACOV) se conformó en 1961 y actualmente, representa a 34 cooperativas de Mendoza, integradas mayoritariamente a FECOVITA. Este sector cooperativista ocupa posiciones muy ventajosas e influyentes al momento de disputar recursos, en buena medida por el peso que tiene FECOVITA (la segunda empresa vitivinícola del mercado interno) que a través de las 31 cooperativas, agrupa a unos 5000 pequeños y medianos productores de uva.

En segundo lugar, se encuentra Bodegas de Argentina, cuya constitución es reciente (2001). Es el resultado de la fusión de dos entidades tradicionales de la burguesía vitivinícola: el Centro de Bodegueros de Mendoza (fundado en 1935), que representaba a los elaboradores de vino y la Asociación Vitivinícola Argentina (fundada en 1904), con asiento en Buenos Aires y que representaba a los fraccionadores y comercializadores. Como en 2001, la mayoría del fraccionamiento se realizaba en el lugar de origen de la producción y elaboración, aquella división perdió sentido y ambas entidades se fusionaron. El perfil societario es diverso: entre las bodegas asociadas se encuentran las principales empresas de origen extranjero, grandes bodegas nacionales y pequeñas bodegas *boutique*. Estas últimas representan alrededor del 70 % de las integrantes de esta cámara. Esta entidad es la que tiene un discurso de corte más «liberal», en contra de cualquier forma de intervención del Estado. Pese a ello, sus socios se benefician de políticas fiscales, como por ejemplo la de exención al pago de impuestos internos a los vinos espumantes de producción nacional (vigente desde 2005).

Por último, se encuentra un conjunto de entidades y cámaras que se conformaron en las últimas décadas. La Unión Vitivinícola Argentina (UVA) fue creada en 1984 bajo el nombre de Asociación de Fraccionadores de Vino en Origen de la República Argentina con el objetivo de fomentar la sanción de la Ley Nacional 23149 que estableció el fraccionamiento y envasado de vinos en los lugares de origen del producto.⁶ En 2000, esta Asociación cambió su nombre por el actual, con el objetivo de mostrar una visión más amplia e integradora, que tuviera en cuenta los cambios que se habían producido en la actividad vitivinícola argentina. En la actualidad, se encuentran asociadas, principalmente, las bodegas de capitales nacionales orientadas predominantemente al mer-

⁶ Dicha ley quedó sin efecto con el Decreto 2284/91 (artículo 46) de Desregulación Económica.

cado interno y trasladistas. La UVA es defensora de la intervención y regulación estatal, participa de todas las instancias y espacios de negociación con el Estado.

La Cámara Argentina de Fabricantes y Exportadores de Mosto de Uva fue creada en 1991, pero tomó impulso a partir de 2000, con el ingreso de nuevas empresas al sector. Tiene como objetivo la representación gremial–empresarial de los establecimientos dedicados a concentrar y exportar mosto de uva. En este momento participan de esta cámara las trece empresas que elaboran y exportan el 90 % del jugo concentrado de uva de Argentina, cuyos capitales son nacionales. Por último, Wines of Argentina AC (o Vinos de Argentina) es una entidad integrada por más de 190 bodegas ubicadas en todo el país, que en conjunto son responsables del 95 % de las exportaciones de vinos argentinos. Surgió en 1993 como parte de la Asociación Vitivinícola Argentina, conformándose en forma independiente en 1995. Tiene por objetivo principal promover los vinos argentinos en el mundo.

Aunque las cámaras empresariales tienen perfiles de representación bastantes definidos, las principales empresas vitivinícolas participan de al menos dos cámaras y en algunos casos de tres o más cámaras. Esto último se debe a que estas empresas por la escala que tienen y por participar de varios segmentos de mercado a la vez, tienen diversos intereses.

Ahora bien, considerar los cambios a nivel económico y los efectos sobre los diferentes sectores de la burguesía vitivinícola obliga a pensar cómo son las relaciones de estos sectores con el Estado. El Estado contribuye no sólo a la existencia y a la persistencia de los grupos, sino también a la estructura de relaciones de fuerza entre ellos. Igualmente, el fomento o la falta de apoyo del Estado también se basan en las acciones que realicen los diferentes grupos, así como también de la forma de organización de la burguesía vitivinícola en su conjunto.

4.2. Una nueva forma de intervención del Estado provincial: la articulación público–privada

En las últimas dos décadas la intervención del Estado en la actividad se ha hecho visible, por un lado, en los marcos normativos que han fijado impuestos a la producción y la comercialización de uvas y vinos (como la exención de impuestos internos a los vinos espumantes de producción nacional, los derechos de exportación del 5 % para las exportaciones de vino y mosto, etc.) así como también en aquellas leyes que han tenido un mayor alcance al fijar la orientación general del modelo de acumulación (por ejemplo, las referidas a la desregulación de las actividades económicas o a la convertibilidad peso–dólar, al fomento del ingreso de capitales extranjeros, etcétera).

Por otro lado, la intervención del Estado, específicamente provincial, también ha tenido lugar a través de la formación de distintas instituciones provinciales. Richard-Jorba (2008) sostiene que a partir de la década de 1990, el retiro del Estado nacional actuó como impulsor de reacciones regionales (por parte del Estado provincial). En esos años, se crearon una serie de entes mayormente mixtos (públicos-privados), con preponderancia de recursos estatales. Si bien se conformaron con diferentes objetivos, sirvieron para propiciar ámbitos institucionales de negociación entre el Estado y los diferentes sectores de la burguesía vitivinícola.⁷ Entre estos entes, cabe destacar el Instituto de Desarrollo Rural (IDR) formado en 1994; el Instituto de Sanidad y Calidad Agropecuaria Mendoza (ISCAMEN) creado en 1995; la Fundación ProMendoza en 1996 y el Instituto de Desarrollo Industrial, Tecnológico y de Servicios (IDITS) en 2002.

El IDR, integrado por seis dependencias estatales, veintisiete entidades privadas y una mixta, tiene por objetivo generar acciones que contribuyan con el desarrollo rural. Sus actividades se centran en el asesoramiento a productores y empresas sobre líneas de financiamiento de diversos organismos públicos, centralizando la presentación de los diferentes proyectos ante los mismos. Brinda también capacitación a cámaras y entidades para la formulación de proyectos, a la vez que produce información sobre precios, mercados y diferentes cadenas productivas. Este instituto fue contratado en 2008 por la COVIAR para realizar el diagnóstico social y de problemáticas que afectaban a los pobladores rurales, especialmente, a aquellos vinculados a la actividad vitivinícola.

El ISCAMEN es un ente provincial autárquico con personalidad jurídica y capacidad para actuar en el ámbito del derecho público y privado. Es un organismo de aplicación de leyes nacionales y provinciales en todo lo referido a la protección fitozoosanitaria, por lo cual tiene incumbencias en el control y fiscalización de semillas; sanidad vegetal y animal, y en el uso de agroquímicos, entre otros temas. El sector privado participa a través de un Consejo Asesor *ad honorem* conformado por un representante titular y un suplente por cada uno de los cuatro oasis productivos (Centro, Este, Valle de Uco y Sur) de Mendoza y el sector transportista.

La Fundación ProMendoza se creó a partir de un acuerdo entre el gobierno provincial, la Unión Comercial e Industrial de Mendoza, la Bolsa de Comercio y la Federación Económica de Mendoza, con el fin de impulsar la proyección internacional de las pequeñas, medianas y grandes empresas. Las acciones específicas para el sector vitivinícola son rondas de negocios, eventos, encuentros, misiones comerciales y asesoramiento en general.

⁷ McDermott (2007) sostiene que la creación de estas instituciones es lo que permitió, en cierta forma, una reconversión vitivinícola «exitosa» en la Provincia de Mendoza, proceso que no sucedió en San Juan. Considera que lo que se produjo en Mendoza fue un desarrollo económico coordinado y adaptativo, el cual permitió el «empoderamiento» de los actores privados y el trabajo conjunto con actores gubernamentales en la formulación de políticas públicas y en la resolución de problemas y controles mutuos.

El IDITS se constituyó como una entidad de carácter civil, sin fines de lucro. Sus objetivos principales son contribuir a la fijación de políticas industriales, generar alternativas de solución a los problemas del sector industrial y de servicios, y detectar y generar oportunidades en beneficios de sus asociados. Este organismo es dirigido por sectores del ámbito gubernamental y del ámbito privado. Su Comisión Directiva está integrada por catorce miembros: dos representantes del Ministerio de Producción, Tecnología e Innovación (Gobierno de Mendoza), uno de la Dirección General de Escuelas (Gobierno de Mendoza), dos del Sistema Académico, Educativo, Científico Tecnológico y de Investigación, un representante por cada una de las asociaciones de segundo y/o tercer grado, y un representante de cada una de las siete ramas industriales.⁸ Desde 2010 el Ministerio de Producción, Tecnología e Innovación provincial lleva a cabo, a través del IDITS, el Sub Programa de Mejora en Prácticas Industriales Vitivinícolas PyMES.

Además de estas instituciones de alcance general, se encuentran las dos más importantes para la actividad vitivinícola: el Fondo Provincial para la Transformación y el Crecimiento de Mendoza (FTyC) creado en 1993 y el Fondo Vitivinícola de Mendoza en 1994.

El FTyC es una entidad pública estatal, que tiene por objetivo fortalecer el sistema de financiamiento para la producción agroindustrial, actuando como un instrumento complementario a los bancos. Es un ente autárquico, con personería jurídica y capacidad para actuar pública y privadamente, dependiendo directamente del gobernador de la Provincia. Algunos datos revelan la relevancia que tiene este organismo en la actividad vitivinícola de Mendoza: en 2011 se destinaron a la actividad vitivinícola poco menos de 14 millones de pesos y a la cosecha y acarreo de uva, más de 39,2 millones, es decir, alrededor del 30 % del total de créditos aprobados en ese año (datos publicados en su página web). A partir de mediados de la década de 2000, comenzó a trabajar por medio de otras dos entidades: Mendoza Fiduciaria SA y Cuyo Aval Sociedades de Garantía Recíprocas (SGR).

A través de la primera, el gobierno provincial interviene en la compra de uva a pequeños productores —un precio parcialmente subsidiado— para la elaboración de mosto, estableciendo un precio de referencia para operaciones posteriores entre bodegueros y productores, y por ello todos los años es causa de polémica el precio establecido. Por su parte, Cuyo Aval SGR facilita el acceso al crédito de las PyMEs a través del otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus obligaciones. Cuenta con alrededor de 126 PyMEs mendocinas que revisten la categoría de socios partícipes que se benefician de sus servicios. Además, también es integrada por socios protectores que, a través de un fondo de riesgo, garantizan las operaciones crediticias que sus asociados concreten con entidades bancarias. El mayor aporte a este Fondo lo realiza el Gobierno provincial, a través del Fondo para la Transformación.

⁸ Entre estos sectores se encuentra el de alimentos conservados, alimentos no conservados, bebidas vínicas, no vínicas y frigoríficos.

El Fondo Vitivinícola surgió como persona jurídica de derecho público no estatal, producto de un acuerdo entre las provincias de Mendoza y de San Juan (Ley Provincial 6216) sobre el destino de la producción. El objetivo principal del acuerdo fue regular la cantidad de vino elaborado por año y evitar, por tanto, una crisis de sobreproducción de vino. Según estableció dicho acuerdo, los establecimientos vitivinícolas deben destinar un porcentaje mínimo de su uva (ya sea de producción propia o comprada) a la elaboración de mosto. Ese porcentaje (que oscila en torno del 20 %) es fijado cada año por ambos gobiernos. En rigor, el convenio obliga a las bodegas a producir un mínimo de mosto, en tanto quienes no cumplan con esa cuota, deben pagar una contribución obligatoria. En un principio, este mecanismo no tenía por objetivo influir sobre el precio al que se vendiera el mosto sino aumentar el precio del vino. Sin embargo, en los hechos «el precio del mosto fue no tan bajo como se pensaba, Argentina empezó a sumar volumen y en la práctica se convirtió en una alternativa que empezó a funcionar» (entrevista a dirigente del Fondo Vitivinícola Mendoza, 2010).

El Fondo se financia con el pago de la contribución obligatoria y con un aporte del Estado provincial en concepto de reintegro global por cargas y contribuciones que gravan a la industria. Con este financiamiento, el Fondo se dedica a la fiscalización de los cupos de la vinificación establecidos por el Acuerdo, a promover el consumo del vino en Argentina y, en menor medida, a incentivar las exportaciones (Bertranou, 2009).

Según dirigentes de las cámaras empresariales, la idea de este acuerdo provino del sector privado en el contexto de fuertes desequilibrios entre la producción y el consumo: disminuía más rápidamente el consumo que la producción. Así, el Acuerdo surgió ante la necesidad de buscar una regulación nueva respecto a todo lo que se había probado anteriormente.

Entonces dijimos: «bueno, realmente ¿cuántos vinos hacen falta para abastecer el mercado?, sumando el mercado interno y exportaciones: tanto». «Bueno, vamos a llegar a un acuerdo donde nosotros no vamos a destinar más uva a vino de la necesaria, el resto va a ir a mosto, y esto va a ser un acuerdo privado que lo vamos a tratar de armar institucionalmente, entonces, o sea se acabó el subsidio, o sea un sistema de autorregulación», ¿por qué? Porque la otra era dejar que esto muriera y bueno, ahí van a quedar 200.000 hectáreas menos y se van a morir un montón, ¿viste?... (entrevista a dirigente de cámara empresarial, 2010).

Ante la presión de los sectores exportadores, reglamentaciones posteriores atendieron la promoción de las exportaciones, como otra forma de ampliar el destino de la producción. Como consecuencia se estableció un crédito compensatorio para aquellos establecimientos que exportaran y que no hubieran cumplimentado total o parcialmente la pauta diversificadora. Precisamente esta reglamentación se estableció en 2002, cuando comenzaron a crecer fuertemente las exportaciones de vino. De la misma forma, en 2007 y 2008 el Gobierno aprobó —a través de dos decretos (324/07 y 406/08)—

una excepción para el caso de establecimientos vitivinícolas que elaboraran vino con variedades de uvas no convenientes para mosto o apropiadas para exportaciones de vino fraccionado. La aprobación de estas nuevas normativas fue consecuencia, en parte, de la presión ejercida por los sectores dedicados a la elaboración de vinos finos.

La administración del Fondo Vitivinícola está a cargo de un Consejo integrado por ocho miembros del sector privado designados por el Poder Ejecutivo a propuesta de las entidades representativas; un representante del gobierno provincial y un síndico designado por el Poder Ejecutivo (Bertranou, 2009). Del Fondo participan entidades empresariales como UVA; ACOVI; la Cámara de Fabricantes y Exportadores de Mosto; la Asociación de Viñateros de Mendoza; las Cámaras de Agricultura, Industria, Comercio y Ganadería de Tupungato, de San Rafael, de General Alvear, y de Tunuyán; la Cámara Empresaria de Rivadavia y el Gobierno de Mendoza. En cambio, no forman parte de este organismo: Bodegas de Argentina y el Centro de Viñateros y Bodegueros del Este. Si bien esta última entidad participó inicialmente del Fondo, lo abandonó en 2009, por no coincidir con las formas de hacer publicidad genérica del vino, en tanto sostenían que sus asociados necesitaban publicidades que enfatizaran la región de origen de su vino (el este). Igualmente, siguen estando de acuerdo con el establecimiento de la cuota mínima de elaboración de mosto. En cambio, Bodegas de Argentina no participó nunca de este Fondo, entre otras razones, por disentir con el establecimiento de dicha cuota y con cualquier tipo de regulación. Cabe recordar que las empresas que forman parte de esta entidad se dedican mayoritariamente a la producción de vino fino y a la exportación, por lo que consideran que elaborar mosto con uvas de alta calidad no es rentable para estas empresas. Si bien las reformas posteriores al Acuerdo, dieron lugar a la exención del cumplimiento de la cuota de mosto para este tipo de empresas, Bodegas Argentinas sigue oponiéndose a esa normativa.

Algunos de los entrevistados pertenecientes a organizaciones como la UVA o ACOVI destacaron que a través del Acuerdo y del accionar del Fondo se logró limitar la oferta pero fundamentalmente señalaron la importancia de contar con un ente que por primera vez —aunque aún de manera incipiente— comenzara a ocuparse del consumo y la demanda. Otro efecto significativo del Acuerdo es el crecimiento de la producción de mosto, lo que además de diversificar productos y mercados, benefició a un sector específico de la burguesía vitivinícola: los empresarios dedicados a la concentración y exportación de este producto.

En el Cuadro 1 se presenta el presupuesto del Fondo Vitivinícola para el período 2004–2008. Allí es posible observar la importancia de los aportes del Estado provincial, los cuales han sido siempre mayores al proveniente del sector privado a través de la contribución obligatoria. Así, si bien para la regulación de la actividad no han sido fundamentales los aportes del Estado, para el funcionamiento del Fondo sí.

Cuadro 1.

Presupuesto del Fondo Vitivinícola de Mendoza. Años 2004-2008 (en pesos corrientes)

Concepto	Años				
	2004	2005	2006	2007	2008
Ingresos					
<i>Por contribución Ley 6216</i>	1.383.191,00	574.732,90	611.609,00	327.532,10	578.951,20
<i>Por intereses financiación planes de pago</i>	108.384,30	131.113,60	84.155,30	61.339,10	63.895,10
<i>Por compensación Prov. de Mza.- Ley 6216</i>	1.510.826,30	705.846,60	695.773,20	393.597,70	622.668,40
<i>Otros ingresos</i>	19.659,10	18.145,70	35.838,10	30.231,00	54.456,00
<i>Aporte no reintegrable Prov. de Mendoza</i>				400.000,00	420.000,00
Total ingresos	3.022.060,60	1.429.838,90	1.427.375,60	1.212.699,80	1.739.970,60
<i>Unidad ejecutora COVIAR - Vino Argentino</i>			7.487.737,70	7.250.199,10	7.879.510,90

Fuente: elaboración propia en base a Bertranou (2009) a partir de datos del Fondo Vitivinícola Mendoza.

En pocas palabras, con la creación del Fondo Vitivinícola se institucionalizó una nueva forma de accionar del empresariado en el ámbito público-estatal. En efecto, las cámaras participantes poseen un poder de decisión importante en el diseño e implementación de las acciones que se llevan a cabo. Además, tanto el Fondo como el Acuerdo Mendoza-San Juan parecen haber favorecido fundamentalmente al sector de la burguesía vitivinícola identificado con las empresas que elaboran vinos comunes para el mercado interno así como al sector cuyas empresas se dedican a la concentración y exportación de mosto. Esto se ve, especialmente, en el tipo de campañas que ha realizado el Fondo, en el control de la oferta de vino en el mercado interno para evitar la sobreproducción y en las cámaras con mayor involucramiento en esta institución (UVA, Cámara de Concentradores y Exportadores de mosto y ACOVI). De todas formas, los ajustes al Acuerdo —como las compensaciones por las exportaciones— y las referencias recogidas en las entrevistas, permiten plantear dos cuestiones: por un lado, que la relación entre los distintos sectores de la burguesía y el Estado no adquiere un único sentido y por otro lado, en qué medida —en determinadas coyunturas— el Acuerdo, para la burguesía que produce vinos de calidad y exporta, ofrece condiciones que contribuyen a sostener sus estrategias de acumulación (como el sostenimiento de la producción de uva, en una actividad en la cual no todas las empresas apuestan a la integración vertical total y directa).

5. La institucionalización de la articulación de la burguesía vitivinícola con el Estado: la Corporación Vitivinícola Argentina

La formación de la COVIAR cristalizará un conjunto de procesos de cambio institucional iniciado en la década de 1990, con la creación de los entes mixtos o estatales en la Provincia de Mendoza. El aspecto más relevante en términos de las nuevas relaciones entre la burguesía vitivinícola y el Estado se refiere, principalmente, a la pérdida de importancia relativa de formas de acción caracterizadas por la reacción ante medidas políticas o la presión al Estado, y paralelamente la emergencia de prácticas tendientes a la construcción de ámbitos de articulación público–privado, entre los cuales la COVIAR es el ejemplo paradigmático.⁹

Esta institución surgió a partir del diseño del Plan Estratégico Vitivinícola (PEVI) 2020, del cual participó un grupo de organizaciones empresariales relacionadas con la vitivinicultura, instituciones estatales, algunos de los entes mixtos creados en la década de 1990 e instituciones del sistema de Ciencia y Técnica. El organismo financiador inicial del proceso de planificación fue el Fondo Vitivinícola de Mendoza, y el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) se responsabilizó de formar un equipo de trabajo interinstitucional encargado de los aspectos técnicos del plan (Ruíz y Vitale, 2011).

Una vez definido, el Plan Estratégico fue presentado ante los legisladores de las provincias vitivinícolas para su posterior elevación al Congreso Nacional. Las cámaras empresariales tuvieron un activo rol en la difusión y presentación del PEVI ante los poderes políticos provinciales. En esta instancia, el sector privado «informó» a los legisladores sobre el contenido del mismo, sin dar lugar a sugerencias o modificaciones por parte de aquellos: «un día juntamos a todos los legisladores de las provincias vitivinícolas», y «mirá muchachos, éste es el plan», empezaron «que le cambio esto, que le cambio aquello» y le dijimos «mirá, si Uds. cambian algo, se rompe el acuerdo» (entrevista a gerente de cámara empresarial, 2010).

Finalmente, mediante la Ley Nacional 25849 (sancionada en diciembre de 2003 y promulgada de hecho en febrero de 2004) se creó la COVIAR, como persona jurídica de derecho público no estatal, a cargo de la implementación

⁹ La mayoría de estudios previos sobre la COVIAR se enfocan en la integración gremial de las empresas, se limitan a algunos departamentos de la provincia de Mendoza y abarcan hasta 2004, año de constitución de esta corporación. Entre los estudios existentes se destacan los siguientes: Mateu y Natali (2011a y 2011b). Un resultado importante al que se llega en ambos es que las empresas estudiadas de Luján de Cuyo y Maipú con agremiación empresarial no presentan mayores diferencias con los resultados obtenidos para el sector en su totalidad, esto hace suponer que «no se aprovecharon los beneficios del gremialismo empresario para acceder al proceso de reconversión». Además, como parte de la misma investigación que dio origen al presente artículo, se han presentado resultados previos en Chazarreta (2013b).

del mencionado PEVI. Entre sus principales funciones figuran la selección y evaluación de proyectos y la administración de los recursos recaudados para financiar acciones alineadas con los siguientes objetivos estratégicos: 1) posicionar los vinos varietales argentinos en los mercados del norte, 2) desarrollar el mercado latinoamericano y reimpulsar el mercado argentino de vinos, y 3) apoyar el desarrollo de pequeños productores de uva y su integración al negocio vitivinícola.

Su órgano de gobierno es el Directorio de Representantes, en el cual el sector privado tiene mayor peso que el estatal: de las diecisiete instituciones que conforman su directorio, doce pertenecen a entidades empresarias¹⁰ y cinco al sector público.¹¹ Además, vale destacar que desde su formación las principales autoridades han estado asociadas a los sectores de pequeños y medianos productores y al sector cooperativo.

La Corporación inició sus actividades en 2005 imponiendo una contribución obligatoria a los establecimientos vitivinícolas, excluyendo a los que actuaban solamente en la producción primaria. En tal sentido, las cámaras que participan en la misma consideran que las acciones de este organismo son financiadas por el propio sector privado.

entonces nos hemos ordenado sobre una cuestión que no tiene costo fiscal, que el sector asume sus responsabilidades, financiamos el plan con recursos propios de la actividad, es decir, pedimos al Estado en la medida en que ponemos. Digo, no somos una manga de pedigüños que vamos a la oficina de los ministros a pedir que haga lo que nosotros queremos hacer y eso nos da una fuerte autoridad, respecto de hacernos cargo de la parte que nos toca (entrevista a presidente de cámara empresarial, 2010).

Sin embargo, la Ley 25849 menciona específicamente los aportes que pudieran realizar las provincias productoras para el desarrollo de la vitivinicultura, y más aún señala que estos serán «equivalentes a los montos que efectivamente se recauden del sector privado por la contribución instituida» por la misma ley. La Corporación también puede recibir otros recursos de los Estados nacionales o provinciales o de organismos de asistencia financiera, estatales o privadas. De hecho, el aporte total del sector público desde 2005 ha sido en conjunto apenas menor al realizado por el sector privado (Chazarreta, 2013b).

Otro aspecto que vale destacar respecto a los fondos que centraliza la COVIAR es que también sirven como fomento para la participación de las entidades. Esto implica que más allá de los empresarios que no quieran realizar el aporte o de las entidades que no estén de acuerdo con la contribución, al estar establecida por ley todos están obligados a realizarla:

¹⁰ Bodegas de Argentina, UVA, Centro de Viñateros y Bodegueros del Este, Cámara Argentina de Fabricantes y Exportadores de Mosto, Cámara de Productores Vitícolas de San Juan, ACOVI, Cámara Riojana de Productores Agropecuarios, Asociación de Viñateros de Mendoza, Cámara de Bodegueros de San Juan, Cámara Vitivinícola de San Juan, Productores de Uvas de Mesas y Pasas y un representante de las demás provincias vitivinícolas.

¹¹ INV, INTA y Gobiernos de Mendoza, de San Juan y de La Rioja.

Estamos todos (en la COVIAR), el que se quiera levantar se puede levantar, pero hay un fondo común que aportamos todos, que lo maneja la Corporación [...]. La Corporación administra 20 millones de pesos, que pagamos todos en la industria, nadie se salva de pagar, es obligatorio, entonces cuando alguien se quiere ir, vos le decís «bueno, que te vaya bien, vamos a administrar muy bien los fondos que tu sector pone» (entrevista a presidente de cámara empresarial participante de la COVIAR, 2010).

Esta organización ha canalizado parte importante de las demandas de la burguesía vitivinícola al Estado (especialmente al nacional), obteniendo respuestas relativamente satisfactorias. Entre las más relevantes pueden mencionarse: a) el crédito del Banco Interamericano de Desarrollo (BID); b) la devolución de la mitad de los fondos recaudados por el Estado nacional a través de las retenciones a los gobiernos provinciales, los que los asignan a la actividad con la intervención de la COVIAR; y c) el desarrollo de acciones para la promoción del vino como bebida nacional, con la promulgación del Decreto 1800/2010.

Pero además de demandar medidas al Estado, esta institución busca desarrollar prácticas «propositivas» a partir del tratamiento de proyectos tendientes al logro de los objetivos planteados en el PEVI. Este rasgo ha permitido a las cámaras empresariales cimentar una imagen pública que busca resaltar su capacidad de orientar una estrategia de desarrollo de la vitivinicultura —y en ese sentido, vale subrayar la importancia que adquieren los proyectos destinados a pequeños productores—, ligándola a su centralidad para las economías regionales. A través de este espacio la burguesía vitivinícola busca presentarse como un sujeto que tiene intereses más amplios —el crecimiento de las economías provinciales— que los sectoriales. De hecho, la COVIAR ha sido considerada un modelo para otras industrias argentinas, de trabajo consensuado y conjunto para planificar el desarrollo a largo plazo (Bocco *et al.*, 2007).

En ese contexto, la capacidad de actuar por consenso contribuye a su legitimación simbólica. En efecto, todos los representantes de cámaras empresariales entrevistados destacaron que las decisiones al interior de la COVIAR se toman a través del «consenso», ya que no hay un sistema de voto, lo que implica que todos tienen que estar de acuerdo en las decisiones que se toman. Ahora bien ¿qué habilita el consenso y por qué parece ser una práctica positivamente significada por sujetos con intereses no solo diferentes, sino a veces incluso antagónicos? ¿En qué medida el consenso constituye una suerte de estrategia de presentación de unidad hacia los interlocutores externos?

Uno de los conceptos que puede ser útil para pensar el consenso en este espacio es el de «homogeneidad construida» (Lissin, 2008).¹² Esta homogeneidad no excluye la

¹² En Mateu y Natali (2011a y 2011b) se deja planteada la importancia del concepto de «homogeneidad construida» para analizar la vinculación entre las corporaciones y el contexto político-económico.

existencia de una heterogeneidad de intereses, ya que la misma se constituye por una necesidad estratégica política de las entidades gremiales–empresariales.

Ciertamente, existen elementos que ponen en cuestión la idea de consenso y unidad en la misma corporación, lo que hace que la misma deba ser indagada respecto al sentido que adquiere para los propios involucrados, no sólo en términos discursivos, sino particularmente en relación a las prácticas que construyen ese horizonte simbólico. De hecho, su historia muestra la existencia de diferentes desacuerdos e incluso enfrentamientos. De ello da cuenta el proceso mismo de su constitución: en efecto, no todos los sectores de la burguesía habrían estado de acuerdo con su creación. Según algunos entrevistados, hubo incluso intentos de veto de la ley que le dio origen, por parte de las grandes empresas que estaban acostumbradas a «moverse por otros lados», es decir, a ejercer «prácticas de influencia directa (lobby)» (Castellani, 2007:17).

Entonces sacar esa ley, bueno obviamente hubo intereses que antes se sentaban directamente con los poderes de turno de la propia industria vitivinícola y que ahora, se rompía ese eje y aparecían viñateros, riojanos, salteños, mosteros, todos sentados en una mesa, acordando políticas y se logró la ley en tres meses y ahí se formó la COVIAR, o sea un hecho inédito, muy complejo porque no es un mar de rosas, porque hay intereses económicos, políticos, también para la propia política entre comillas es un hecho nuevo, porque el poder pasa a... no a «te doy, me das» [...], esto no, estamos todos en la misma mesa, es una visión de largo plazo (entrevista a dirigente de la COVIAR, 2010).

Mirá, la COVIAR ha sido un gran avance desde el punto de vista organizativo e institucional, porque a la mesa antes de la Corporación, venía uno de estos gerentes multinacionales, se iba y hablaba con el Ministro de Economía, porque ¿viste? quién lo va a dejar de recibir ¿viste? y asumían la representatividad de la industria, decían: «bueno mirá, que hay que hacer esto...». Hoy, habiendo esta mesa institucional, nadie en el gobierno nacional ni en el provincial ni en la relación con Cancillería toma decisiones que van a ser consultadas en el sector privado, sin pasar por la mesa de la Corporación (entrevista a dirigente de la COVIAR, 2010).

Asimismo, si bien son pocos los conflictos que se han hecho públicos desde su formación, se pudo registrar algunos: en 2009, el Centro de Viñateros y Bodegueros del Este se opuso al aumento de la alícuota, a la que consideraban un costo sin retorno¹³ y en 2010, la Asociación de Viñateros Independientes (de San Juan) acusó a la COVIAR de extorsionar a los productores, mediante un convenio a diez años por la

¹³ Los Andes, 17 de octubre de 2009.

venta de la uva.¹⁴ Otro eje de controversias fue la discusión de un proyecto presentado al Congreso Nacional por un legislador de San Juan, que establecía la prohibición de implantar nuevos viñedos. Al respecto, un entrevistado comentaba, «era muy crítico, porque algunos estaban con la libertad de mercado total, y los otros estaban con el cierre de mercado total. Y llegamos a una cosa lógica, creo, después de varias discusiones, decir, “bueno, miren no prohibimos la implantación de viñedos, pero sí que el Estado no promocióne la implantación de nuevos viñedos”» (entrevista a dirigente de COVIAR, 2010). De esta forma, la solución encontrada buscaba introducir pautas más flexibles en relación a la ampliación de la producción de uva, respecto de los cambios en el mercado y en los niveles de demanda.

Por otra parte, si se analiza lo que representa esta entidad para aquellos que no participan directamente de ella, se pueden observar visiones encontradas. En efecto, hay empresas que no integran las cámaras que conforman la COVIAR, pero están igualmente obligadas a hacer el aporte, y por tanto, no se sienten reflejados en las decisiones y proyectos que se llevan a cabo. Algunos bodegueros entrevistados entendían el aporte (es decir, la contribución obligatoria) como un impuesto más que deben pagar; inclusive en algunos casos no lo distinguían de otros impuestos nacionales y provinciales. También se identificaron visiones diferentes e incluso contradictorias en relación a lo que es la COVIAR y las acciones que realiza. A modo de síntesis, los entrevistados manifestaron desde acuerdo con las actividades de promoción de las exportaciones o con el apoyo que se da al sector cooperativo hasta disconformidad con las propagandas que realiza para fomentar el consumo del vino de mesa o con el fomento de las exportaciones de vino embotellado.

Finalmente, en temas coyunturales siguen existiendo diferencias entre las organizaciones en torno por ejemplo al porcentaje de elaboración de mosto o al pronóstico de cosecha que todos los años hace el INV.¹⁵ Estos temas que enfrentan a los distintos sectores de la burguesía encuentran otros espacios de discusión, es decir, «quedan fuera» del ámbito de incumbencia de la COVIAR. Según manifestaron algunos entrevistados, ello obedece a la importancia otorgada por estos mismos sectores a este espacio como diferenciado de los existentes, donde se puedan trazar políticas de largo plazo para la actividad. En otras palabras, el «consenso» implica dejar «fuera» los temas que más claramente causan los antagonismos al interior de la burguesía, lo cual es necesario para sostener su consideración social como un actor con capacidad dirigencial, que piensa en el largo plazo.

¹⁴ Diario de Cuyo, 28 de junio de 2010.

¹⁵ Se cuestiona la forma de calcular este pronóstico y la subestimación de los efectos de las tormentas y la piedra, con el objetivo de bajar el precio de la uva, lo cual favorecería a los grandes bodegueros y tenedores de vino.

Entonces lo que la COVIAR aporta es la institucionalidad y el fortalecimiento de ese diálogo, es lo que se ha aportado en el PEVI estos años, porque nos sentamos acá y cuando debatimos sobre temas de mediano y largo plazo, en general, hay acuerdos [...] muchas veces se sientan a debatir el hoy los mismos actores institucionales, pero no en el marco del PEVI, porque como aquí hay muchos más intereses encontrados, en el corto plazo muchas veces no se ponen de acuerdo, para no poner en riesgo el plan estratégico y la COVIAR, esas cosas se debaten afuera (entrevista a directivo de la COVIAR, 2010).

Somos los mismos actores, pero protegemos la COVIAR, porque si en el corto...si en la coyuntural nos peleamos, cada uno sale con su pensamiento, lo dice en los diarios y listo, ahora en el largo plazo seguimos estando todos de acuerdo y todos salimos hacia afuera con el mismo discurso a largo plazo y eso nos fortalece mucho, y nos va ordenando, porque por ahí cada vez nos es más fácil también solucionar lo coyuntural (entrevista a directivo de la COVIAR, 2010)

Es interesante destacar que las empresas transnacionales y las grandes empresas extranjeras no participan muy activamente de esta organización. Para la burguesía de empresas de origen nacional, esto se explica en que «no lo necesitan» ya que por sus características pueden movilizar sus capitales entre países ante situaciones políticas o económicas adversas.

Y una vitivinicultura en donde a los grandes inversionistas extranjeros les da lo mismo que esté o no el PEVI, que esté o no la COVIAR, porque... no sé, digo: [...] Chandon va a seguir siendo lo que es, con PEVI o sin PEVI, porque es una bodega muy grande pero que está aliada a una multinacional de bebidas y alimentos, entonces bueno, su independencia es muy grande. Pero otros sectores... como puede ser el sector cooperativo, como puede ser, digo... FECOVITA y todas sus cooperativas... estos pequeños y medianos productores, pequeñas y medianas bodegas... obviamente no serían lo mismo si no estuviera la COVIAR... o el PEVI (entrevista a dirigente de la COVIAR, 2011).

Sin embargo, no importa tanto a este análisis que las empresas transnacionales y extranjeras no «necesiten» de este ámbito, como la necesidad que sí tienen de él los sectores nacionales de la burguesía vitivinícola de generar condiciones institucionales que contribuyan a hacer viable su persistencia y/o expansión, distintas de aquellas que existieron en el pasado y que no siempre fueron «exitosas» en este sentido.

De esta forma, es de suma importancia esta noción de «consenso» para que la burguesía vitivinícola se posicione ante el Estado como un actor capaz de diseñar y planificar políticas relacionadas con la actividad. Esto parece haber fortalecido a los bodegueros, en tanto sujetos ubicados en la etapa núcleo de la cadena, en su capacidad

de demanda frente al Estado y en particular, a los sujetos más débiles —en términos relativos— de ese núcleo: las pequeñas y medianas empresas locales y nacionales y el sector cooperativo.

En ese sentido, es fructífero pensar en la «homogeneidad construida». Sin embargo, se debe aclarar que los participantes de la COVIAR piensan en el largo plazo, en cambio, Lissin (2008) analiza con este concepto los acuerdos entre corporaciones empresariales, que se originan frente a una determinada coyuntura o política pública, por ello se trata de una homogeneidad coyuntural, defensiva y frágil, ya que no perdura en el tiempo. En el ámbito de la entidad analizada, la burguesía vitivinícola además de reaccionar ante algunas medidas o demandar determinados beneficios para el sector también se caracteriza por un accionar propositivo.

Los proyectos que formula la COVIAR son llevados a cabo por Unidades Ejecutoras, las cuales son entidades públicas o privadas que, entre otros requisitos, acrediten antecedentes de abordaje en la temática propuesta. Como se puede registrar en el Cuadro 2, la Unidad que ha ejecutado los mayores montos es la Asociación *Ad-hoc* de pequeños productores (liderada por el sector cooperativo, a través de ACOVI) con más de la mitad del presupuesto total. En segundo lugar, se ubica Vinos de Argentina AC, formada por las bodegas exportadoras y en tercer lugar, el Fondo Vitivinícola Mendoza, enfocado principalmente al mercado interno y por ende, a la promoción del vino común o de menor diferenciación de calidad (Cuadro 2).

Esta distribución de recursos es consistente con la asignación del presupuesto según los objetivos estratégicos definidos en la creación de la COVIAR. En efecto, la mayor parte del presupuesto se ha destinado al objetivo de «integración de los pequeños productores a la etapa industrial». Le siguen en orden, los proyectos vinculados al aumento de las ventas en los países del norte, especialmente de vinos de segmentos de precio alto y medio-alto. Los proyectos vinculados al objetivo de impulsar las ventas hacia el mercado nacional y latinoamericano, ocupan el tercer lugar en términos de los montos utilizados y están enfocados en vinos comunes y finos, pero de precio bajo a mediano (Chazarreta, 2013b en base a datos de COVIAR, 2011).

Cuadro 2.

Unidades Ejecutoras del PEVI 2020 por Presupuesto total, solicitado a la COVIAR, aporte de la contraparte (recursos propios de la Unidad Ejecutora) y aportes de otras instituciones

Unidades Ejecutoras	Presupuesto total en pesos	Solicitado a la COVIAR	Aporte de la contraparte	Aportes de otras instituciones
<i>Asociación ad-hoc</i>				
<i>Pequeños Productores Vitivinícolas</i>	333.766.204,90	0	0	333.766.204,90
<i>Vinos de Argentina A.C.</i>	115.256.734	51.872.993	62.152.141	1.231.600
<i>Fondo Vitivinícola Mendoza</i>	60.690.514	58.803.490	1.887.024	0
<i>Asociación ad-hoc (líder INTA)</i>	18.503.480	450.000	4.853.480	13.200.000
<i>IDITS y Mendoza Fiduciaria</i>	11.208.200	0	11.208.200	0
<i>INTA</i>	10.811.779	4.635.179	6.176.600	0
<i>Bodegas de Argentina</i>	9.485.820	180.500	9.305.320	0
<i>COVIAR – Entidades Vitivinícolas –</i>				
<i>Empresas del sector</i>	8.508.725	0	2.637.549	5.871.176
<i>Fundación ProMendoza</i>	5.491.800	0	5.491.800	0
<i>ISCAMEN</i>	3.100.000	0	3.100.000	0
<i>Mendoza Fiduciaria</i>	2.000.000	0	2.000.000	0
<i>AACREA</i>	1.242.320	600.000	642.320	0
<i>Resto*</i>	2.769.337	1.094.538	1.674.799	0
Total general	582.834.913,90	117.636.700	111.129.233	354.068.980,90

*En «Resto» algunas de las unidades ejecutoras que se encuentran son Cámara Argentina de Fabricantes y Exportadores de Mosto de Uva, ACOVI, Cámara de Comercio Exterior de San Juan, Bolsa de Comercio de Mendoza y Unión Industrial Argentina. // Nota 1: de los 53 proyectos que se han realizado o están en ejecución actualmente en el marco de la COVIAR en este cuadro no se ha incluido la información de 7 proyectos por no contar con los datos sobre los montos de su financiamiento. // Nota 2: hay 5 proyectos (cuyas unidades ejecutoras son ACOVI, Gob. De San Juan, Gob. De La Rioja y Bolsa de Comercio de Mendoza) cuyos montos no están especificados, pero cuyo financiamiento está incluido en el proyecto «Programa de Integración del Aglomerado Vitivinícola en la Región Andina (PI-TEC)», en el cual las Unidades Ejecutoras son COVIAR, Entidades Vitivinícolas, Empresas del sector. // Fuente: elaboración propia en base a datos publicados por la COVIAR (2011).

5.1. El Proyecto de Integración de Pequeños Productores a la Cadena Vitivinícola

El Proyecto de Integración de Pequeños Productores a la Cadena Vitivinícola es al que más dinero se le ha asignado. Tal como su nombre lo indica, este proyecto está destinado a pequeños productores vitícolas con una superficie total cultivada con viñedos menor o igual a 20 hectáreas, los cuales deben integrarse a grupos asociativos con establecimientos vitivinícolas¹⁶ que lideren Planes Integrados de Negocios (PIN) por un plazo de 10 años. Cada grupo presenta un PIN, en el que se deben precisar las inversiones a realizar por los pequeños productores y por el establecimiento líder. Los grupos pueden

¹⁶ Los cuales pueden ser bodegas elaboradoras de vinos y/o mostos, trasladistas o fraccionadoras; galpones de empaque de uvas; secaderos; concentradoras de mosto o comercializadoras de productos vitivinícolas.

ser ya existentes o de reciente formación. Uno de los objetivos principales de este proyecto es integrar a este tipo de productores al mercado, mejorar técnicamente sus viñedos, aumentar la protección climática y, en los casos que fuera necesario, reconvertir las variedades de uva.

Los fondos de este Proyecto provienen del BID, los cuales son transferidos por el Estado Nacional a la COVIAR como organismo subejecutor del proyecto (Decreto 158/2009). El Proyecto cuenta con 50 millones de dólares, los cuales deben ser devueltos al BID por el Estado Nacional y llegan a los productores en forma de subsidios (como aportes no reembolsables). Estos aportes pueden cubrir hasta el 50 % del PIN presentado, debiendo el grupo cubrir el 50 % restante. Este último se integra con el valor de la mano de obra aportada por los productores para llevar a cabo las inversiones previstas y con la contribución de capital propio o proveniente de otras líneas de financiamiento. Asimismo, este Proyecto recibe parte de los fondos de la devolución que realiza el Estado Nacional del 50 % de lo recaudado por aranceles a la exportación del sector vitivinícola (vino y mosto) que es del 5 %. Esta devolución fue de 54 millones de pesos (por año) en 2009 y en 2010.

Según los entrevistados, el sector cooperativo —vinculado a ACOVI y a FECOVITA— fue quien impulsó en gran medida este proyecto. Los datos referidos a la ejecución presupuestaria lo corroboran: como se observa en el Cuadro 3, los grupos asociativos vinculados al sector cooperativo de Mendoza representaron el 40 % del total de grupos participantes y el 52 % del total de pequeños productores. En tal sentido, cabe destacar, por su importancia en el mercado interno e incluso externo, el lugar que logra el sector cooperativo.

Cuadro 3.

Grupos asociativos participantes del «Proyecto de Integración de Pequeños Productores a la Cadena Vitivinícola» por cantidad de grupos, productores admitidos, aportes no reembolsables (ANR) aprobados, contraparte (aporte del grupo asociativo) e inversión total según región y/o sector (al 31 de agosto de 2011).

<i>Región y/o sector</i>	Cantidad de grupos	Pequeños productores admitidos	ANR aprobados (en U\$S)	Contraparte (en U\$S)	Inversión Total (en U\$S)
<i>Totales Mendoza no cooperativas</i>	21	378	5.684.568	9.286.771	14.971.339
<i>Totales Mendoza cooperativas</i>	26	768	11.170.227	18.462.499	29.632.726
<i>Totales San Juan</i>	10	200	3.027.112	5.629.236	8.656.348
<i>Totales La Rioja y Noroeste</i>	8	119	1.425.983	4.580.473	6.006.457
<i>Totales</i>	65	1.465	21.307.890	37.958.980	59.266.870

Fuente: elaboración propia en base a datos publicados por la COVIAR en el documento «Vinculación con los sectores productivos—Cadenas de valor» (<http://www.vinculacion.unco.edu.ar/upload/coviar.pdf>).

Desde la COVIAR se espera llegar, al final de los 5 años de ejecución, a 3500 productores de uva, aunque se estima que los que se encuentran en una «situación de vulnerabilidad» son alrededor de 11 mil productores. En las entrevistas realizadas a quienes están involucrados en la dirección de este Proyecto, se destaca que el objetivo principal no es lograr la mayor cobertura sino contar con una suerte de «caso testigo exitoso» en relación con los beneficios de la integración agroindustrial, para los productores más pequeños.

el programa éste no es tanto las cantidades de productores que entran sino, lo ejemplificador que va a ser. Este programa va a resultar, si después —sin el programa— viendo el modelo, productores y bodegueros empiezan a hacer lo mismo. A eso nos estamos jugando. Decir «miren, este modelo funcionó», que se empiecen a acoplar otros a ese modelo, que tiende a esto que recién te decía de la integración, entonces lo que está jugando en contra de este factor es [...] la falta de integración productor–bodega–mercado... (entrevista a participante de la Asociación Ad–hoc de Pequeños Productores, 2010).

Cabe subrayar la importancia que el desarrollo de este tipo de mecanismos de integración tiene para las empresas. En efecto, a través de fondos aportados por créditos garantizados por el Estado Nacional, se fomenta la reconversión de viñedos y la introducción de mejoras tecnológicas, transformaciones que son requeridas y valorizadas por las empresas que actúan en la etapa de elaboración de vinos y mosto. De tal forma, a partir de un proyecto capaz de concitar diversos apoyos y construir legitimidad en torno al accionar de la COVIAR, la burguesía vitivinícola logra consolidar sus estrategias de integración sin cargar con los costos de financiar el mejoramiento o el cambio de variedades, como sucede en los esquemas típicos de agricultura de contrato. En esos esquemas, las empresas además de pactar con el productor la entrega de una determinada cantidad de producto, promueven mediante mecanismos financieros y de asesoramiento técnico, la adecuación de calidades y cantidades a sus necesidades.

el proyecto tiende a producir un cambio de mentalidad en el productor, por un lado en la integración, que como te digo en una cooperativa es fácil, pero también tenemos que integrarlo a las bodegas familiares o de sociedades anónimas, entonces ahí lo que determinamos es que una forma de integración para que ese productor se acerque al mercado, era que hiciera contratos a largo plazo (entrevista a participante de la Asociación Ad–hoc de Pequeños Productores, 2010).

Sin embargo, hay sectores de la burguesía que están integrados verticalmente o se abastecen de un conjunto «estable» de productores, a los que les supervisan el manejo de las labores para asegurar la calidad de la uva: especialmente, las empresas transnacionales y las grandes empresas nacionales, se encuentran en esta situación. En efecto, las primeras, se abastecen en gran parte de sus propios viñedos y los productores a quienes les compran, producen uvas finas o les financian la reconversión o

la mejora de sus viñedos. Los segundos, además de abastecerse también con los viñedos propios, elaboran una gran variabilidad de productos, desde mosto hasta vinos de alta calidad. Compran la uva a productores a los que les ofrecen diferentes ventajas,¹⁷ garantizándose así una suerte de «proveedores cautivos», lo que hace que estas grandes bodegas no necesiten comprometerse en una asociación a 10 años donde deban respetar un precio determinado.

Entonces, en nuestro caso, con productores que nos interesaban, que son 5, que tienen uvas irremplazables, lo que hicimos es, le dijimos «mirá, nosotros te vamos a poner tela antigranizo a este cuadro, te la regalamos, pero toda esa uva es para nosotros durante 10 años y me tenés que firmar este contrato y el precio lo vamos a acordar acorde a lo que se pague en el mercado», ya llevamos 4, 5 años con eso, así que esos 5 nos traen esa uva y le hemos regalado la tela nosotros, se la pusimos, entonces, bueno, obviamente qué hicimos, lo tentamos a él a que hiciera algo con nosotros, con lo cual eso sirve. Eso mismo ha hecho COVIAR (entrevista a gerente de bodega, 2011).

En otros casos son los productores a quienes no les conviene firmar estos contratos de asociatividad, especialmente quienes se dedican a la producción de uvas de mayor calidad enológica y/o se encuentran en las zonas de la provincia de Mendoza más valorizadas.

si son productores, te diría cuya uva no tiene un valor diferencial, o sea son del montón, bueno, a la bodega quizás no le interesa porque digo «para qué voy a hacer un contrato si la consigo más barata», y cuando son productores que tienen uvas más especiales, al productor a veces no le interesa, porque dice, «bueno, yo esto se lo voy a ofrecer a Catena, a Chandon, a Norton, y a ver quién me paga más», [...] a veces es como que no quieren comprometerse... (entrevista a gerente de bodega, 2011).

Sé que en el este se han hecho muchas integraciones, pero acá en la zona de Tupungato es muy complejo el tema. Una, porque la gente acá no está con tantos problemas económicos como a lo mejor tienen en el este, porque ellos tienen muchas uvas criollas [...] acá la reconversión se ha hecho paulatina... se ha mejorado un montón los viñedos, se ha puesto tela anti-granizo, riego por goteo, se han cambiado las variedades. Entonces, hoy el bodeguero de afuera que quiere venir a comprar una uva, la paga muy bien; entonces, al productor le ha ido muy bien, entonces no tiene necesidad de ir y agruparse o casarse con alguien por un contrato de 10 años... (entrevista a gerente de bodega, 2011).

¹⁷ Por ejemplo, si los productores tienen pérdidas de producción o de calidad por problemas climáticos, estas empresas suelen comprarles una parte para productos de baja calidad o para mosto.

Cabe entonces preguntarse para qué sectores de la burguesía vitivinícola es funcional un proyecto de este tipo en el marco de la COVIAR, el cual, como se explicó, insume una parte significativa de los recursos de la misma. La respuesta, sustentada en el amplio material analizado, es que el Proyecto parece tener como principal beneficiario a la pequeña y mediana burguesía nacional y/o local y al sector cooperativo. El Proyecto parece así apoyar la transición de este sector hacia la mejora de calidad de sus productos (incluso de los vinos comunes) y en algunos casos hacia la especialización en la elaboración de vinos finos, lo que requiere de la mejora en la etapa de producción primaria.

En definitiva, la creación de esta Corporación traduce la emergencia de una nueva forma de relación entre las cámaras empresariales y el Estado, signada por la búsqueda de consenso al interior de la burguesía vitivinícola. Así esta suerte de «armónica convivencia» o en cierta medida de «homogeneidad construida» se fundamentaría en la necesidad de lograr medidas en las cuales primen las consideraciones de quienes conocen de primera mano el funcionamiento del mercado, por sobre las diferencias internas que pudieran tener: «a la larga si nosotros no trabajamos en conjunto, no vemos a la industria como un conjunto, se meten los de afuera, digamos, la política» (entrevista a dirigente de la COVIAR, 2010). Por ello, los representantes del sector privado, destacan que el mayor logro que alcanzaron con el PEVI ha sido establecer una «política de Estado» para la actividad, que supera a los cambios de gobiernos nacionales y provinciales.

Y tal es así que creo que eso nos permitió armar una política de Estado, una política de estado en el sentido que superó los problemas partidarios de los distintos gobiernos, y bueno...el INV cambió de radical a peronista, de peronista a radical, el gobierno de Mendoza también y la política vitivinícola se mantuvo. [...] Bueno eso creo que es una posibilidad de articulación bastante buena, con muy buen resultado. Por supuesto que no es todas flores, por ahí discutimos, pero discutimos más entre las entidades que con el mismo estado. El estado está acompañando bastante la política vitivinícola en general, hasta ahora, tanto el provincial...tanto los provinciales, como el nacional (entrevista a dirigente de la COVIAR, 2010).

En esta lógica de funcionamiento, que se orienta no ya por la negociación del precio del producto o por el control o la liberalización de la producción sino por la integración productiva, las diferentes entidades y por tanto los sectores de la burguesía que las integran parecen valorar positivamente el impacto concreto de las acciones de la COVIAR en sus estrategias productivas y de mercado. De hecho, como muestra el Cuadro 2 todas las organizaciones son responsables, en mayor o menor medida, de la administración de recursos.

6. Conclusiones

Los cambios de la actividad vitivinícola en la Argentina —específicamente, en relación a los posicionamientos económicos de los diferentes sectores de la burguesía vitivinícola— se han hecho evidentes también a nivel de la organización en cámaras empresariales. Esto se registra en las organizaciones (de este tipo) existentes a fines de la década de los 90. En primer lugar, persisten aquellas organizaciones que representan un sector que en el total de la producción vitivinícola, aun constituye una porción importante, como es el caso del Centro de Viñateros y Bodegueros del Este o ACOVI. En segundo lugar, surgieron nuevas gremiales–empresariales como resultado de los cambios en la actividad como Wines of Argentina y la Cámara Argentina de Fabricantes y Exportadores de Mosto de Uva. Estas entidades se constituyeron ante la necesidad de sectores de la burguesía que crecieron en los últimos años por el impulso de las exportaciones vitivinícolas y por el crecimiento en la producción de mosto. En tercer lugar, si bien no es una cámara de antigua constitución, la UVA ha sufrido cambios con el objetivo de ampliar el alcance de los socios a representar. Por último, se constituyó una nueva entidad (Bodegas de Argentina) a partir de la fusión de entidades tradicionales debido a que era innecesaria la separación de las mismas, es decir, los sectores que representaban ya no se encontraban diferenciados en cuanto a la organización productiva y a la comercialización.

Si bien el surgimiento y los cambios de estas entidades gremiales–empresariales en cierta medida se producen por las transformaciones que sufrió la actividad vitivinícola en las últimas décadas, también son ellas mismas las que sirven para fomentar o lograr un mejor posicionamiento económico de los diferentes sectores de la burguesía vitivinícola.

Además, la década de 1990 aparece como un momento de transición en la relación de la burguesía vitivinícola con el Estado, particularmente a nivel provincial. En esa década se crearon desde el estado provincial diversos entes (la mayoría mixtos), que cubren una amplia variedad de objetivos y por tanto, de intereses sectoriales. Todos incluyen como beneficiarios a los actores de la vitivinicultura aunque, a excepción del Fondo Vitivinícola, tienen una población objetivo más amplia. Las organizaciones gremiales vitivinícolas difunden, colaboran y/o facilitan el acceso a las convocatorias que realizan desde estos entes, los cuales, según se puede observar en los proyectos que desarrollan, están enfocados principalmente a las pequeñas y medianas empresas industriales y a pequeños productores de uva. En tal sentido, es posible plantear que, específicamente, el establecimiento del Acuerdo y la creación del Fondo Vitivinícola sirvieron como antecedentes de la emergen-

cia de nuevas modalidades de vinculación que se cristalizarían en la década siguiente en la propuesta y el diseño del PEVI y la conformación de la COVIAR.

De esta forma, la constitución de la Corporación ha implicado un funcionamiento institucional centrado en principios en los cuales lo que está en juego no es la determinación de precios o la participación del Estado en la actividad promoviendo el mercado interno o el mercado externo, sino la distribución de los recursos estatales y de los excedentes que a partir de la fijación de las contribuciones integran el presupuesto de la misma. Es decir, la actual burguesía no discute ya la intervención del Estado sino que a tono con las nuevas formas institucionales que promueve el agronegocio, orienta sus prácticas políticas y económicas a la construcción de la «coordinación» de la cadena agroindustrial.

Este ámbito es diferente a los históricos espacios de negociación entre el sector agrario y el industrial o entre productores y comercializadores, traduciendo la materialidad de una actividad crecientemente integrada, cuya dinámica no puede comprenderse acabadamente a partir de considerar a los diferentes intereses (de productores, trasladistas, fraccionadores, comercializadores, etc.) como separados e independientes. En este sentido, se refleja en el plano institucional, la profundización del proceso de integración industrial y el mayor control que sobre el conjunto de la cadena ejercen los bodegueros.

Asimismo, cristaliza nuevas formas de relacionamiento al interior de la burguesía, en tanto cobra importancia la noción de «consenso» —que deja «fuera» del ámbito de la COVIAR las cuestiones conflictivas— para poder posicionarse ante el Estado como el actor responsable de diseñar las políticas relacionadas con la actividad vitivinícola. Es por ello que este proceso es visualizado como de pasaje de «un gremialismo empresarial sectorial a uno más transversal», donde se construye la homogeneidad y se proyecta la «unidad» de la cadena como *leit-motiv*. Este cambio parece fortalecer a los bodegueros (en tanto sujetos ubicados en la etapa núcleo de la cadena) en su capacidad de demanda frente al Estado. Específicamente, fortalece a las pequeñas y medianas empresas locales y nacionales, y al sector cooperativo, que son los sujetos más débiles de ese núcleo. En otras palabras, la COVIAR aparece como una instancia —al menos hasta ahora— relevante para fortalecer las posibilidades de disputa (y en consecuencia de permanencia) de los sujetos locales/nacionales en la coordinación de una cadena crecientemente globalizada.

Registro bibliográfico

A. Chazarreta
«Los cambios en la organización gremial de la burguesía vitivinícola de la provincia de Mendoza, Argentina (1990–2011)». *Pampa. Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales*, año 10, n° 10, Santa Fe, Argentina, UNL (pp. 55–85).

Bibliografía

- Acuña, Carlos** (1988). «Empresarios y Política. La relación de las organizaciones empresarias con regímenes políticos en América Latina: los casos argentino y brasilero», *Boletín informativo Techint* 255.
- (1995). *La burguesía industrial como actor político*. Department of Political Science University of Chicago. Inédita.
- Azpiazú, Daniel y Basualdo, Eduardo** (2001). *El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones*. Buenos Aires: FLACSO.
- Bertranou, Julián** (2009). *Gestión público–privada en la reforma del estado en el nivel provincial. Creación de agencias descentralizadas en los años noventa en la provincia de Mendoza*. Tesis de doctorado. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Bocco, Adriana** (2007). «Transformaciones sociales y espaciales en la vitivinicultura mendocina». En Radonich, M. y Steimbregger, N. (comp.) *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias*. Buenos Aires: La Colmena, pp. 111–143.
- Bocco, Adriana et al.** (2007). «La trama vitivinícola en la Provincia de Mendoza». En Delfini, M. et al. (comp.) *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*. Buenos Aires: Prometeo, pp. 43–91.
- Bragoni, Beatriz et al.** (2011). «Asociacionismo empresario en el siglo XX: origen y formación de las entidades vitivinícolas argentinas». En Mateu, A.M. (comp.) *Vinos y competitividad agroindustrial: un largo camino*. Mendoza: INCIHUSA, pp. 255–277.
- Brunel, Jean y Schapira, Marie France** (1995). «Los empresarios frente a las nuevas políticas económicas. El caso de la Provincia de Mendoza (Argentina)», *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 57, pp. 227–240.
- Castellani, Ana** (2007). «La relación entre intervención estatal y comportamiento empresario. Herramientas conceptuales para pensar las restricciones al desarrollo en el caso argentino», *Papeles de Trabajo*, n° 1, pp. 1–29.
- Chazarreta, Adriana** (2012). *Los impactos de la reestructuración económica en la clase capitalista: la recomposición de la burguesía vitivinícola en la Provincia de Mendoza (1990–2011)*. Tesis de doctorado, Buenos Aires: IDES–UNGS.
- (2013a). «Capital extranjero y agroindustria. Notas para una discusión sobre los cambios en la burguesía vitivinícola de Argentina a partir de la década del 90». *Mundo Agrario*, vol. 13, n° 26, junio.
- (2013b). «La organización de la burguesía y su relación con el Estado: el caso de la burguesía vitivinícola a partir de la década de los 90». En Gras, C. y Hernández, V. (comps.) *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos, pp. 237–261.
- (2014). «Recomposición económica de las burguesías regionales: la burguesía vitivinícola en la provincia de Mendoza, Argentina (1990–2011)». *Población y Sociedad*, n° 1, vol. 21 (en prensa).
- Coviar** (2011). «Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2020, proyectos ejecutados, en ejecución y en elaboración». Documento no publicado.
- Fabre, Paula** (2005). «La privatización de Bodegas y Viñedos Giol. Una experiencia exitosa», *Naciones Unidas*. Buenos Aires: CEPAL.
- Lissin, Lautaro** (2008). «Acción colectiva empresaria ¿Homogeneidad dada o construida?: un análisis a la luz del estudio de las corporaciones empresarias en la crisis del 2001», *Documentos de Investigación Social*, n° 3, UNSAM.

Mateu, Ana (2007). «El modelo centenario de la vitivinicultura mendocina: génesis, desarrollo y crisis (1870–1980)». En Delfini, M. *et al.* (comp.) *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*. Buenos Aires: Prometeo, pp. 19–42.

Mateu, Ana y Natali, Pamela (2011a). «Políticas públicas, corporaciones y reconversión vitivinícola: ¿encuentro o desencuentro?», *Actas del Primer Congreso Chileno de Historia Económica*. Chile: Universidad Andrés Bello.

——— (2011b). «Reconversión productiva y corporaciones. El caso de la vitivinicultura mendocina (1980–2004)». En *Terceras Jornadas de Historia de la Industria y los Servicios*. Buenos Aires.

McDermott, Gerald (2007). «The politics of institutional renovation and economic upgrading: recombining the vines that bind in Argentina», *Politics & Society*, vol. 35, n° 1, marzo, pp. 103–143.

Offe, Claus y Wiesenthal, Helmut (1980). «Dos lógicas de la acción colectiva», *Cuadernos de Sociología N° 3*, Carrera de Sociología, Universidad de Buenos Aires.

Poulantzas, Nicos (2005). *Las clases sociales en el capitalismo actual*. Buenos Aires: Siglo XXI (1° ed. 1974 en francés).

Richard-Jorba, Rodolfo (2008). «Crisis y transformaciones recientes en la región vitivinícola argentina. Mendoza y San Juan, 1970–2005», *Estudios Sociales*, vol. XVI, n° 31.

Ruiz, Ana María y Vitale, Javier (2011). *Prospectiva y estrategia: el caso del Plan Estratégico Vitivinícola 2020 (PEVI)*. Mendoza: INTA,

Viguera, Aníbal (2000). *La trama política de la apertura económica en la Argentina (1987–1996)*. La Plata: Ediciones Al Margen, Colección Universitaria.

Otras fuentes consultadas

Diario Los Andes (Mendoza). www.losandes.com.ar

Diario de Cuyo (San Juan). www.diariodecuyo.com.ar

Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas. www.deie.mendoza.gov.ar

Fondo para la Transformación y el Crecimiento. <http://www.ftyc.gob.ar/>

Instituto Nacional de Vitivinicultura. www.inv.gov.ar

Caucasia Wine Thinking (2011). Exportaciones de la Industria Vitivinícola Argentina enero a abril 2011.