

CONCLUSIONES GENERALES

De la tesis de doctorado: El complejo Vitivinícola en Mendoza. Agentes sociales y poder económico en la industria del vino.

Autor: Marcos Jesús García.

Desde un abordaje interdisciplinario en el que converjan los aportes de la sociología, la economía, la geografía y la ciencia política pretendimos realizar un análisis holístico del complejo vitivinícola a partir de la descripción detallada de sus cinco dimensiones estructurales. En esta explicación hubo categorías que resultaron centrales como territorio, agentes socio- económicos, formas de la competencia, factores de comando o agentes líderes.

Más allá de las categorías utilizadas, avanzar en un estudio que respondiese a nuestros objetivos iniciales y que, además, se diferenciara de las recopilaciones de la evolución sectorial de agregados macro- económicos requería prestar una especial doble atención a la dimensión histórica como a la estructura social del complejo.

Respecto a la dimensión histórica de los procesos socio- económicos entendemos que la dinámica de un complejo en un período determinado está relacionada con el régimen de acumulación vigente a escala nacional y las transformaciones de la economía global. En ese sentido, la denominada etapa superior del régimen de valorización financiera supuso, desde 1991, un cambio en las condiciones de desenvolvimiento de las economías regionales de base agraria que agudizaron algunos rasgos cuyos orígenes remontan a 1976.

Apertura externa con la consiguiente inserción del complejo en los flujos comerciales y financieros internacionales, la reducción del poder adquisitivo de amplios sectores populares, disminución de la regulación estatal, expulsión parcial de agentes tradicionales, cambios de hábitos asociados a transformación de hábitos culturales e ingreso de productos y tendencias globales (Rofman, 1999c). Algunos de estas modificaciones derivaron en el descenso del consumo per cápita y el ingreso masivo de bebidas sustitutas cuyo consumo se masificó (las gaseosas y cervezas), también abrió el camino a nuevos desafíos como lograr estándares de calidad y competitividad internacional para insertarse en los mercados globales o nuevas regulaciones que buscasen eliminar sobre- stocks.

En cuanto a la estructura social del complejo vitivinícola buscamos analizarla desde una perspectiva relacional que precisará las interacciones input- output de los agentes socio-económicos considerando las relaciones de poder, las desiguales capacidades de establecer condiciones favorables para la reproducción, acumulación y valorización de su capital. De allí que comprender los modos de vincularse entre los agentes involucró identificar la morfología de los mercados y las aptitudes diferenciales de los diferentes estratos del capital, ya que las mismas inciden sobre las formas que adquieren las relaciones socio- económicas.

De modo que el complejo o bloque sectorial vitivinícola dista de ser una entelequia indiferenciada, sino que hacemos referencia a los elementos y componentes que en él conviven. Por lo tanto, es un entramado de relaciones en el que se establecen negociaciones asimétricas, coexisten intereses en pugna y disputas por la apropiación de los ingresos o excedentes generados. A modo de ejemplo, desde la concepción aquí adoptada, no es irrelevante el cambio de la composición del núcleo del comando económico con el arribo masivo de capitales extra- regionales (algunos de ellos transnacionales) en detrimento de las burguesías regionales. Los procesos de acumulación, las problemáticas y desafíos que enfrentan las políticas económicas frente a estos actores como ante la inserción externa exitosa obtenida por algunos capitales regionales obligan a repensar los equilibrios necesarios para una dinámica de desarrollo que conjugue competitividad e inclusión.

Guiados por estos conceptos y sobre la base de dichos fundamentos interpretativos buscamos responder a cada uno de los objetivos específicos que nos habíamos propuesto, ello con el fin de que ayudasen a deducir de allí distintas aristas concernientes al objetivo general.

Así pues, es que logramos identificar la estructura de agentes del complejo, atendiendo a su inserción territorial, su perfil productivo- comercial como la naturaleza y características de sus relaciones con otros agentes, con el Estado y las políticas públicas. Entramado relacional que contribuirán a determinar los factores de comando, o sea los mecanismos a través de los que un subgrupo de empresas integrados verticalmente (EIV) ejercen su dominio económico sobre otros (Filadoro, 2012).

El poder económico derivado de estas articulaciones se manifiesta en el establecimiento de protocolos de abastecimiento, montos y plazos de pago, en la apropiación de tasas de ganancia diferenciales, en la distribución de los excedentes del complejo como en la capacidad de transferir pérdidas de rentabilidad de unos agentes hacia otros. Aunque el

poder nunca es completamente unidireccional, es asimétrico dibujando vínculos marcados por la diferencia. A ellos subyacen desiguales dotaciones de recursos económicos, políticos y simbólicos.

Para explicar esas asimetrías en la determinación de las reglas de juego, en resumidas líneas expondremos los resultados que fueron logrados a través de la tesis. El modo de exposición buscará condecir con el objetivo general del estudio, al cuál en las páginas sucesivas intentaremos responder. Para esos fines, en el marco de un enfoque multidimensional y multiescalar, buscaremos exponer la estructura de agentes socio-económicos, para luego explayarnos sobre la red de relaciones que sostienen los vínculos que subyacen a los procesos de reproducción, acumulación y valorización del capital en el complejo vitivinícola mendocino.

Esquema n° 9: Desagregación de los componentes del objetivo general. Orden de exposición (simplificado).

Identificar la **estructura socio-económica** del complejo vitivinícola, durante la posconvertibilidad y a partir de allí explicar **la lógica de acumulación de los agentes líderes**, buscando dilucidar los medios de los que se valen para captar una mayor proporción de los excedentes generados en el complejo



- 1- Caracterización agentes socio-económicos
- 2- Entramado relacional
- 3- Mecanismos de reproducción y acumulación agentes líderes
- 4- Especificidades posconvertibilidad. Desafíos para las políticas de desarrollo.

Fuente: Elaboración propia

Como observamos en el esquema, a los puntos aludidos añadiremos algunas especificidades de la dinámica del complejo durante la posconvertibilidad. Para concluir señalaremos algunos de los desafíos y problemáticas que se advierten para el desarrollo de la vitivinicultura mendocina en los próximos años.

Tomaremos como eje para la lectura y comprensión del complejo vitivinícola en la posconvertibilidad la tensión constitutiva que lo atraviesa entre el emergente modelo post- reconversión orientado en la calidad y el modelo precedente productivista de la cantidad. Ergo, la paulatina expansión del primero tiende a impregnar la dinámica de acumulación del conjunto, incidir sobre los procesos de reproducción de los agentes, el entramado relacional e, inclusive, altera su estructura socio- económica.

Precisamente al adentrarnos en la estructura socio- económica nos referiremos, en primera instancia, a los agentes ligados al trabajo. El principal grupo son los obreros agrícolas que constituyen una población heterogénea con varias subdivisiones a su interior. Distinguiendo obreros permanentes y temporarios, formales e informales. Después existen categorías con cierta capacidad de decisión sobre la unidad productiva y de mando hacia el resto de los obreros como son los encargados y los capataces.

Este cuadro es completado por los contratistas, relación laboral heredada del modelo de la cantidad. Éstos son agentes que pese a no disponer de la propiedad de los medios de producción (Poulantzas, 1976) detentan la posesión económica ya que controlan el proceso productivo de la finca en su totalidad, dependiendo parte de sus ingresos de la rentabilidad de la unidad productiva a su cargo. Son formas de explotación de la fuerza de trabajo que conservan algún cariz pre- capitalista, pero son funcionales a mantener elevados grados de sobre- explotación de la mano de obra.

Es así que, en contextos de reducidas ganancias, ya sea por el precio de la vid o por bajos rendimientos por hectárea el propietario puede trasladar parte de las pérdidas y solventar su reproducción simple, sin estar sujeto a las condiciones fijadas por los acuerdos paritarios.

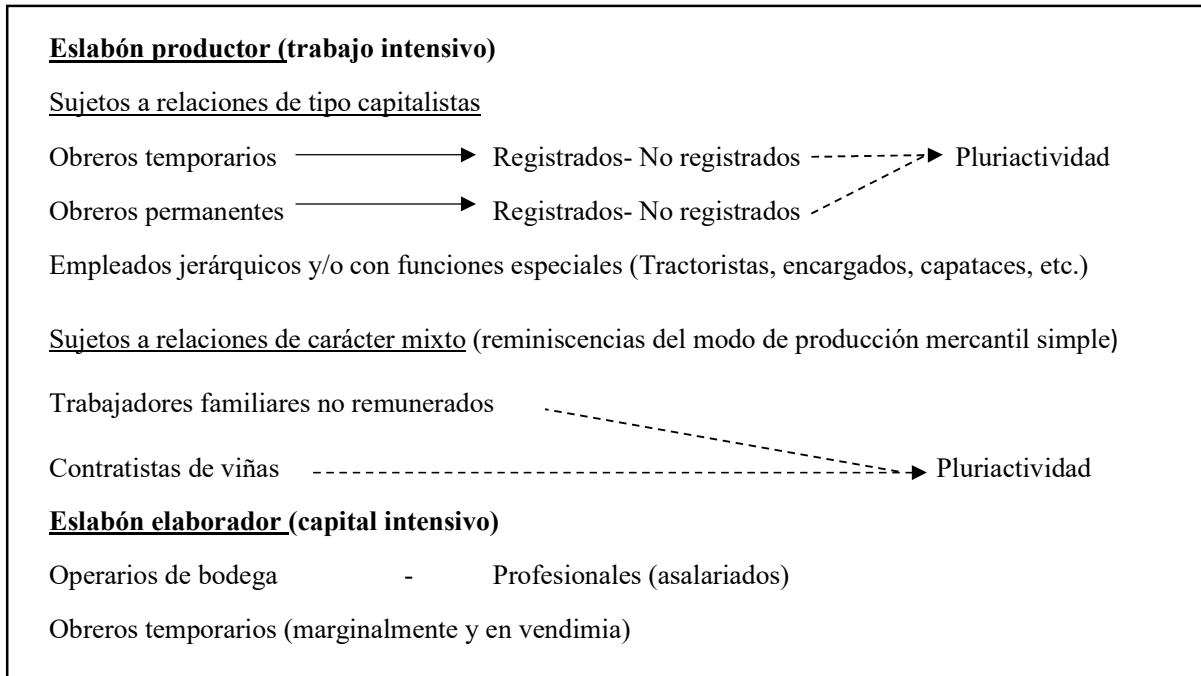
A una lógica similar, tendiente a asegurar la reproducción simple del capital de las unidades productivas, obedece la persistencia de los trabajadores familiares no remunerados y del empleo informal. Las tareas de carácter estacional suponen intermitencias de demanda de mano de obra que contribuyen a este tipo de prácticas, más aún en contextos de baja rentabilidad y/o escaso control estatal. El sector agrícola, en particular, dispone de altos grados de informalidad que, pese a su disminución relativa¹, continúan siendo elevados en comparación a otros sectores de la economía.

Mientras en el eslabón elaborador constatamos la aparición de otras figuras que se suman a los operarios de bodega y los empleados administrativos. En el modelo post-reconversión el agregado de valor adicional que supone el proceso de diferenciación de producto ha llevado al surgimiento o expansión de nuevos perfiles profesionales. Al complejizarse las áreas en que se subdivide una firma, aparecen los departamentos de

¹ En el complejo vitivinícola contribuyó para ello los Convenios de Corresponsabilidad Gremial entrados en vigor durante la posconvertibilidad, más precisamente en Agosto de 2008. Asimismo la creación, en 2011, del RENATEA como organismo de fiscalización independiente de las entidades gremiales empresariales y del cuestionado sindicato de obreros rurales (UATRE) apuntaba a intensificar los controles para disminuir la incidencia del trabajo informal.

marketing, turismo, gastronomía, investigación y desarrollo en viñedos, suelos o vinos incorporándose, para cada caso, mano de obra especializada en estas tareas.

Esquema n° 10: Situaciones de clase y diferenciaciones entre los agentes desprovistos de medios de producción en la estructura socio- económica del complejo vitivinícola.



Fuente: Elaboración propia

Una vez identificados los agentes socio- económicos vinculados al trabajo, pasaremos a describir las características y relaciones que establecen los agentes ligados al capital, o sea de los propietarios de las tierras y medios de producción. Aquí la heterogeneidad de situaciones es aún mayor, traduciéndose en una estructura social compleja en la cual los distintos agentes tienen desiguales capacidades para captar los excedentes generados en el complejo vitivinícola en Mendoza.

Primeramente, distinguimos a los **productores familiares**, agente que dispone de los siguientes rasgos: trabaja en su propia finca, en general con la ayuda de mano de obra familiar; reside en una vivienda lindante a las vides cultivadas y es propietario de unidades campesinas que promedian las 10 hectáreas. Es un estrato en retracción, lo que es reflejado en las dificultades para su recambio generacional, en la recurrencia a la

pluriactividad como herramienta para lograr ingresos complementarios y en la venta de sus predios² (para fines inmobiliarios en muchos casos).

Además del control sobre el proceso productivo, lo distinguen las prácticas de producción de bienes para autoconsumo. Estos factores junto con la recurrencia al trabajo familiar y la ocasional contratación de uno o dos jornaleros no registrados habilita posibilidades de acumulación y reproducción (en la mayoría de las ocasiones simple) de su capital. Es un agente que recibe su propiedad por herencia, identificándose con la ruralidad como un estilo de vida, lo que favorece el arraigo.

Por ende, la interrupción del recambio generacional que enfrentan algunas unidades campesinas debe entenderse en razón de dificultades económicas articuladas a causas de orden cultural. Entre ellas la mayor escolarización de los hijos, los cambios del rol de la mujer que elimina algunas actividades de subsistencia de la explotación hasta la asimilación a un modo de vida similar al urbano van deslindando a las nuevas generaciones de las prácticas y cosmovisiones tradicionales, desplazándolas hacia tareas de tipo administrativas o gerenciales (Lattuada et al, 2012).

Desde hace algunas décadas, ambos tipos de causas, interactúan para incrementar la venta de predios rurales favoreciendo la migración hacia las ciudades de los herederos directos. En efecto, aún, cuando no se desprenden de la propiedad ésta deja de ser la actividad principal del jefe de hogar, convirtiéndose en una fuente adicional de ingresos del grupo familiar. Por consiguiente, acaban transformándose en **pequeños empresarios vitícolas**. También forman parte de ese estrato: profesionales, comerciantes u otros residentes urbanos que acumularon un excedente de capital y decidieron invertirlo en la vitivinicultura. En su conjunto no se definen como agricultores y consideran los ingresos provenientes de la unidad productiva como complemento de los derivados de su actividad principal.

No obstante, se involucran en la administración y gestión e, inclusive, en la labranza del establecimiento agropecuario. Esta participación directa les permite obtener algún excedente, y en los casos más exitosos iniciar un ciclo reproducción ampliada de su capital. Cabe aclarar que, a diferencia de los productores familiares, delegan parte de las labores culturales en contratistas u obreros permanentes. Es un estrato heterogéneo en relación a las dimensiones de sus fincas, ya que en él que coexisten desde pequeños propietarios hasta medianos productores que superan las 50 hectáreas en producción.

² Desligándose del proceso productivo y migrando hacia las ciudades o pueblos aledaños. Por su edad algunos deciden adquirir un inmueble, subsistiendo de ingresos por rentas y jubilaciones- pensiones.

Por último, asistimos a la aparición de **empresas vitícolas especializadas**. Las mismas tienen implantados varietales, logrando alcanzar los estándares de calidad que conciben con la demanda de las modernas bodegas de la Primera Zona y del Valle de Uco. Para ello acceden a tecnología de vanguardia y adoptan prácticas culturales personalizadas que buscan ajustarse a las necesidades del elaborador.

El producto que ofrecen (escaso, personalizado y de calidad) les permiten establecer, en la compra-venta, relaciones de negociación comparativamente más simétricas con el estrato de elaboradores que está inserto en el modelo de la calidad. Lo cual termina traducándose en mejores precios y condiciones de pago. Es un estrato numéricamente reducido que dispone de altas barreras de entrada requiriendo, por ende, elevadas inversiones iniciales de capital como un constante flujo de fondos que permita la adecuación a las demandas cambiantes de este perfil de bodegas, en donde la diferenciación y la innovación juegan un rol central.

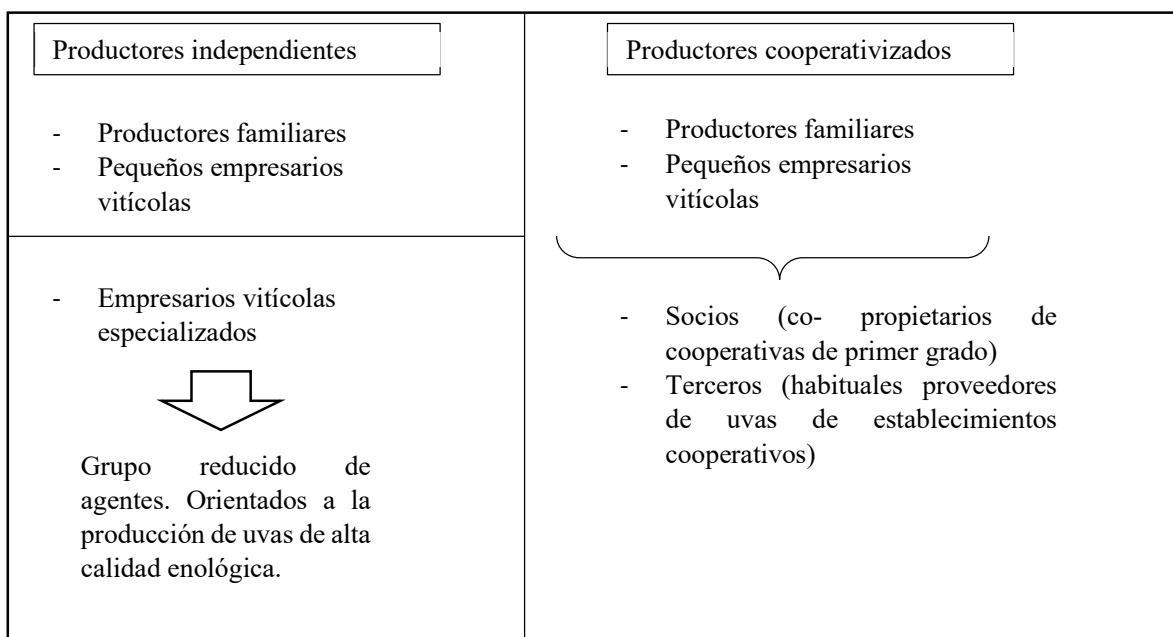
Luego, inmersos en un esquema asociativo encontramos a los **productores integrados** en cooperativas³. Entre asociados y terceros (productores no asociados que abastecen con uva a los establecimientos cooperativos) alcanzan, aproximadamente, un 30% de los productores de la provincia. Participación que varía según los territorios, en los oasis Norte, Sur y Este se concentra la mayor cantidad de productores cooperativizados.

Ello concide con un perfil de proveedores de volúmenes, ya sea vinos *entry level*, genéricos o mostos. En esta población de productores cooperativizados encontramos tanto representantes de la agricultura familiar como pequeños empresarios vitícolas. En general son minifundistas o pequeños productores, el tamaño de sus predios oscilan las 10 hectáreas.

La cristalización de un sistema cooperativo es una variable que permite conseguir mejores condiciones de reproducción y acumulación en comparación a los productores independientes no integrados. Entre los principales beneficios del capital vitícola cooperativizado frente al capital fragmentado contamos las compras conjuntas a escala y el acceso a pagos reajustables. Por tanto, la liquidación del vino entregado en la cooperativa de primer grado es actualizado siguiendo las variaciones del precio del vino en el mercado de traslado.

³ Para evitar equívocos con los productores- elaboradores integrados verticalmente, en los párrafos subsiguientes serán denominados como productores cooperativizados.

Esquema n° 11: Situaciones de clase de agentes socio- económicos insertos en el eslabón primario (productores no integrados verticalmente hacia delante).



Fuente: Elaboración propia

Antes de detallar la estructura socio- económica de la fase industrial, es el momento de referirnos al entramado relacional del complejo vitivinícola, en particular los nexos que mantienen los agentes del eslabón primario y el secundario. Entre los productores y los elaboradores- fraccionadores existen dos tipos de interrelaciones, con algunas derivaciones, que conviven al interior de la industria.

El vínculo puede establecerse a partir de la **compra- venta de uva** en cuotas financiadas, plazos que varían entre los 4 y los 8 meses. Se privilegian las relaciones de larga duración⁴ que les brindan a las bodegas mayor grado de seguridad respecto a la manera en que los productores trabajan sus propiedades, sobre el conocimiento del *terroir* como de las variedades y especificidades de la materia prima ingresada. Garantizando, a priori, una

⁴ Que incluyen dispositivos de seguimiento y supervisión periódicos de las unidades productivas de terceros implantadas con vid.

cierta estabilidad en la sanidad y en las características de las uvas con los que elaboran sus caldos.

Esto favorece la planificación del proceso de elaboración posibilitando la continuidad (o en su defecto, la ruptura programada) de las calidades y tipicidades de los vinos de cada establecimiento elaborador. Puede asociarse el crecimiento relativo de esta modalidad vincular al avance del modelo post- reconversión que privilegia, precisamente, la calidad y la diferenciación en sus productos.

Por el contrario, bajo el influjo del modelo fordista de la masividad y la cantidad existía un predominio relativo de la maquila⁵. En el **sistema de maquila** la bodega elabora vino con las uvas provistas por el productor o empresario vitícola. Estos últimos deben abonar un canon por los servicios de elaboración y depósito. El vino, así, obtenido es propiedad del proveedor de materia prima.

A diferencia de la compra- venta de uva cuyos montos y plazos son estipulados después de finalizada la temporada de cosecha, el vino almacenado queda bajo disponibilidad del productor o empresario del sector primario. El momento de la venta depende de varios factores, entre ellos: las opciones de financiación del agente elaborador, las ofertas recibidas por terceros (bodegas que fraccionan), el precio del vino en el mercado de traslado o las necesidades de liquidez del productor- proveedor.

La maquila es una modalidad de elaboración extendida en el cooperativismo, disponiendo de algunas particularidades respecto al esquema de vinculación del sistema de maquila clásico. Diverge con aquél en que los pagos por el vino adquirido comienzan en los meses inmediatamente posteriores a la cosecha, son 12 cuotas mensuales actualizables según las variaciones del precio del vino de traslado. Esto favorece la planificación de ingresos y egresos ya que les permite enlazar una cadena de cobros a lo largo de todo el ciclo agrícola⁶.

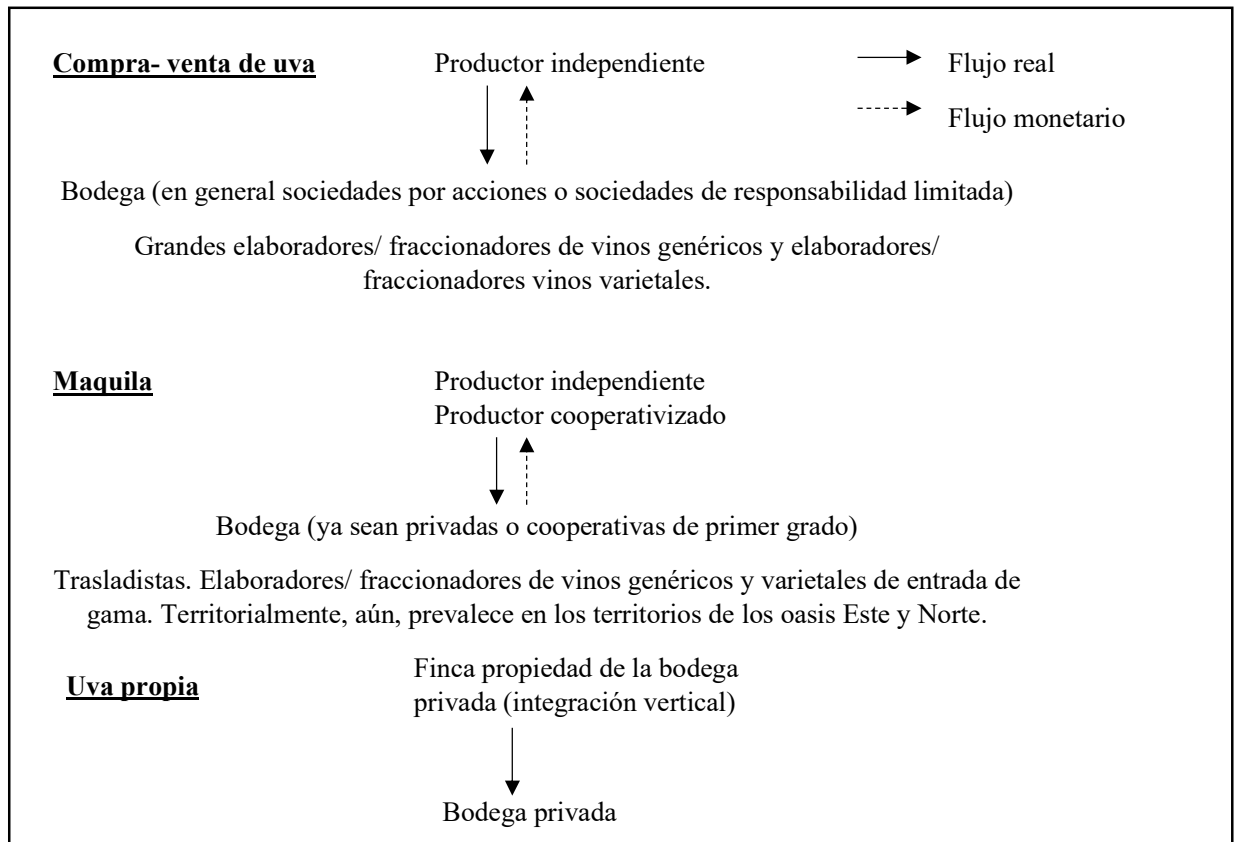
En contraste, al productor independiente, ya sea que venda la uva o elabore a maquila, se le genera un intervalo temporal sin ingresos que debe cubrir con ahorros previos o recurriendo al sistema financiero para afrontar tareas culturales y/o los gastos de cosecha y acarreo. Además, la ausencia de ajustes en el precio en un contexto inflacionario, reduce progresivamente el poder adquisitivo de las cuotas convenidas.

⁵ Lo que puede constatarse por su peso relativo en el oasis del territorio del oasis Este, centro del modelo productivista

⁶ A diferencia del sistema de maquila clásico entre agentes del sector privado, donde el productor queda más expuesto a las decisiones del elaborador respecto a la determinación del momento, los montos y plazos de compra- venta.

A esto debemos añadir la fijación y modificación arbitraria de las condiciones de pago post- cosecha, el establecimiento de acciones de seguimiento y protocolos de aceptación de las uvas e, incluso, las dificultades de financiamiento pueden forzarlos a solicitar el auxilio financiero del propio establecimiento elaborador al que vende su producto. Esta dependencia y/o fijación unilateral de condiciones configuran una subordinación que podemos caracterizar como una relación salarial solapada⁷.

Esquema n° 12: Modalidades de vinculación predominantes según perfil de los agentes y ubicación en el sistema *input- output* de la cadena vitivinícola.



Fuente: Elaboración propia

Una vez repasadas las características de los agentes del eslabón primario como las distintas formas que adquieren sus vínculos con aquellos ubicados en el eslabón

⁷ Vínculos relacionales que, con matices, pueden encontrarse en otros complejos productivos de las economías regionales. Tal como es expuesto respecto al complejo frutícola del Alto Valle de Río Negro: "... se establecen las condiciones de entrega y de compra, los requerimientos técnicos y/o de calidad de la materia prima (volumen, precio, calidad y forma de entrega), el asesoramiento, la supervisión y el control de los procesos técnicos y de trabajo." (Radonich et al, 2007: 26, 27)

elaborador, es pertinente caracterizar a los agentes implicados en la transformación industrial de la vid.

En primer lugar, identificamos al interior de los elaboradores a los agentes acopiadores. Cumplen la función de intermediarios y proveedores de grandes volúmenes a las EIV y son denominados bodegueros o propietarios de establecimientos **trasladistas**. A ellos hay que sumarles un grupo considerable de fraccionadores que se inscriben como tales, pero sólo envasan una pequeña proporción de sus caldos y el resto lo comercializan en el mercado de traslado. Estos últimos son los agentes **preponderantemente trasladistas**. Estrato de elaboradores cuya pérdida de participación relativa está relacionado con otro fenómeno concomitante que es el aumento de las **bodegas depositarias** (en especial en los territorios de los oasis del Este y el Sur). Agentes previamente ligados a la producción y el trabajo que optan, ante ciclos de reproducción y acumulación de capital adversos, por desligarse de la gestión industrial convirtiéndose en rentistas.

En general, los locatarios son las grandes firmas fraccionadoras que utilizan estos establecimientos como depósito de vinos elaborados en otras bodegas. Resultando un síntoma del proceso de concentración que está experimentado la industria⁸, producto de la desigual distribución de rentas que existe dentro de la cadena y de la insuficiencia de mecanismos regulatorios que busquen morigerarla o contrarrestarla.

Forman parte de un estrato marcadamente heterogéneo que es el de los **agentes elaboradores- fraccionadores integrados**. Lo que comparten es su integración hacia atrás de la cadena, lo que conlleva a que dispongan de sus propias fincas. Son, fundamentalmente, reservadas para sus vinos de media o alta gama (o los de mayor calidad que elabore la firma) por los seguimientos continuos⁹ que requieren las uvas con tal destino.

Respecto al **origen de su capital**, en este estrato conviven integrantes de la burguesía regional exitosamente reconvertidos, capitales y grupos económicos nacionales junto a capitales internacionales y transnacionales. Composición mixta resultante de las transferencias de capital iniciadas a mediados de los noventa con la transformación

⁸ Para ampliar, véase <https://losandes.com.ar/article/en-10-anos-desaparecio-el-50-de-los-grandes-fraccionadores-locales>

⁹ Implicando una dotación intensiva de capital, trabajo y conocimiento que, generalmente, no está a disposición de los productores familiares o de los pequeños empresarios vitícolas.

definitiva de la dinámica de los complejos productivos de base agroindustrial a partir de la profundización del régimen de valorización financiera a escala nacional¹⁰.

La expansión y dinamismo del segmento de vinos varietales resultó atractivo para el capital extra- regional, lo que fue delineando una nueva composición del estrato elaborador- fraccionador. La creciente participación de actores nacionales e internacionales supuso que los centros de decisión que dirigen los procesos de acumulación y valorización del capital se situasen, en parte, fuera de la provincia. De allí derivan nuevas problemáticas como es la dificultad de los territorios locales para lograr retener excedentes que permitan la formación de capital en la provincia, o sea construir lógicas de acumulación e innovación más endógenas e inclusivas.

En cuanto al **producto que elaboran** debemos distinguir, en primera instancia, entre los fraccionadores de vinos básicos y los de vinos varietales. El submercado de varietales incluye segmentos diferenciados según variedad y origen de la uva, color o tipo de vino, potencial de guarda, grado de posicionamiento de las marcas, volúmenes despachados y canal de comercialización privilegiado.

Diferenciaciones que alteraron la estandarización de productos ofertados que regía cuando existía un dominio prácticamente absoluto del modelo de elaboración de vinos masivos. Los mismos estaban dirigidos a un mercado interno con elevado consumo per cápita, con una participación marginal de los mercados externos.

Con el quiebre definitivo de las condiciones culturales (hábitos y costumbres de la población), económicas (aumento de la competencia de bebidas sustitutas) y políticas (eliminación o modificación del rumbo de la intervención estatal) los agentes que persistieron en la actividad buscaron incorporar estrategias de reproducción que potenciaran su ciclo de valorización del capital.

En esa dirección, no sólo diversificaron su canasta de productos, sino que intentaron incorporar nuevos elementos para su diferenciación respecto a la competencia. Fenómenos como el trabajo en el diseño de etiquetas originales y llamativas junto con el *boom* enoturístico se consolidaron en la posconvertibilidad. Respecto a esto último, las bodegas se reacondicionaron para recibir y atraer visitantes, adoptando, definitivamente, al turismo como estrategia para posicionamiento de la marca (Fidel, 2016).

¹⁰ Tal como fuera señalado, sus correlatos principales en las economías regionales fueron la apertura externa, la desregulación y la retracción relativa del peso del mercado interno como destinatario de sus producciones.

Mendoza fue precursora, teniendo posiciones de avanzada en la incorporación de las prácticas y productos del modelo de la calidad. Lo que se refleja en la participación relativa de la provincia en el total de las exportaciones, teniendo al malbec como cepa emblema que diferencia los vinos de origen argentino en los mercados internacionales. Pese a ello, en el complejo vitivinícola mendocino los despachos de vinos sin mención varietal representan¹¹, aún, el 60%.

Por eso es conveniente referirse a un **modelo dual** que atraviesa la **vitivinicultura** mendocina contemporánea. En el mismo conviven la “cantidad” y la “calidad”, aunque los parámetros y prácticas del sector moderno tienden a permear a aquellos agentes aún ligados, preponderantemente, a los graneles. No obstante, persisten agentes cuya estrategia de acumulación y reproducción está asentada en los volúmenes y en la productividad.

De allí que es necesario remarcar que son dos modelos que coexisten e interrelacionan entre sí, pero su alusión no supone compartimientos estancos ni conjuntos con límites precisos. Son tipos ideales (Weber, 2014) que ayudan a la interpretación y comprensión de la dinámica de acumulación y valorización del capital en el complejo vitivinícola.

Para entender el origen del modelo de la calidad, en un análisis multiescalar, no sólo hay que considerar los cambios en el régimen de acumulación en Argentina, sino ciertas tendencias globales. Con el post- fordismo, el mercado mundial de alimentos y bebidas fue partícipe de una metamorfosis donde el consumo masivo de productos indiferenciados viró hacia el consumo exclusivo- fragmentado de productos diferenciados.

Lo que coincide con la apertura de los mercados nacionales y el incremento del comercio mundial. Ello incidió en la disminución del consumo per cápita de vinos en los países tradicionalmente productores y en el aumento de la demanda de vinos de países importadores que partían de niveles de consumo muy bajos. De manera que lo ocurrido en el mercado interno argentino no es un fenómeno aislado y único, sino que se enmarca en el cambio de reglas en la esfera de la producción, el comercio y el consumo que delinea el régimen de acumulación post- fordista¹² a escala internacional.

¹¹ A ello habría que agregar que existe un 20% de mostos y otros derivados vínicos (*commodity* de exportación). Por lo que las exportaciones de vinos, en donde el paradigma de la calidad es claramente dominante, pese a haberse duplicado en su participación en la posconvertibilidad sólo representa el 18% del volumen elaborado.

¹² Según la literatura especializada también denominado régimen de acumulación flexible o toyotismo (Ash y Robins, 1994; Gorz, 2003).

En cuanto al consumo de bienes comestibles, éstos deben cumplir funciones adicionales a las de alimentar o saciar la sed. Un alimento, un refresco o un vino no sólo deben aportar calorías y proteínas, sino también ser saludables, tener una presentación original, generar una experiencia agradable, procurar preservar el medio ambiente y, si es posible, hacer gala de prácticas de Responsabilidad Social Empresaria (RSE). El énfasis en cada faceta dependerá del segmento de población al que busca persuadir cada producto.

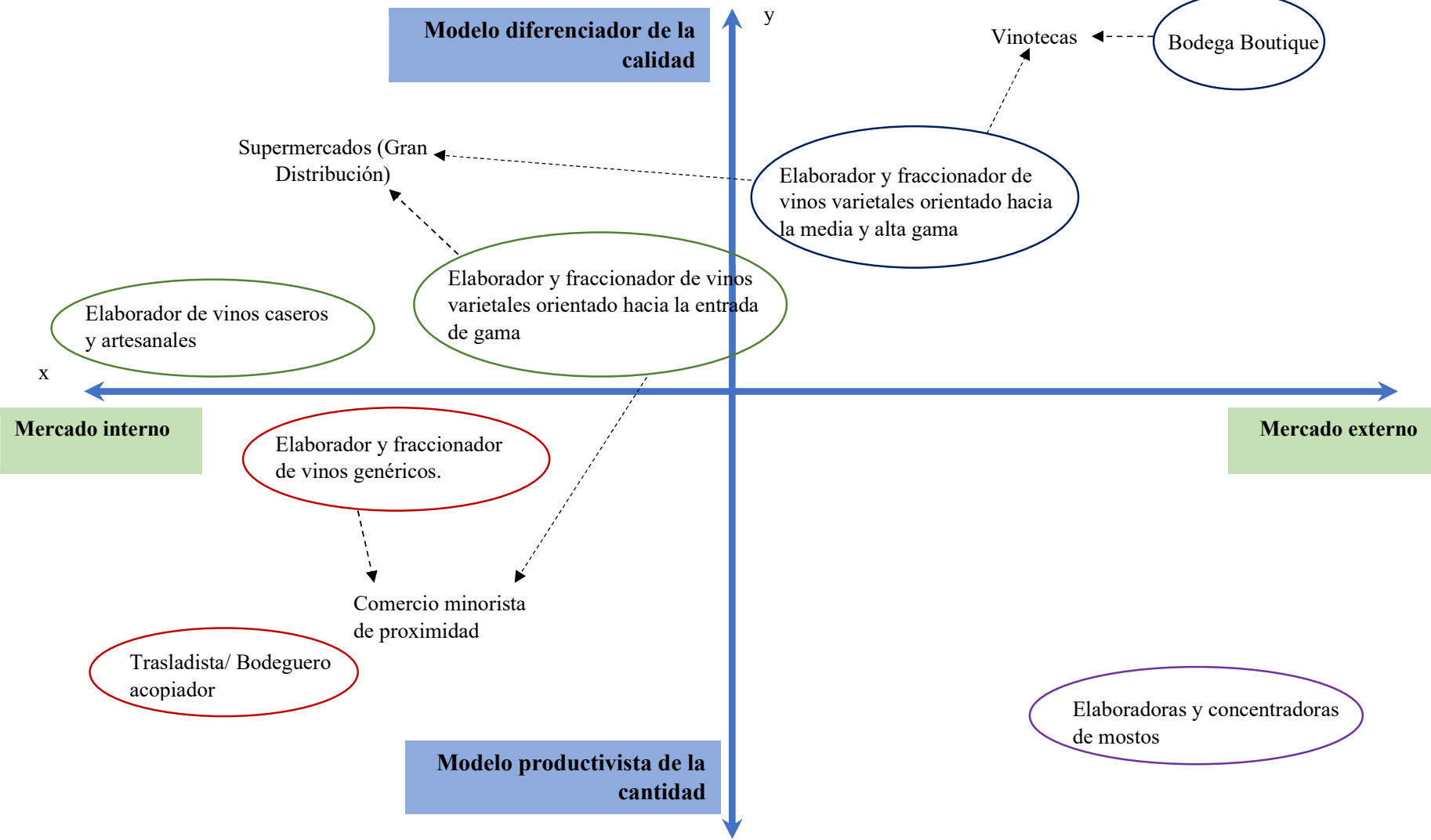
Tendencias que originadas en los países centrales tienden a modificar los patrones de consumo, en especial, de las élites tradicionales y las clases medias de los países periféricos que las incorporan a través de los *mass media* o en sus viajes al exterior. De modo que estas franjas de población tienden a imitar las pautas de consumo de las formaciones sociales con elevado nivel de desarrollo (Gullo, 2012).

En lo relativo a la comercialización los vinos emparentados con el modelo de la calidad propenden a expandir su participación en las ventas y, por lo tanto, son los segmentos más dinámicos de la industria. Al incorporar productos diferenciados, personalizados disponen de una rentabilidad unitaria superior derivada de que obtienen prestigio y reconocimiento en determinados grupos de consumidores que avalan abonar estos precios diferenciales.

Dejando atrás la esfera de la circulación, y adentrándonos en la esfera de la producción estos vinos son intensivos en conocimiento y los capitales están sujetos a una lógica de innovación continua, por lo que deben apropiarse los avances internacionales en materia de I+D o desarrollar los propios. Adoptar uno u otro camino dista de ser indistinto en términos de desarrollo regional como oportunamente retomaremos.

Por último, en base a características agro- ecológicas y las estrategias diseñadas por las firmas los territorios que han pasado a estar asociados al modelo de la calidad, en Mendoza, son la Primera Zona y el Valle de Uco. Mientras los oasis Este, Sur y Norte predominan los establecimientos cuya lógica de gestión está guiada por el paradigma productivista. Su fuerte está en captar el consumo de las clases populares del mercado argentino, en donde el precio es el principal vector de competitividad y sus competidores son las bebidas sustitutas entre las que encontramos la cerveza, las gaseosas o las aguas saborizadas.

Esquema n° 13: Representación de la heterogeneidad de los agentes elaboradores- fraccionadores. Inserción dominante según mercado, tipo de producto y canal de comercialización en el mercado interno.



En el plano cartesiano ubicamos algunos agentes socio- económicos representativos del complejo vitivinícola mendocino de acuerdo a dos variables. Sobre el eje de las ordenadas (y) intentamos ponderar su afinidad con el modelo de la calidad o el modelo de la cantidad. Mientras en el eje de las ordenadas (x) ponderamos su inserción predominante, ya sea mercado- internista o exportadora.

A sabiendas que el núcleo del comando económico pese a tener determinados sesgos en su inserción, tiene un comportamiento en el que prima la diversificación. A su vez, respecto al origen de los capitales: aquellos que son extranjeros y transnacionales tienden a concentrarse en el cuadrante superior de la derecha. Respecto a los capitales nacionales algunos de ellos, además, detentan posiciones dominantes en vinos genéricos y de entrada de gama.

Por su parte, la inserción de la burguesía regional¹³ es variada. Algunos continúan anclados a los graneles y al modelo de la cantidad, otros han modificado radicalmente su perfil orientándose hacia productos más diferenciados e, incluso, de vocación exportadora. Estos últimos han ganado posiciones en el modelo de la calidad resignando parte de los volúmenes que antiguamente poseían.

En el estrato concentrado de capitales que comandan el núcleo del complejo conviven agentes de diverso origen. Este reducido grupo constituyen los **agentes líderes** cuya estrategia diversificadora tiende a protegerlos de los vaivenes del mercado interno, de cada uno de sus nichos y segmentos, como de las vicisitudes y de las dificultades para penetrar en los mercados externos. En ocasiones esta diversificación abarca otras ramas de la producción por lo que aumentan sus posibilidades de reasignar excedentes y disminuye el riesgo empresario.

La lógica de acumulación ampliada que reproduce la preeminencia del estrato de agentes líderes está sustentada en la interrelación dialéctica, por un lado, de las formas que adquiere el **entramado relacional** (estructura oligopsónica de la cadena y nivel de concentración del capital). Y por el otro, por las **aptitudes o capacidades** que desarrollan estos agentes, constituyéndose en barreras de entrada, según los distintos submercados. Entre las principales distinguimos: escalas mínimas de gran tamaño¹⁴, apropiación de

¹³ Durante la posconvertibilidad surgió un estrato de elaboradores de vino casero y artesanal que combinan integración vertical y prácticas asociativas, entre sí y con el Estado. Esta pequeña burguesía compuesta en su mayoría por productores de tipo familiar ha logrado retener excedentes adicionales en virtud del agregado de valor a sus productos, la eliminación de intermediarios y la localización de una veta en el mercado interno en el que cual insertar un producto diferenciado (más natural y saludable).

¹⁴ En particular en los vinos de mesa. Lo contrario sucede en los vinos premium y ultra- premium donde el seguimiento y control al detalle de las tareas, la aplicación intensiva de conocimiento e innovación vuelve

conocimientos e incorporación de tecnología de frontera, desarrollo de estrategias de presentación, comunicación y publicidad originales.

En su conjunto constituyen los **factores de comando** del complejo. En principio nos referiremos a la morfología de la cadena de valor, ésta supone un tejido de relaciones jerárquicas que permiten a unos agentes ejercer su dominio económico sobre otros. Determinando cuál es el eslabón que comanda y dentro de éste los agentes dominantes o líderes (Filadoro, 2012).

Poder económico que se manifiesta en desiguales capacidades para establecer precios, plazos de pago, trasladar costos y exigir protocolos de abastecimiento de unos capitales hacia otros. En una relación desigual de fuerzas los agentes elaboradores- fraccionadores tienden a establecer unilateralmente condiciones de entrega y de compra, exigir ciertas características y/o calidades de la materia prima. Con este fin las EIV instauran mecanismos de asesoramiento, supervisión y control de los procesos de trabajo hacia los productores primarios que les proveen de uva.

A esta integración vía control técnico de la producción se le añade mecanismos de subordinación de índole financiero- económico que incluyen la dilación de los plazos de pago, la renegociación a la baja de los precios y la falta de contratos obligatorios redactados por escrito al momento de ingresar la materia prima a la bodega. A su vez, algunos de estos mecanismos financieros son replicados, *mutatis mutandis*, por los estratos concentrados de la distribución en su relación con el capital industrial vitivinícola.

En definitiva, tiende a concentrarse en un reducido grupo de EIV, en primer lugar, el conocimiento ligado a la dirección y optimización del proceso de producción. Mientras en segundo término se transfieren parte de los excedentes generados en el complejo hacia los agentes con mayor poder de negociación.

Asimetrías que suscitan rigideces en el mercado que, a su vez, abarcan a las industrias proveedoras de insumos estratégicos. Al interior de éstas distinguimos grandes grupos oligopólicos que controlan la provisión de combustibles y con ello inciden en la determinación del precio de los fletes como en los costos de funcionamiento de la maquinaria agrícola. También advertimos la presencia de trasnacionales o grupos económicos, tanto del sector químico como de bienes de capital, que tienden a fijar

necesario la reducción del tamaño del establecimiento. Sin embargo, supone una inversión muy superior en conocimiento e investigación por cada litro de vino elaborado.

unilateralmente las condiciones y precios de compra-venta de plaguicidas¹⁵, funguicidas, tractores, insumos secos o barricas.

Procesos que tienen lugar en un marco de creciente integración global de los complejos productivos. De modo que los agentes deben procurar integrarse a cadenas productivas que traspasan los límites regionales y nacionales. Sólo aquellos que logran la condición de líderes consiguen insertarse satisfactoriamente en las denominadas Cadenas Globales de Valor (CGV).

Inserción que se corporiza en la creciente movilidad de capitales, en el aprovisionamiento de insumos estratégicos por proveedores globales, en la adaptación a los gustos de un consumidor globalizado y en la supeditación de las ventas a los volúmenes de las cosechas en otros países vitivinícolas.

Reordenamiento de las estructuras productivas que exige a los agentes que participan del complejo vitivinícola mejoras en términos de eficiencia y calidad del producto. En parte ese proceso supone un agregado adicional de valor, una dinámica que remite a la diferenciación de productos e incorporación de nuevas actividades satélites por fuera de lo estrictamente productivo.

Frente a la exigua importancia que, antaño, tenían la comunicación, el diseño gráfico, el turismo y la gastronomía, actualmente son facetas de un nuevo paradigma tecno-productivo. En el mismo la mejora continua de los productos, la diferenciación acorde a la segmentación de la demanda y la incorporación de servicios anexos que contribuyan a asociar a una marca o producto con una experiencia vital y única resultan fundamentales al momento de lograr competitividad.

Las nuevas áreas creadas para tales fines o, en su defecto, la tercerización de las mismas implica una prolongación, en general lateral, del complejo vitivinícola. Lo cual conlleva la captación de una fracción de los excedentes generados por estos agentes socio-económicos. Ya sea, por la relevancia que adquieren estas actividades como vectores de competitividad en la industria y/o por su control, total o parcial, por parte de EIV el coste estas tareas tiende a transferirse, socavando su porción de excedentes apropiados, a los agentes más débiles¹⁶ vinculados a la producción y la elaboración.

¹⁵ Como ejemplo, las feromonas para prevenir y/o combatir la Lobesia Botrana o polilla de la vid son fabricados sólo por dos proveedores globales, de carácter transnacional. Éstos son BASF (cápsulas) y Shin-Etsu (alambre impregnado).

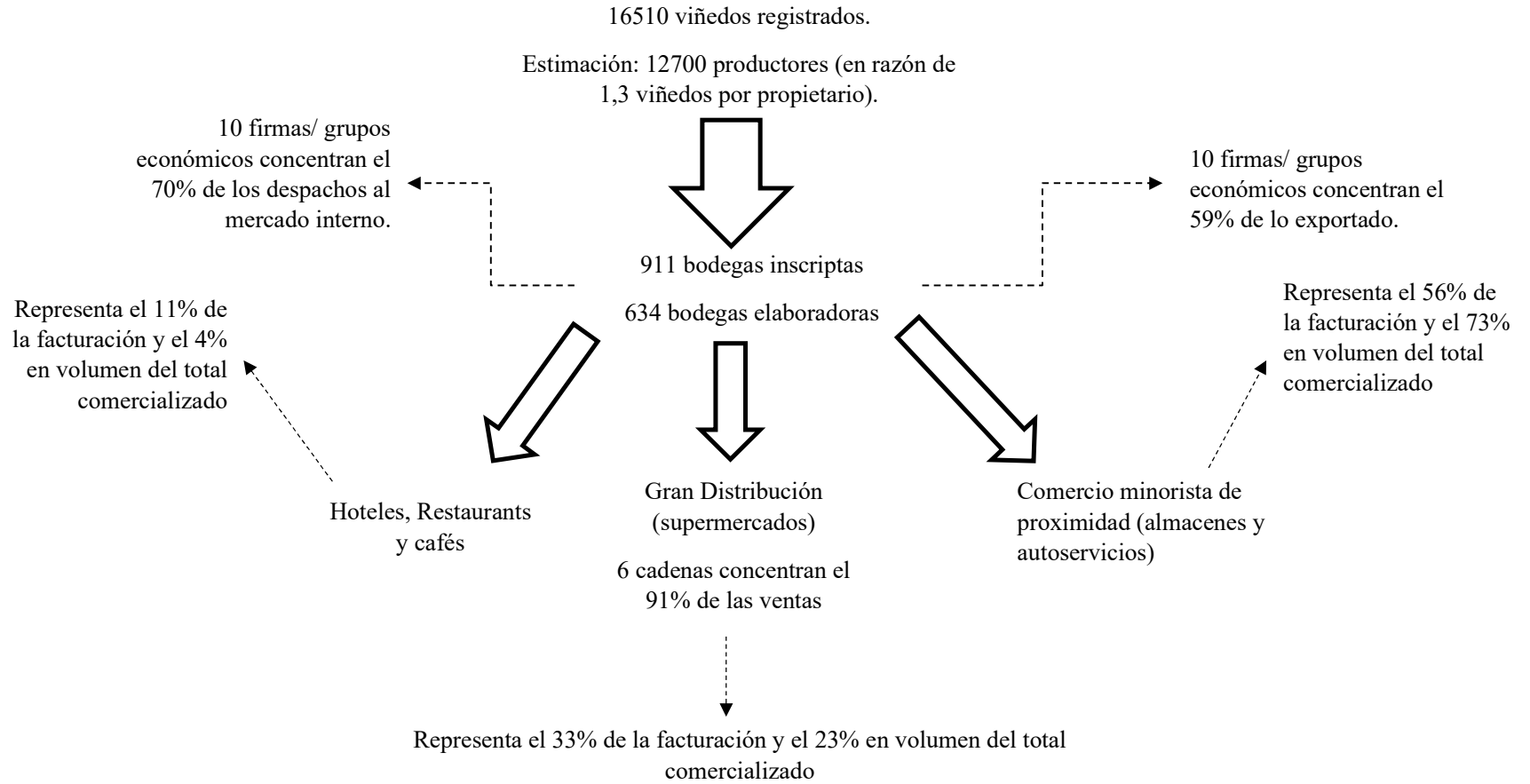
¹⁶ Explicándose esta asimetría en virtud de la atomización, por la insuficiencia de procesos asociativos y/o la falta de regulación estatal.

Son, en su conjunto, factores que pueden agudizar la concentración y centralización del capital en caso de no mediar intervenciones del Estado, de entes reguladores o prácticas asociativas que las contrarresten. De manera, que comprometen la tenencia relativamente desconcentrada de la tierra y la permanencia de algunos agentes ligados a la elaboración en el circuito. Tal es el caso de los bodegueros trasladistas o de algunos elaboradores-fraccionadores no diversificados, en especial aquellos asentados en territorios desvalorizados bajo el modelo post- reconversión.

En definitiva, termina configurándose una morfología en la cual se advierten las características oligopsónicas de la cadena uva- vino, en donde la cantidad de productores de vid se estima en 13 mil, mientras las bodegas elaboradoras llegan a 634. De ese total 10 firmas (algunas integrantes de grupos económicos nacionales y otras que integran conglomerados transnacionales) concentran el 70% de los despachos al mercado interno, mientras el grado de concentración en los vinos fraccionados embotellados que se exportan llega al 60%. Indicadores que sirven para ejemplificar el grado de concentración del capital en la industria.

Respecto a la distribución, en general, las grandes EIV disponen de distribuidores propios, mientras el resto vende sus productos en la misma bodega (en planchada) o trabaja con distribuidores de bebidas. El eslabón final comercializador está concentrado en el segmento de la Gran Distribución, en el cual sólo 6 cadenas concentran el 91% de las ventas al consumidor final, estableciéndose un oligopolio de tipo bilateral con los estratos concentrados del capital vitivinícola que es aquél que logra acceder a la comercialización en ese canal.

Esquema n° 14: Estructura oligopsonica del complejo vitivinicola. Indicadores de la concentracion y centralizacion del capital.



Fuente: Elaboración propia en base a INV, Caucasia Wine Thinking, CCR Consultora, COVIAR, fuentes primarias y secundarias

El esquema anterior ilustra la red de relaciones del complejo vitivinícola, la estructura oligopsonica que la atraviesa y el grado de concentración existente. Entramado constituido por una lógica de valorización de los territorios, por transformaciones en los procesos de acumulación y reproducción de los agentes que deben analizarse en perspectiva multiescalar.

Tal como señalamos, en el marco del régimen de acumulación post- fordista, el Tercer Régimen Agroalimentario (Friedman y Mc Michael, 1989; Delgado, 2010) supuso reajustes en la estructura socio- económica, en los procesos de producción, distribución y consumo de los alimentos y bebidas a escala global, que afectaron a la formación social argentina y, pasando por su tamiz regulatorio¹⁷, al complejo vitivinícola argentino y los agentes que en él se desenvuelven.

En ese contexto tiene lugar la crisis del modelo fordista de producción y elaboración de vinos como la progresiva consolidación y avance de la reconversión vitivinícola. Punto de inflexión que conlleva el avance paulatino de los vinos con mención varietal, estando ello unido a la modificación del parque varietal. Como parte de este proceso aumenta la incidencia de las variedades tintas (en particular el malbec) de alta calidad enológica.

Los impulsores del modelo post- reconversión son las fracciones concentradas del capital vitivinícola. Como novedad, en este proceso participan capitales transnacionales como Pernod- Ricard, Pon, Allied- Domecq¹⁸, Diageo, Sogrape entre otros que ingresan en una actividad que previamente era casi exclusivamente controlada por capitales de origen local. Esta penetración del capital transnacional e internacional es acompañada por la aparición y transformación de los capitales nacionales y regionales (incluso los tradicionales) que pasan a estar imbuidos por una lógica transnacional (Fernández, 2017). Por tanto, las decisiones de inversión y producción de las EIV líderes obedecen, con los matices de cada caso, a estrategias globales parcialmente escindidas de la dinámica de acumulación regional- nacional. Planteándose nuevos desafíos al Estado para contrarrestar las correas de transmisión hacia afuera del capital hegemónico, con sus resultados en términos de flujos monetarios, remisión de utilidades y escasa reinversión local. De manera que lograr nuevos equilibrios que neutralicen los efectos más nocivos,

¹⁷ Cuando hablamos de efectos regulatorios pueden incidir por acción u omisión. De una u otra forma la dimensión estructural Forma del Estado influye sobre las características de la red de relaciones del complejo vitivinícola, y por extensión sobre los agentes, la cantidad y distribución de los excedentes generados.

¹⁸ En 2005 fue absorbida por el conglomerado transnacional de origen francés Pernod Ricard.

en términos sociales y económicos, de esta dinámica resulta central para un desarrollo regional expansivo, endógeno e inclusivo.

Esta etapa coincidió con el ingreso de instituciones de crédito de origen extra- regional que desplazan a las dominantes (tanto por su diseminación territorial como por su masa de créditos) en el período pre- reconversión. En general se trataba de instituciones públicas, ya sean provinciales (Banco de Mendoza y Previsión Social) o nacionales (Nación, BANADE, etc.). Configurando un escenario actual dentro del cual las Pymes y micro- Pymes sólo les resulta accesible recurrir a los instrumentos ofrecidos por el FTyC¹⁹ y, en algunas ocasiones, Mendoza Fiduciaria.

En ese sentido la desaparición de la banca pública provincial dejó al complejo vitivinícola cautivo de un sistema financiero escasamente proclive a promover procesos de cambio estructural y, por ello, tendiente a consolidar configuraciones territoriales y al poder económico existente. En su mayoría la banca privada, durante estos años, ha generado líneas de crédito para aquellos actores en mejor situación financiera, excepto cuando las regulaciones del BCRA impusieron la obligación de destinar un porcentaje de los depósitos a líneas de inversión productiva con tasas pre- acordadas.

Por ende, un sistema financiero de características regresivas favorece la difusión tecnológica diferencial según los agentes y los territorios (Radonich et. al, 2007). Así, sólo un reducido grupo de EIV logran el capital líquido para iniciar procesos de transformación estructural, adaptándose a los nuevos requerimientos y demandas de los mercados nacionales e internacionales.

Contribuyendo a consolidar una dinámica diferencial de reproducción y acumulación que profundiza la concentración y centralización del capital, al tiempo que cristaliza los mecanismos de reproducción, acumulación y valorización de capital vigentes con la globalización neoliberal en los que prevalecen lógicas exógenas y expulsoras. Contexto propicio para el afianzamiento de un estrato de EIV que combinan la sofisticación tecnológica, la renovación de prácticas culturales y de elaboración, la innovación en mercadotecnia, la apropiación y valorización de nuevos territorios y la escala de producción.

Aptitudes diferenciales que conforman uno de los polos, contiguos e interrelacionados, de los factores de comando. Dependiendo de los distintos submercados se modifican las capacidades necesarias que permiten una trayectoria de acumulación ventajosa, siendo

¹⁹ Cuyos fondos prestables son insuficientes para atender las necesidades del conjunto de los sectores productivos de la provincia (Cfr. Conte, 2018).

los estratos de agentes que las detentan los que capturan mayor porción de excedentes en cada submercado.

Puntualizando, en el **submercado de vinos genéricos** comprobamos que la escala desempeña un papel fundamental. Al ser el precio²⁰ la variable fundamental de la ecuación para ser competitivo, la optimización de costos es clave en la determinación de los mismos. El acceso a mayores montos de financiamiento, la reducción de precios por compras a escala a los proveedores de insumos o servicios, la posibilidad de adquirir maquinaria o realizar inversiones que mejoren rindes y productividad (cosecha mecánica, viveros propios, etc.) les permite a las EIV líderes, sin resignar calidad, reducir costos. En otras palabras, obtener rendimientos crecientes de escala reduciendo costos unitarios aumentando la productividad.

Como es un submercado donde los márgenes de rentabilidad por unidad de producto son menores, un proceso de acumulación ampliado del capital va unido a la elaboración y comercialización de grandes volúmenes. Es decir, escalas mínimas de gran tamaño que permitan niveles de facturación que posibiliten la conservación y renovación, parcial pero continua, de procesos e instalaciones. Constituyendo condiciones necesarias para lograr ingresar al grupo de agentes que oligopolizan el fraccionamiento y capturan mayores cuotas de mercado.

Justamente la posibilidad de realización a gran escala del capital inicialmente invertido, requiere tener una red de distribución que combine escala en la logística, capacidad de almacenamiento y extensión territorial. Permitiendo, por un lado, abastecer en las cantidades y plazos demandados a los estratos concentrados de la Gran Distribución y, por el otro, llegar a la amplia red del comercio minorista de proximidad que tiene un alto grado de dispersión geográfica.

Con respecto al **submercado de vinos varietales**, los criterios de diferenciación del modelo de la calidad prevalecen por sobre los de tipo productivistas. Lo que determina que la apropiación e innovación en tecnología, conocimientos y estrategias de mercadeo sean variables fundamentales para que estos agentes logren una reproducción diferencial respecto a sus competidores.

En este estrato de EIV líderes la introducción de la agricultura de precisión, modernos laboratorios, prácticas de microvinificación permiten obtener una ventaja competitiva al

²⁰ En esta ecuación precio- calidad debemos considerar las cervezas y gaseosas como consumos sustitutos al vino de mesa, que alcanzan competitividad y consolidan su posición dominante a través de escalas aún superiores a las de los agentes oligopólicos del submercado de vinos genéricos.

lograr mejorar la productividad²¹ y/o diferenciar un producto. Siendo la incorporación permanente de tecnología como la introducción e innovación de conocimientos agronómicos, enológicos o de gestión de vanguardia las bases sobre las que se reproducen sus tasas diferenciales de ganancia.

Aquí resulta útil contrastar las posibilidades de EIV líderes como el Grupo Peñaflor que, recientemente, logró firmar un convenio de cooperación con la Entav- INRA²² para introducir plantas de vid con identidad, sanidad y trazabilidad conocidas. En el otro extremo, un grupo de bodegas de capital local- nacional (encabezados por Tempus Alba) logró una sinergia con el sistema científico- técnico nacional para generar clones adaptados al *terroir* mendocino, utilizando recursos humanos locales (Biondolillo, 2018). Contraste que no sólo expresa una desigualdad de tipo económica, sino que supone efectos sobre el tipo de desarrollo regional deseado. De un lado, una inserción subordinada, dependiente de los progresos en materia de innovación y desarrollo de los países centrales y, en contraposición, el desarrollo de competencias y encadenamientos locales para densificar la calidad y cantidad de actividades e industrias articuladas al complejo vitivinícola.

Junto con la incorporación de innovaciones en el área de la producción, las EIV líderes cimentan una estrategia que potencia la comunicación, la publicidad y la presentación de sus productos. El estudio de las peculiaridades de cada uno de los perfiles de consumidores y la elaboración de mensajes propicios para incidir en sus decisiones de compra es necesario para afianzar posiciones de liderazgo dentro de la industria.

Corroborando lo señalado, se estima que un 5% de las bodegas argentinas aplica modernas técnicas de marketing como un modelo de negocios adaptado a la firma, definiendo una estrategia para obtener ingresos y utilidades. Fundamentando la confección de modalidades y técnicas de ventas- comercialización en base al conocimiento de los mercados.

Esta proporción se reduce al 2% cuando nos referimos a las firmas que utilizan y sistematizan información sobre sus potenciales consumidores y competidores. Según informantes ligados a la Consultora Nielsen “sólo unas 10 bodegas, como el Grupo

²¹ La búsqueda de productividad no es exclusiva del submercado de genéricos, lo cual nos advierte sobre las superposiciones entre los denominados modelo de cantidad y el de calidad. De igual manera, la obtención de escalas superiores al resto de los actores resulta, en el núcleo duro del comando económico, un factor deseable para prevalecer y conquistar posiciones adicionales en los mercados.

²² En castellano: Instituto Francés para la Viña y el Vino.

Peñaflor, Fecovita y Salentein, son compradores habituales de información sobre ventas de vino en minoristas” (Mena, 2018).

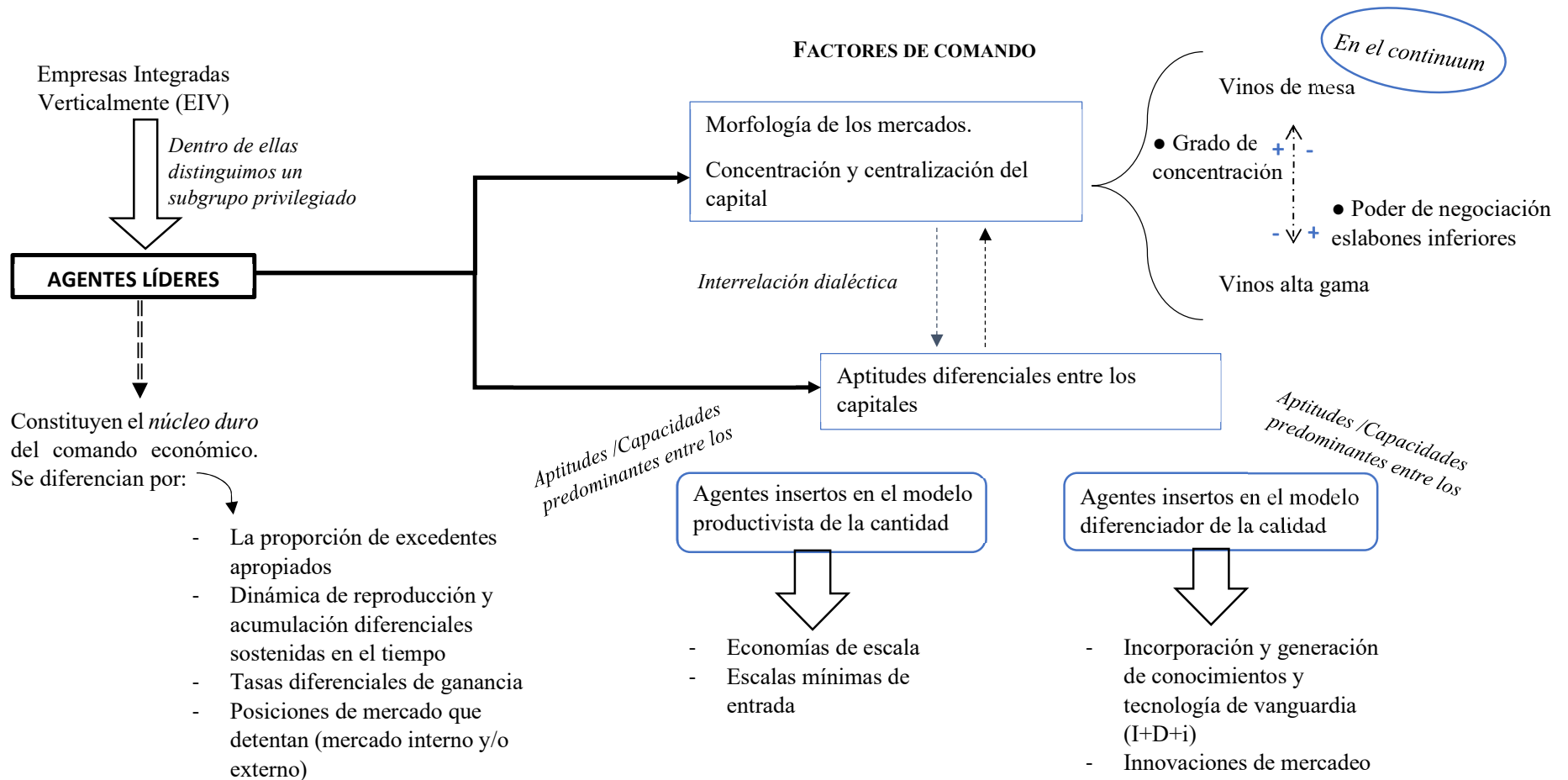
Relacionado con ello, consideramos que la comunicación del vino (en este universo también nos referimos a la prensa especializada y los *sommeliers*) en sus segmentos básicos y *entry level* debe replantearse, en vista de aminorar las tendencias a la baja del consumo per cápita. Cada litro que desciende el consumo interno pone en riesgo la supervivencia de miles de actores de la cadena, siendo en el corto plazo el incremento de las exportaciones una solución insatisfactoria debido a la no identidad entre las características de las vides de los productores primarios y los vinos elaborados-consumidos en el mercado nacional (en especial en las clases populares) con los requeridos para la exportación.

Respecto al mercado externo, es recomendable reconsiderar la potencialidad del mercado latinoamericano por proximidad (plateando una estrategia de penetración en los segmentos de consumo masivo de bebidas alcohólicas) y al mercado chino debido a su crecimiento exponencial que lo llevará, en un futuro cercano, a convertirse en el segundo importador mundial de vinos.

Las acciones que desde el Estado se realicen para acompañar en esta inserción al capital no concentrado de la industria es fundamental en términos de mantener su inclusión competitiva en el complejo. Pudiéndose alcanzar a través de la comunicación y promoción genérica, colaborando en su participación en ferias o eventos, recreando los nexos a través de entes creados para tal fin (por ejemplo, la Fundación Pro- Mendoza) o direccionando la reconversión varietal y productiva de pequeños productores, facilitando herramientas financieras para tal fin.

Por último, cabe señalar que alcanzar la asociación entre un producto y una categoría de vinos, un *packaging*, ciertas prácticas de responsabilidad ambiental o social generan ventajas competitivas, dependiendo del tipo de vinos y el perfil de consumidores. Sobre esta asociación se erige la posibilidad de apropiarse de una porción adicional de excedentes en determinados segmentos y/o nichos de los mercados vinícolas.

Esquema n° 15: Mecanismos de reproducción ampliada de los agentes líderes. Diferenciación según submercados.



Fuente: Elaboración propia

En el anterior esquema condensamos la lógica de acumulación, valorización y reproducción del capital que distingue a los agentes que conforman el *núcleo duro del comando económico*. Para ello expusimos el entramado relacional y las aptitudes adquiridas que posibilitan el ciclo de acumulación virtuoso de los agentes líderes. Al hacer referencia a los factores de comando ligados a estos dos grandes tópicos diferenciando algunas relaciones y características que predominan en cada uno de los submercados en que se subdivide la cadena del vino.

En el *continuum* vinos de mesa- vinos de alta gama estrechamente articulado a la distinción entre el modelo productivista de la cantidad- modelo diferenciador de la calidad prevalecen algunos atributos o entramados relacionales. En el caso de los vinos de mesa es mayor el grado de concentración mientras que, a medida, nos acercamos a los vinos premium y ultra- premium, disminuyen las posiciones dominantes y los productores que disponen de tierras en ciertas zonas geográficas, con implantaciones de determinadas variedades de vid incrementan su poder de negociación con los agentes elaboradores.

Luego con respecto a las aptitudes diferenciales la prevalencia en uno de los modelos mencionados, no implica necesariamente su ineficacia en el otro paradigma tecno-productivo. En realidad, suponen gradaciones y requieren un análisis pormenorizado del *clúster* para comprobar el grado de incidencia (cabe la posibilidad que sea nulo) de las distintas capacidades productivas según el submercado correspondiente. Por ejemplo, la incorporación de tecnología y conocimiento también opera en el modelo de la cantidad de vinos de consumo masivo, aunque de modo diferente y en distinto grado.

Mecanismos de reproducción ampliada que tuvieron algunos matices durante la posconvertibilidad. Las relaciones socio- económicas, desagregadas en cinco dimensiones estructurales para su análisis, detentaron algunas cualidades distintivas respecto a la primera etapa del modelo post- reconversión. En los párrafos subsiguientes repasaremos algunos de ellas.

Tras el colapso del régimen de valorización financiera, la **posconvertibilidad** se abrió como un período de transición de final incierto. En ese contexto el complejo vitivinícola incrementó su competitividad externa por vía de la disminución de los costos internos de producción, en especial, de los salariales.

Esta devaluación “exitosa²³” en términos estrictamente macroeconómicos en el mediano plazo permitió la recuperación de la competitividad externa y el incremento de las

²³ El entrecomillado se debe a que, en lo inmediato, supuso efectos sociales adversos como disminución salario real, inflación, reducción del consumo y del nivel de actividad económica. Cabe decir que la

exportaciones. Primera expansión que fue acompañada por medidas activas para aumentar el nivel de actividad a través del congelamiento de las tarifas de servicios públicos y tasas de interés negativas.

A nivel regional este impulso de la demanda conjugado por la voluntad del Estado de direccionar el flujo de excedentes se reflejó en las políticas públicas. Una de ellas fue la exención del impuesto a los vinos espumantes a cambio del compromiso de inversiones locales en infraestructura. A su vez, por intermedio de subsidios se intentó atender a los agentes más débiles del complejo con programas como PROVIAR, los operativos de compra de uva y vino o fondos destinados a garantizar precios sostenidos a los pequeños productores (García et al, 2010). Políticas públicas que podemos catalogar de intermitentes e insuficientes, al tiempo que desatendían problemáticas estructurales. De todas maneras, marcaron una intencionalidad de impulsar la economía vía inyección de liquidez, estímulo de la actividad y de la demanda agregada.

En sintonía con estas políticas, dada la modificación de pautas culturales, se intentó contrarrestar el descenso del consumo per cápita de vinos por dos caminos²⁴: primero por la promoción genérica y, segundo, por la declaración del vino como bebida nacional. Ambas iniciativas fueron resultado de la sinergia entre los actores privados, la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) y el Estado provincial- nacional.

Una vez estabilizada la economía luego de la mega- devaluación, el régimen monetario caracterizado por un tipo de cambio alto, entre los años 2002 y 2007, impulsó el enoturismo. A ese impulso inicial se agregó, nuevamente, la acción conjunta público-privada acondicionando las bodegas para la recepción de turistas y la promoción de la provincia como destino vitivinícola. En ese sentido la designación de Mendoza como una de las capitales internacionales del vino, ayuda a instalarla entre públicos receptivos a las propuestas del turismo temático.

La combinación de un dólar competitivo, el aumento de las exportaciones, la inserción del malbec como variedad emblema de Argentina y un mercado interno de considerables dimensiones atrajo nuevas inversiones (tanto extranjeras como nacionales). Los territorios favorecidos por estos desembarcos de capital fueron el Valle de Uco y la

legitimación tácita hacia esta transferencia de ingresos por parte de los asalariados se debió a la fractura que sufría el tejido social, entre las que se encontraba la inexistencia de instancias de recomposición del salario real, el desprestigio de organizaciones y dirigentes representativos de las clases trabajadoras y el elevado desempleo que diezaban el poder de negociación y de veto de los sectores populares.

²⁴ Además, al ser el vino un bien de consumo secundario el incremento del poder adquisitivo de las clases populares con el consiguiente incentivo a la demanda contribuyó a que el descenso del consumo per cápita fuera marcadamente inferior al de las tres décadas precedentes.

Primera Zona, consolidándose como los territorios ganadores del modelo post-reconversión. Territorios que por sus características agro- ecológicas pudieron adaptarse mejor a los requerimientos del modelo de la calidad y, simultáneamente, adecuarse a las preferencias del consumo de vinos en esta etapa post- fordista.

Fue en ese marco que tuvo lugar una expansión de la frontera agropecuaria hacia zonas improductivas o marginales. Más precisamente el pedemonte mendocino (en particular Alto Valle de Uco y Alto Agrelo) fue la subregión privilegiada de esta expansión, acompañaron a estas implantaciones grandes desembolsos de capital y la concesión de permisos para la explotación de aguas subterráneas en los que existieron irregularidades administrativas en su adjudicación.

Precisamente las fracciones pertenecientes al gran capital vitivinícola resultaron las principales beneficiarias de esta expansión, capitalizando algunas omisiones e inacciones del Estado. A nuestro entender, las escasas políticas específicas que atendieran las particularidades de cada uno de los estratos del capital fragmentado, de los agentes y territorios perdedores bajo el nuevo modelo vitivinícola llevaron al descenso de los excedentes captados por estos agentes, con la consecuente distribución inequitativa de las rentas generadas en el circuito y la reproducción de asimetrías en términos de incorporación de conocimiento e innovación.

En el último período del ciclo de gobiernos kirchneristas las resultantes de los efectos sobre el comercio de la crisis financiera internacional de 2008, el retraso del tipo cambio y la intensificación de la puja distributiva estancó el crecimiento de las exportaciones (en especial en las franjas más bajas de precios). Agotamiento del modelo de crecimiento cuyos principales perjudicados, al no haberse diseñado políticas específicas, fueron los agentes y territorios de inserción más débil y precaria en el complejo.

A esto debemos sumarle un fenómeno que perjudicó, inclusive, a los estratos concentrados de EIV. Concretamente el creciente poder de la Gran Distribución (GD), ya que progresivamente aumentó la proporción de volúmenes comercializados en ese canal, concentrándose en 6 grandes cadenas. Además, su poder para formar precios y negociar con las bodegas proveedoras es acrecentado por su importante rol para el posicionamiento de las marcas, dado el efecto exposición que supone la presencia en las góndolas.

Desde nuestro punto de vista, es un cuadro de situación que expone algunas falencias en la construcción de políticas públicas que disminuyan las asimetrías socio- económicas y territoriales. En fin, un desarrollo que concilie inclusión social con el incremento de la productividad y la competitividad. Amalgama a las que deben contribuir políticas

públicas de planificación del desarrollo regional que excedan el simple estímulo al crecimiento económico. Precisamente, la re-evaluación que supondrá el examen de los resultados alcanzados por el Plan Estratégico Vitivinícola (PEVI) 2020 en los próximos años brinda una inmejorable oportunidad para introducir políticas atendiendo a las vacancias mencionadas como a las problemáticas y desafíos que señalaremos a continuación.

Primeramente, apuntamos la necesidad de **construir competitividad a largo plazo** a través de políticas que no se limiten al manejo del tipo de cambio, ni prioricen la disminución de los salarios en dólares. En ese sentido, debería trabajarse en la reducción de costos logísticos por la distancia de Mendoza a los puertos y los principales mercados de consumo. Asimismo, lograr competitividad a través del agregado de valor, lo cual involucra investigación y desarrollo. En consecuencia, profesionales capacitados para llevar adelante estas tareas, idóneos para concebir procesos de innovación y diferenciación de productos.

En estos procesos de diferenciación sería interesante ir concediendo, paulatinamente, centralidad al *terroir* ya que no es un factor deslocalizable. Posicionar un *terroir* supondría posicionar un territorio, su cultura y su historia, tanto a nivel nacional como internacional, por lo que los vinos obtenidos tendrían una cualidad irreproducible fuera de ese emplazamiento espacial.

Para un plan integral de desarrollo sería conveniente identificar bloques sectoriales cuyo crecimiento resulte estratégico por su rol como proveedores genuinos de divisas. Entre los cuales podemos incluir los **vinos con mención varietal**, desde un malbec de entrada de gama hasta un pinot noir ultra- premium de Gualtallary. Así, al remanido fomento de las exportaciones tenemos que agregar un análisis de la balanza comercial del complejo productivo, para a partir de allí diseñar estímulos para el impulso y radicación de firmas que permitan densificar el entramado de eslabonamientos laterales del complejo.

En ese sentido, el impulso al enoturismo es complementario a esta visión ayudando a la disminución del déficit en la cuenta turismo que actualmente exhibe Argentina (ya sea atrayendo nuevos turistas extranjeros como modificando preferencias de viajeros nacionales). El turismo vitivinícola, a través de su promoción y sus propuestas debería reforzar su asociación con otras actividades como la gastronomía, el arte, el teatro o, incluso, el *trekking*. De modo que el enoturismo pueda convertirse en un catalizador de industrias y servicios anexos.

Asociado a la entrada y salida de divisas, consideramos conveniente la revisión de la eliminación de plazos para la liquidación de las exportaciones, ya que su restablecimiento contribuiría a establecer un flujo continuo de moneda extranjera²⁵ que asegurase cierta estabilidad al mercado de cambios. Junto a ello, la reinstauración de un régimen de administración de los flujos de divisas del comercio exterior tendría que tener en cuenta las particularidades estacionales de la industria vitivinícola para permitir excepciones, posibilitando el ágil ingreso de insumos básicos, más aún, mientras no exista masa crítica para su fabricación local.

En lo que concierne al **submercado de vinos de mesa** un primer desafío pasa por adaptarse a los cambios en las modalidades y tendencia de consumo que suponen una reconversión parcial de prácticas y productos ofrecidos. Con esa vocación habría que propiciar el lanzamiento de productos a precios accesibles²⁶ para el consumo de los sectores populares considerando las nuevas tendencias, los distintos rangos etarios e innovando en envases que permitan su conservación por períodos de tiempo más prolongados.

Lo cual no es contradictorio con seguir considerando al vino como alimento, al menos en estos segmentos, pero teniendo en consideración que su consumo tiende a circunscribirse hacia la noche (una vez concluida la jornada laboral) y los fines de semana (asociado a las reuniones familiares y de amigos). Por tanto, creemos que la promoción y comunicación del vino debe segmentarse, buscando acotar la *elitización* y el *glamour* a segmentos específicos de vinos varietales. Recuperando una cosmovisión sobre la cultura del vino accesible a los neófitos, con la cual, a su vez, las clases populares logren identificarse más fácilmente.

Dado el sobre- stock de ofertas de variedades rosadas que obedecen, estrictamente, a patrones de consumo del modelo fordista debe considerarse su paulatina y parcial reconversión, poniendo a disposición de los estratos más descapitalizados herramientas financieras e información que les permita ajustarse a las demandas contemporáneas.

Luego, **en términos territoriales** lo que primero se impone es el estímulo al conjunto de las producciones de base agraria de las economías regionales, con el objetivo de contribuir a la reducción de la dinámica de desarrollo desigual y macrocefálica constitutiva de la

²⁵ Recordar que las divisas (en particular los dólares) son un bien escaso para la economía argentina. Por consiguiente, es recomendable la administración y control de sus flujos.

²⁶ Posiblemente los vinos varietales de entrada de gama se están convirtiendo en un bien equiparable al vino genérico de consumo masivo, una vez sopesadas, tanto, los gustos y hábitos actuales como aquellos en ciernes.

formación social argentina. Por ende, no sólo se trata de repartir más equitativamente las rentas de la cadena, sino de aumentar su cantidad.

A su vez, en aras de promover un desarrollo endógeno en los espacios subnacionales, es recomendable establecer algunos instrumentos para el direccionamiento de los excedentes generados localmente por el complejo. En un marco de políticas nacionales y regionales afines, ya que de lo contrario tendría como resultado una relocalización del capital, diseñar programas de incentivos y obligaciones, tal como fue planteada la exención de impuestos internos al espumante a cambio de inversiones locales.

Al interior la provincia las políticas deben estar encaminadas a contrarrestar desequilibrios espaciales. En esa dirección señalamos la necesidad de repensar el perfil productivo de los territorios perdedores en la etapa post- reconversión, propiciando la asociación de esos *terroirs* con variedades específicas (por ejemplo, la Bonarda, la Ancellotta, el Torrontés, criollas de alta calidad enológica²⁷ o la Chenin) que se adapten a las condiciones agro- ecológicas de estos oasis.

Vinculado a estos territorios y a las variedades de alto rendimiento se encuentra la **problemática de la diversificación** para otros usos. Durante la posconvertibilidad la diversificación fue monoproducto y orientada hacia un *commodity* lo cual coloca al complejo en una situación de vulnerabilidad, se transforma en precio- aceptante y dependiente de la demanda internacional de este bien. Además, el ingreso de China como oferente de jugo concentrado de manzana a precios inferiores y a gran escala, es otra muestra de la conveniencia de idear un esquema de diversificación multi- producto, con incentivos hacia la elaboración de productos con mayor valor agregado.

De este modo el *vermouth* y/o el *brandy* pueden sopesarse como alternativas factibles con elevado valor agregado. Por otro lado, la sanción de la ley de jugos naturales supondría una demanda relativamente constante de mostos en el mercado interno, que lo desvincularía de las fluctuaciones de la demanda internacional. Ciertamente, encarecería el precio de las bebidas edulcoradas, aunque redituaría beneficios en términos de salud pública.

En relación de la situación de los **pequeños productores familiares** su preservación y continuidad hay que considerarla respecto a los provechos sociales que implican. Distintas formas de asociativismo (que les permitirían alcanzar los beneficios derivados de las economías de escala) como mecanismos de transferencias del Estado son maneras

²⁷ Para ampliar, véase <https://losandes.com.ar/article/vitivinicultura-un-estudio-del-inta-asegura-que-hay-criollas-con-potencial-enologico>

de favorecer el arraigo rural de estas familias, impedir el despoblamiento de los campos y su migración hacia las ciudades.

Este tema se encuentra directamente relacionado con la **distribución del ingreso** entre los diferentes agentes y eslabones del complejo vitivinícola. Las idas y vueltas alrededor de la creación de un observatorio de precios, que permitiera un análisis de los vínculos inter-fase y de la apropiación de los excedentes intra- cadena, fue una materia pendiente de la posconvertibilidad kirchnerista.

Ámbito institucional desde el cual sería factible recabar información sobre el proceso de formación de precios y proponer políticas que busquen aminorar la concentración relativa de las rentas en algunos eslabones y agentes del complejo. Permitiendo un diagnóstico sobre bases sólidas, que coadyuve a terminar con acusaciones cruzadas al otorgar certezas científicas que actúen de fundamento para el diseño de políticas públicas que busquen un reparto más equitativo de los excedentes.

Con esa intención podemos sugerir la organización de instancias de negociación entre organizaciones representativas de productores y elaboradores, acordando bajo la mediación estatal precios mínimos según zona y variedad para evitar abusos por parte de agentes con mayor poder de mercado. Desde luego que estipular una ley para la confección y obligatoriedad de la firma de contratos al momento de ingresar uva en el establecimiento elaborador es otra manera de arbitrar en pos de atenuar el poder de mercado de las EIV líderes.

Globalmente reducir asimetrías, revertir tendencias hacia la concentración y la desigual capacidad para adquirir tecnología e impulsar la innovación requiere la potenciación de **entes y herramientas financieras**. Éstas deben permitir a los agentes más débiles acceder al crédito en condiciones que les permitan el repago de sus deudas sin comprometer sus ciclos de acumulación.

Siendo, así, el financiamiento un método para atenuar la heterogeneidad estructural del sector y permitir la transferencia intersectorial (por ejemplo, desde industrias extractivas capital- intensivos con ganancias extraordinarias). Junto con ello, sería conveniente, fomentar el desarrollo del sistema científico- tecnológico, propiciando la transferencia y democratización de los conocimientos generados hacia todos los agentes del complejo.

Traccionar la innovación, la eficiencia, la adopción de tecnología y prácticas de frontera, la mejora continua de procesos productivos, entre otros ítems, demanda la disponibilidad de un abanico de opciones de financiamiento (tanto públicas como privadas) acordes a las capacidades de cada uno de los estratos de agentes.

Por último, no hay que olvidarse de la **sustentabilidad** del desarrollo regional. Regulando la disponibilidad y uso para riego del recurso hídrico proveniente del deshielo de montaña y de las aguas subterráneas. Conformando, así, un sistema de explotación y distribución racional que permite su óptimo aprovechamiento en el presente, sin comprometer su disponibilidad para las generaciones futuras. En relación al cambio climático y sus efectos para las próximas décadas²⁸, sería conveniente solicitar investigaciones a los organismos de ciencia y técnica para adaptarse y proponer estrategias de mitigación de daños, anticipándose a sus posibles efectos.

En definitiva, hemos decidido concluir con estas recomendaciones de política para el desarrollo socio- económico que signifiquen una ruptura con las directrices neoliberales con sus consiguientes lógicas empobrecedoras y excluyentes. Propiciando un desarrollo endógeno y autónomo de los poderes concentrados globales, que procure alcanzar los equilibrios y consensos, siempre inestables, para conciliar competitividad, productividad, equidad distributiva, inclusión social y sustentabilidad ambiental.

En efecto, tenemos la convicción de la necesidad de unión de teoría y práctica para alumbrar la política como arte de lo posible. Contribuyendo a cimentar una ciencia social comprometida con el desarrollo regional que genere información y conocimientos con ese fin. Por lo tanto, capaz de advertir problemáticas y sugerir políticas para rectificar rumbos.

²⁸ Evidentemente la reversión de los efectos del cambio climático supone acuerdos que implican instancias y agentes supra- nacionales, que exceden holgadamente la dinámica de acumulación de un complejo productivo en un subespacio nacional.

Bibliografía

ASH, Amin & ROBINS, Kevin (1994). *El retorno de las economías regionales. Geografía mítica de la acumulación flexible*. En Benko, G. y Lipietz, A., *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la acumulación flexible*, Valencia, España: Alfons el Magnànim.

BIONDOLILLO, Aldo (2018). *Al pan, pan y al vino, Malbec: las cosas claras*, MDZ Online, edición digital del 27-4-2018.

CONTE, Sandra (2018). *Se acentúa la crisis para acceder a financiamiento productivo en Mendoza*, Diario Los Andes, edición impresa del 17-6-2018.

DELGADO CABEZA, Manuel (2010). *El sistema agroalimentario globalizado: imperios alimentarios y degradación social y ecológica*. Revista de Economía Crítica, N° 10, Pp. 33- 61.

FERNÁNDEZ, Víctor (2017). *La trilogía del erizo- zorro. Redes globales, trayectorias nacionales y dinámicas regionales desde la periferia*, Barcelona, España: Anthropos-UNL.

FIDEL, Gabriel (2016). *Turismo del vino. La experiencia argentina*, Mendoza, Argentina: EDIUNC.

FILADORO, Ariel (2012). *El análisis económico regional desde una perspectiva multiescalar. Una propuesta de conceptualización y método*, Buenos Aires, Argentina: Tesis doctoral FCE- UBA.

FRIEDMANN, Harriet & MC MICHAEL, Philip (1989). *Agriculture and the State System: The rise and decline of national agricultures, 1870 to the present*. Sociologia Ruralis, Vol. 29 (2), Pp. 93-117.

GARCÍA, Ariel, GARCÍA, Inés, LAMPREABE, Florencia, RODRÍGUEZ, Esteban & ROFMAN, Alejandro (eds.) (2010). *Territorios en tiempos de crisis. El derrumbe económico mundial y las regiones argentinas*. Buenos Aires, Argentina: Biblos.

GORZ, André (2003). *Miserias del presente, riqueza de lo posible*, Buenos Aires, Argentina: Paidós.

GULLO, Marcelo (2012). *Insubordinación y desarrollo. Las claves del éxito y el fracaso de las naciones*, Buenos Aires, Argentina: Biblos.

LATTUADA, Mario, MÁRQUEZ, Susana & NEME, Jorge (2012). *Desarrollo rural y política. Reflexiones sobre la experiencia argentina desde una perspectiva de gestión*, Buenos Aires, Argentina: Ciccus.

POULANTZAS, Nicos (1976). *Las clases sociales en el capitalismo actual*, México DF, México: Siglo XXI.

RADONICH, M. & STEIMBREGER, N. (comps.) (2007). *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias*, Buenos Aires, Argentina: La Colmena.

MENA, Roberto (2018). *Miopía en marketing y el consumo de vino*, Diario Los Andes, edición impresa del 24-6-2018.

WEBER, Max (2014). *Economía y Sociedad*, México DF, México: Fondo de Cultura Económica.