

**II CONGRESO DE HISTORIA ECONÓMICA, ASOCIACIÓN MEXICANA DE
HISTORIA ECONÓMICA, MÉXICO D.F, 27 AL 29 DE OCTUBRE DE 2004**

**APORTES PARA UNA CARACTERIZACIÓN ECONÓMICA DEL COMPLEJO
VITIVINÍCOLA DE CUYO (ARGENTINA) EN LA ETAPA INICIAL DE LA
REESTRUCTURACION NEOLIBERAL, 1976-1989**

JORGE CERNADAS Y KARINA FORCINITO***

* Universidad de Buenos Aires y Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina.

** Area de Economía y Tecnología de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales y Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina.

INDICE

1. INTRODUCCION	4
2. BREVE RESEÑA HISTÓRICA DEL DESARROLLO DE LA VITIVINICULTURA EN LA REGIÓN DE CUYO, ARGENTINA	6
3. SIGNIFICACION ECONOMICA DE LA VITIVINICULTURA EN EL PLANO NACIONAL Y EN LA REGION CUYANA	14
4. REGULACION ESTATAL	16
5. ANALISIS DE LA ESTRUCTURA Y DINAMICA ECONOMICA DEL COMPLEJO VITIVINICOLA EN EL PERÍODO 1976-1989	19
5.1. BREVE REFERENCIA AL ENFOQUE TEÓRICO-METODOLÓGICO	19
5.2. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DEL COMPLEJO VITIVINICOLA CUYANO	21
5.2.1. Delimitación del bloque industrial vitivinícola	21
5.2.2. Caracterización de la estructura productiva y de propiedad en la instancia agrícola: la producción de vid para vinificar en Cuyo	24
5.2.3. Caracterización de la estructura productiva y de propiedad en la instancia industrial: la elaboración de vinos en Cuyo	27
5.3. ANALISIS DEL PROCESO DE CIRCULACION DEL CAPITAL Y DISTRIBUCION DEL EXCEDENTE ECONOMICO	30
5.4. ANALISIS DEL PROCESO DE REALIZACION DEL EXCEDENTE ECONOMICO	35
6. REFLEXIONES FINALES	36
BIBLIOGRAFIA:	40

ANEXO I

CUADRO 1: Participación de los principales cultivos en el valor bruto de la producción agrícola 1970 y 1980

CUADRO 2: Participación de las principales ramas de actividad en el valor de la producción industrial y en el promedio mensual de personal remunerado 1973 y 1984

CUADRO 3: Participación del vino en la canasta alimentaria argentina de base agrícola, 1977

CUADRO 4: Indicadores de empleo. Distribución por provincia y participación en los totales provinciales 1973 y 1984

CUADRO 5: Bloques sectoriales argentinos, 1984

CUADRO 6: Estructura de compras y de ventas de la rama vid para vinificar. 1984-1989.

CUADRO 7: Estructura de compras y de ventas de la rama elaboración de vinos. 1984-1989.

CUADRO 8: Superficie implantada con vid y producción de uva en la Argentina 1975-1990

CUADRO 9: Número de establecimientos industriales de la rama elaboración de vinos y su distribución por provincias 1973 y 1984

CUADRO 10: Índice de precio real del vino de mesa por litro según los distintos mercados 1975-1986

CUADRO 11: Participación de Mendoza y San Juan en el cultivo de la vid 1975-1990

CUADRO 12: Uva vinificada en el país, elaboración de vinos, consumo y excedentes. Participación de Mendoza y San Juan en la producción nacional de uva y vino 1975-1990

ESQUEMA DE LA ESTRUCTURA DEL COMPLEJO VITIVINÍCOLA, 1984

ANEXO II: Referencia metodológica del análisis sectorial en base a técnicas de insumo-producto.

ANEXO III: Descripción del proceso de producción vitivinícola.

1. INTRODUCCION

La evolución de los complejos productivos suele abordarse determinando fases de desarrollo en función del objetivo de la investigación. En este caso, los períodos de análisis han sido definidos en función de los cambios en la modalidad de articulación del complejo con la economía nacional, por generar un tipo de producto estrechamente ligado al desenvolvimiento del mercado interno, tanto en el caso argentino como en el de los principales países productores del mundo. Dichos cambios generan transformaciones en la estructura del complejo, determinando nuevas condiciones de reproducción. Los intervalos definidos por los procesos de estructuración y desestructuración del complejo definen su temporalidad económica. La historia económica del complejo vitivinícola es abordada, entonces, como la sucesión de las diferentes modalidades de reproducción que han caracterizado cada fase de su desarrollo.

Desde esta perspectiva, la fase de gestación del complejo vitivinícola cuyano ha sido identificada con el momento en el que se constituyeron, articuladamente, la estructura de transformación material y de propiedad del mismo al interior del actual territorio argentino. Esta fase comenzó con la llegada de los conquistadores españoles a dicho territorio, que introdujeron la *Vitis Vinífera* a mediados del siglo XVI, y concluyó en 1930 cuando, ya consolidada -e incluso entrada en crisis- la inserción primaria exportadora de la economía argentina moderna en la economía mundial, y la especialización vitivinícola de la región cuyana al interior de las fronteras nacionales, la crisis capitalista repercute fuertemente sobre la economía argentina en su conjunto, forzándola a la reestructuración. Dicha crisis, y los cambios internacionales asociados a la misma, impulsaron el incipiente proceso sustitutivo de importaciones que había tenido lugar en la década del '20 a partir de la inversión extranjera y marcaron el comienzo de la industrialización orientada al mercado interno.

La siguiente fase de desarrollo del complejo vitivinícola, identificada con la maduración del mismo, ha sido situada desde 1930 hasta 1976. Durante este período la vitivinicultura creció asociada al fuerte aumento en el consumo de vino durante la segunda postguerra y a la enorme expansión del mercado interno. Asimismo, contó con el amparo de las políticas proteccionistas del Estado, que si bien estuvieron presentes desde sus orígenes, adquirieron la particularidad de regular el funcionamiento del complejo y promover diversos modos de resolución de sus cíclicos desequilibrios entre la producción y el consumo, mediante mecanismos de intervención generalmente más directos que en la fase previa.

Cabe destacar que la especialización de la región cuyana en la producción de vinos en el marco de la división del trabajo al interior de las fronteras, no se modificó con el avance de la industrialización por sustitución de importaciones, por constituir la uva un cultivo industrial mercado-internista y no uno de exportación. Estas circunstancias, y las transferencias de ingresos que, desde el Estado, tendían a garantizar niveles extraordinarios de rentabilidad para el capital más concentrado del complejo, inhibieron cualquier proceso significativo de diversificación productiva. Si bien el período de maduración del complejo presenta rasgos de continuidad con el de gestación, comprende sin embargo procesos de

transformación en sus condiciones de reproducción, tales como el surgimiento del mercado de traslado en la década del '50, los procesos de expansión de la superficie implantada con vid de alto rendimiento y baja calidad enológica impulsados por las políticas gubernamentales, la creación de las grandes cooperativas estatales Giol, en la Provincia de Mendoza, y Cavic, en la de San Juan, como reguladoras del mercado de vino de traslado, el cambio en la propiedad del capital del sector bodeguero integrado entre fines de los años '60 y principios de los '70, etcétera.

Finalmente, el período que abarca desde 1976 hasta 2001 ha sido definido como la etapa de reestructuración productiva del complejo, que se produce en virtud de la creciente segmentación de la demanda -tanto doméstica como internacional- en la de vinos comunes y mosto ligada al consumo masivo de los sectores populares, en descenso, y en la de vinos finos, ligada al consumo de los sectores de altos ingresos, en ascenso. En virtud de estas transformaciones en el mercado de vinos, tiene lugar durante esta fase la redefinición de las relaciones de poder al interior del complejo con importantes implicancias para el desenvolvimiento del mismo y de la economía de la región cuyana. La reformulación de las relaciones de poder, iniciada a fines de los años '60 y tempranos '70 con el cambio en la estructura de propiedad del capital del núcleo del complejo, se consolida a partir de 1976, sobre la base del surgimiento y desarrollo de una modalidad de acumulación concentradora en lo económico y excluyente en lo social a partir de la implementación de radicales políticas de corte neoliberal.

Dicha fase es susceptible de ser diferenciada en dos grandes subperíodos. El primero abarca desde 1976 hasta 1989, y jerarquiza las transformaciones estructurales producidas por el proyecto fundacional de la dictadura militar -incluyendo el conjunto de reformas de corte ortodoxo aplicadas- y, asimismo, el fracaso económico del gobierno radical. El segundo subperíodo comprende desde 1989, cuando asciende al poder el presidente Menem, hasta fines de 2001, cuando se produce la caída del gobierno de la Alianza. Este último subperíodo jerarquiza las transformaciones estructurales producidas por el prolongado gobierno menemista (1989-1999), es decir los procesos de desregulación económica, apertura comercial y financiera al mercado internacional y reformulación del papel del Estado argentino, que profundiza y consolida la modalidad de funcionamiento económico instaurada por la dictadura militar a partir de 1976. Dicha modalidad de funcionamiento promueve la reestructuración del complejo regional vitivinícola ante la apertura al comercio internacional, el achicamiento del consumo interno de corte masivo y la creciente diferenciación de la demanda tanto doméstica como internacional.

El presente trabajo tiene como propósito contribuir a la comprensión del proceso de reestructuración del complejo durante el primer subperíodo señalado, 1976-1989, que compone esta última fase de desarrollo del mismo, mediante una caracterización del complejo y de sus principales tendencias, desde una perspectiva teórica que entiende el desempeño económico como resultante de las pautas de comportamiento de las empresas con poder de mercado en conjunción con los determinantes provenientes de las políticas públicas. Metodológicamente, se comienza por caracterizar brevemente las

etapas del desarrollo histórico del complejo y sus principales determinaciones, luego el sistema de incentivos que las políticas públicas impusieron, por acción u omisión, a la dinámica del mismo durante el período bajo análisis y, finalmente, la estructura del complejo -articulando los procesos tecnoproductivos y la distribución de propiedad de la tierra y el capital- y sus pautas de reproducción económica, incluyendo la circulación del capital y la distribución y realización del excedente económico.

Por último, y a modo de conclusión, se exponen algunas reflexiones finales donde se incluyen referencias a los principales procesos que caracterizaron el segundo subperíodo de reestructuración del complejo, durante los años 1989-2001.

2. BREVE RESEÑA HISTÓRICA DEL DESARROLLO DE LA VITIVINICULTURA EN LA REGIÓN DE CUYO, ARGENTINA

Como se señaló en la Introducción, el cultivo de la vid en el actual territorio argentino se remonta al período colonial temprano. En sus orígenes, cumplió un papel colonizador-poblador, arraigando a la gente a la tierra, especialmente por tratarse de un cultivo perenne.¹ Su principal localización geográfica respondió parcialmente a las ventajas comparativas naturales de la región cuyana (centro-oeste de la actual Argentina), dadas por su clima, de carácter continental semidesértico, de escasa precipitación anual (100 a 300 mm) y baja humedad relativa, y por la fertilidad de los suelos de sus valles, características que brindaron condiciones óptimas para la producción de uva.

Sin embargo, la especialización productiva de Cuyo en la vitivinicultura sólo cristalizaría durante las últimas décadas del siglo XIX. Para tomar el ejemplo de Mendoza –que se constituiría en pocos lustros, y hasta el día de hoy, en la principal provincia productora del país–, la actividad económica predominante hasta entonces era la ganadería comercial articulada con el mercado chileno, complementada con la producción de cereales y frutas y su transformación semiindustrial o artesanal.² Recién a partir de la década de 1870, la consolidación y centralización del Estado nacional y la progresiva inserción de la Argentina en la división internacional del trabajo bajo hegemonía británica promovieron la reconversión productiva de la élite cuyana, conformada hasta allí, esencialmente, por comerciantes integrados. A partir de 1881, el Estado provincial eximió de impuestos a los nuevos viñedos que se implantaran, promovió la incorporación de inmigrantes y alentó la difusión de información técnica, entre otras medidas de estímulo a la actividad.³ Ese proceso de reconversión resultó sustentado entonces no sólo en las ventajas comparativas naturales de la zona para la producción de uva, sino en la compatibilidad de los intereses de una versátil clase dominante regional y los de terratenientes y ganaderos de la pampa húmeda, asociados al capital inglés, en el marco de la expansión agroexportadora

¹ Manzanal y Rofman, *Economías*, 1989, p. 184.

² Campi y Richard Jorba, “Producciones”, 1999, p. 409.

³ *Ibid*, p. 410.

argentina de fines del siglo XIX y comienzos del siguiente. En otras palabras, la especialización de la región respondió a una división específica del trabajo al interior de las fronteras nacionales, en la cual el núcleo de acumulación estaba constituido por la producción de cereales y carnes de exportación, y el resto de las actividades productivas relevantes se articuló de manera complementaria al mismo. Cabe remarcar que este “modelo”, caracterizado por una pauta de especialización unilateral –la exportación de alimentos y materias primas y la importación de artículos industriales de consumo y bienes de capital–, si bien generó altas medias de tasas de crecimiento durante varias décadas, no condujo a la conformación de una economía compleja y autodeterminada en lo sustancial, sino a la de una escasamente diversificada, subordinada a la complementariedad con la economía británica, y cuyos primeros signos de agotamiento se manifestarían ya a partir de los años ‘20. En el contexto de tal “modelo”, algunas clases dominantes regionales –como las de Cuyo y Tucumán– asumieron el papel de proveedoras de producciones complementarias al núcleo (v.gr. vino, azúcar, quebracho, yerba mate), condenando a la monoproducción a varias provincias, mientras otras resultaron, desde el punto de vista productivo, directamente marginadas, profundizando así aún más las históricas desigualdades regionales del país.⁴

En cuanto a la conformación de la estructura de propiedad del complejo vitivinícola, la llamada “campana al desierto” dirigida por el general Julio A. Roca en 1879, como parte del proyecto de integración territorial del Estado-nación de la “generación del ‘80”, posibilitó la incorporación de las tierras usurpadas a los nativos y su distribución en forma muy concentrada, al igual que sucedió en el corazón de la región pampeana. La convergencia del nuevo sistema de premios militares, los resabios del latifundio colonial y la venta de tierras fiscales en grandes extensiones a latifundistas y especuladores, mediante diversos instrumentos como la ley de remates, explican la alta concentración de la propiedad territorial en Cuyo en vísperas de su conversión a la producción vitivinícola. La construcción de los ferrocarriles, en su mayoría a cargo del Estado, y su posterior venta a empresas privadas de capital extranjero, acompañada de concesiones garantidas y entrega de terrenos a ambos lados de las vías férreas, concentró aún más la propiedad de la tierra. Por ejemplo, todavía hacia 1939, en Mendoza el 44,4% de la superficie provincial pertenecía a 52 propiedades de más de 50 000 ha cada una, según la Guía de Contribuyentes del Ministerio de Hacienda, y los titulares de las mismas eran antiguas y nuevas familias de terratenientes de la pampa húmeda, bancos y sociedades de capital extranjero.⁵ Es decir que en el origen y desarrollo de la estructura económicosocial cuyana moderna están presentes la propiedad terrateniente y el capital extranjero, fundamentalmente el británico.

La construcción del ferrocarril desde Buenos Aires a Mendoza y San Juan, en los años 1878 a 1885, garantizó el acceso de la ascendente producción regional a los grandes centros consumidores del Litoral y de Buenos Aires, quedando de esta forma sellada la alianza entre los sectores terratenientes de la

⁴ Ossona, “Evolución”, 1988; cf. también los trabajos clásicos de Balán, “Cuestión”, 1978, y de Giménez Zapiola, “Interior”, 1975.

⁵ Cortese, “Latifundio”, 1992.

región pampeana y las clases dominantes provinciales. A partir de entonces, el cultivo de la vid se expandió rápidamente en Mendoza y San Juan, causando el retroceso de otras producciones preexistentes en la zona. Ya hacia 1910, el consumo interno de vinos (especialmente comunes) era abastecido casi en su totalidad por la producción nacional,⁶ aunque las clases altas seguían prefiriendo el vino importado, de calidad reconocida, al que la oferta local no amenazaba, porque precios y tarifas segmentaban el mercado.⁷ La gestación y el desarrollo del complejo vitivinícola moderno resultaron así íntimamente asociados al crecimiento del mercado interno de la Argentina agroexportadora.

Paralelamente, el excedente económico generado por las actividades de exportación se fue volcando, en parte, a las nuevas inversiones vitivinícolas; así, por ejemplo, en Mendoza el área bajo riego se amplió de 80 000 ha en 1880 a 230 000 ha en 1914. La veloz implantación de grandes extensiones de viñedos condujo a la aparición de la gran bodega moderna, en un proceso caracterizado tanto por su rapidez como, en gran medida, por su improvisación. La bodega artesanal tradicional no estaba en condiciones de afrontar las consecuencias del proceso de modernización agrícola, y comenzó a perder relevancia en la primera década del siglo XX. Los equipos básicos vinculados directamente a la elaboración de vino fueron importados masivamente, a partir de la década de 1890, de países con larga tradición vitivinícola: Italia (trituradoras), Francia y Alemania (prensas y toneles de conservación) y España. Los elementos destinados a producir energía para la mecanización de la bodega se originaron en importaciones provenientes de Inglaterra, Estados Unidos y Alemania. A partir de 1910, comenzó a afianzarse también la fabricación nacional de equipo para bodegas, en algunos casos con licencias extranjeras, o bien mediante adaptaciones técnicas locales.⁸

El proceso de expansión de Cuyo tuvo su epicentro en Mendoza, debido en parte a la menor disponibilidad de agua existente en San Juan, y también a la dispar concreción de obras públicas con ese fin, lo que limitó el área bajo cultivo en esta última provincia durante el período de gestación del complejo. Tanto al comenzar el siglo XX como hacia 1930, la producción vinícola de Mendoza daba cuenta del 75% del total producido en el país, mientras que San Juan alcanzaba al 20%.⁹ Asimismo, las posibilidades de empleo que implicó la vitivinicultura en crecimiento atrajeron a importantes contingentes migratorios –los más significativos después de los recibidos por la región litoral–, contribuyendo a triplicar la población entre 1869 y 1914.¹⁰

Simultáneamente, se asistió a una reconfiguración de la élite regional. Parte de los más importantes productores provenían de familias cuyanas tradicionales, pero a ellos vinieron a integrarse contratistas inmigrantes que se convertirían en fuertes bodegueros, de origen italiano o español (y, en

⁶ Ortiz, *Historia*, 1987, p. 480.

⁷ Schvarzer, *Industria*, 1996, p. 106.

⁸ Richard J. y Pérez R., “Proceso”, 1994, pp. 119-132.

⁹ Ortiz, *Historia*, p. 480.

menor medida, francés o alemán), como Pascual Toso, Juan Giol, Francisco Gabrielli, Baldini, Balbino Arizu, Escorihuela, etcétera, quienes durante años tendrían activa participación en los elencos directivos de las entidades representativas del sector, como el Centro Vitivinícola Nacional, fundado en 1905.¹¹ Por otra parte, también se sumaron a la élite poderosos productores nativos provenientes de otras regiones del país, como Benito González (oriundo de Buenos Aires), fundador de la bodega González Videla, o Tiburcio Benegas (natural de Santa Fe), de la Bodega Trapiche.

El poder político local se estructuró, en definitiva, sobre la base del soporte tierra-bodegas-ferrocarril-finanzas. El capital británico, en su momento de máxima expansión mundial, desempeñó un papel relevante, controlando las finanzas (a través del poderoso Banco de Londres y Río de la Plata), la energía eléctrica y las comunicaciones ferroviarias, e invirtiendo en tierras y bodegas, especialmente en Mendoza.¹² El alto grado de concentración de la producción estuvo presente desde el momento mismo en que se difundió la bodega moderna. El censo de 1913, por ejemplo, registraba 1 500 bodegas en Mendoza, aunque sólo 20 de ellas daban cuenta del 40% de la producción¹³, mientras que en la década de 1940 tres empresas (Arizu, El Globo y Giol) controlaban aproximadamente el 50% del mercado vitivinícola. Para esa época, Giol pertenecía al Banco Español, donde tenía gran influencia la tradicional familia Santamarina; Arizu y El Globo, a su vez, eran controladas por el grupo inglés Leng-Roberts, firma que representaba a la fábrica de armamentos Vickers, a la financiera Baring Brothers y a la Anglo-Argentina Investment, tenía asimismo fuertes intereses en la industria azucarera, e integraba la Junta Reguladora de Vinos –creada en los años ‘30– en representación de los bancos extranjeros. Estas eran, sintéticamente, algunas de las características básicas del núcleo del complejo en su etapa de gestación.

En los inicios de la etapa de maduración del complejo vitivinícola, la crisis mundial iniciada en 1929 tuvo una potente repercusión en una economía “abierta” y fuertemente articulada en torno a las exportaciones de bienes primarios al mercado mundial como la argentina. La contracción del comercio internacional, la caída de los precios de los bienes exportables argentinos y la creciente cerrazón de las economías nacionales, entre otros factores, forzaron al Estado, y a la élite política conservadora que asumió su control tras el golpe militar de 1930, a brindar algún estímulo –al menos indirecto– al incipiente proceso de sustitución de importaciones industriales iniciado en los años ‘20, particularmente en ramas como la industria textil y la metalurgia liviana. Con la llegada del peronismo al poder, en 1946, ese proceso fue enérgicamente impulsado a través de un amplio abanico de políticas públicas. Sin embargo, el modelo de desarrollo económico seguido desde entonces, basado –con diferentes variantes, que incluyeron el creciente protagonismo del capital extranjero desde 1959– en el dinamismo de la producción industrial sustitutiva de importaciones y en la ampliación del mercado interno –

¹⁰ Cortese, “Latifundio”, 1992; Ospital, “Empresarios”, 1995.

¹¹ Ospital, “Empresarios”, 1995.

¹² Cortese, “Latifundio”, 1992.

¹³ Schvarzer, *Industria*, 1996, p. 104.

fundamentalmente para los bienes de consumo durables y semidurables–, no modificó sustancialmente el papel y la inserción de las economías regionales, aunque indirectamente la mayor demanda de algunos productos se tradujo en una aceleración de su ritmo de crecimiento económico.¹⁴

En el caso de la vitivinicultura, al igual que en el de otras producciones de bienes-salario orientadas al mercado interno¹⁵, puede discernirse una secuencia histórica general de largo plazo cuyas grandes etapas fueron: primeras experiencias de desarrollo, producción incipiente, ingreso de productores innovadores, alta rentabilidad, producción creciente, entrada de gran número de productores, auge económico y alta tasa de ganancia, saturación del mercado, crisis de sobreproducción, agotamiento del dinamismo, caída de precios, proceso de desplazamiento y reacomodamiento de los productores, algún nivel de intervención estatal (cupos, subsidios, etc.), estado de estancamiento y evolución cíclica. A partir de allí, el crecimiento de la producción resulta estrechamente ligado y acotado por la tasa de crecimiento del ingreso y de los salarios, y por el crecimiento de la población.¹⁶

Las crisis cíclicas de sobreproducción traían aparejado, junto con la compresión del precio percibido por el productor, el empobrecimiento de la economía regional. Desde los orígenes de la actividad, el Estado intervino con el fin de atenuar los efectos de las coyunturas desfavorables, especialmente en respuesta a las demandas de la clase dominante local. Es importante destacar que la intervención directa del Estado en la vitivinicultura estuvo presente desde los orígenes del complejo, aunque los objetivos de política de los distintos gobiernos y los instrumentos hayan variado enormemente a lo largo del tiempo. Sin embargo, a juicio de diversos estudiosos, esos múltiples tipos de regulaciones estatales nunca llegaron a configurar una verdadera planificación para el sector. La vitivinicultura argentina atravesó cinco o seis grandes crisis de sobreproducción en el siglo XX. Las tres primeras (en los años 1901, 1914 y 1929) fueron combatidas con diversas medidas de regulación que culminaron en el derramamiento de vinos y la eliminación de un volumen importante de uva, persistiendo sin embargo el exceso de viñedos sobre el final de la fase de gestación del complejo.

El ritmo de expansión del cultivo de vid, que se había estabilizado en torno al 2% anual acumulativo entre 1910 y 1930,¹⁷ aumentó al 3,5% anual en las décadas del '40 y '50, probablemente asociado a la fuerte distribución progresiva del ingreso promovida por los primeros gobiernos peronistas. Desde los años '60, los ciclos de la industria se tornaron cada vez más frecuentes y agudos¹⁸, alternándose

¹⁴ Gatto y Quintar, "Principales", 1985, p. 1.

¹⁵ Cabe destacar que la elaboración de vinos en los países avanzados tampoco constituye una actividad cuyo motor de desarrollo haya sido la exportación sino los mercados internos y ha sido, asimismo, fuertemente protegida y minuciosamente regulada.

¹⁶ Gatto y Quintar, "Principales", 1985, p. 27, nota.

¹⁷ Bohm, "Modelización", enero de 2000.

¹⁸ Por caso, la vitivinicultura continuó su crecimiento, con una breve crisis en 1963, hasta que en 1967 se produjo la mayor cosecha de uva de la historia (casi 37 millones de quintales), con la consecuente depresión del precio del vino de traslado. Ante esta situación se bloqueó parte del vino en existencia y se estableció un prorrateo de las salidas mensuales al consumo, medidas de regulación típicas aplicadas al complejo. Cf. Manzanal y Rofman, *Economías*, 1989.

coyunturas en las que la buena situación económica y/o la concesión de beneficios impositivos estimularon la expansión de las plantaciones (v.gr. en 1972/1973), con otras de estancamiento o disminución de la superficie cultivada (v.gr. 1978/1979, o la segunda mitad de los años '80).¹⁹ En realidad, la evolución del sector estuvo históricamente signada por severas crisis de escasez –a veces vinculadas a factores climáticos– o de sobreproducción desde fechas tempranas. Dado que los principales países consumidores de vino son a su vez productores, la producción de vino argentino se destinó tradicionalmente casi en su totalidad al mercado interno. La demanda nacional de vinos registró un importante aumento entre 1930-34 y 1970, pasando de 42 a 90 litros anuales por habitante. Este último fue el consumo más alto de la historia, y tuvo como contrapartida una implantación de viñedos que alcanzó en 1977 un máximo de 350 000 ha, de las cuales el 72% correspondía a Mendoza y el 18% a San Juan, distribuyéndose el 10% restante entre las provincias de Río Negro, La Rioja, Catamarca, Salta y Córdoba. En la década del '90, finalmente, la superficie implantada con vid se estabilizó en poco más de 200 000 ha.

En 1937, iniciada la etapa de maduración del complejo, el Estado nacional creó la Junta Reguladora de Vinos, sustituyendo a los gobiernos provinciales en la tarea de regular la oferta, ante el agravamiento de la situación económica. La Junta adoptó medidas drásticas, disminuyendo la producción de vinos y extirpando viñedos, logrando restablecer temporariamente el equilibrio en el mercado. No obstante, desde mediados de la década del 40 volvieron a generarse desequilibrios, ahora debido al crecimiento de la demanda originada en la mejora de ingresos de los asalariados y en el aumento absoluto de los mismos, por lo que el Estado autorizó la hidratación de los vinos y estipuló su gradación alcohólica.²⁰

A partir de mediados del siglo pasado, según algunos analistas del sector, un conjunto de transformaciones modificaron la modalidad de funcionamiento de la cadena agroindustrial. Entre ellas se destacan: la introducción de la perforación y el bombeo de agua subterránea y del sistema de parral y la proliferación de variedades de alto rendimiento y baja calidad enológica, que combinados con la polarización de la producción primaria, llevada a cabo de un modo artesanal en las pequeñas parcelas, por un lado, y mediante el uso de modernas tecnologías en las grandes explotaciones, integradas a la producción industrial, por otro, generaron mayores niveles de asimetrías al interior del complejo ²¹.

Asimismo, se produjo el desplazamiento del tradicional mercado de la uva, que vinculaba a viticultores con bodegueros, por el mercado de vino de traslado. Este último se conformó a partir de la intensificación y posterior generalización del sistema de maquila o elaboración de vinos por cuenta de terceros, por el cual los viticultores elaboraban el vino en establecimientos de bodegueros trasladistas,

¹⁹ Azpiazu y Basualdo, “Complejo”, diciembre de 2000.

²⁰ Manzanal y Rofman, *Economías*, 1989, p. 208.

²¹ Azpiazu y Basualdo, “Complejo”, diciembre de 2000, p. 10.

pagando un precio por dicha elaboración y por el consiguiente alquiler de la vasija vinaria hasta tanto lograran colocar su vino. Los bodegueros trasladistas elaboraban vino de su propia uva y también a cuenta de terceros (cobrando el servicio) o por maquila (es decir tomando parte del vino elaborado como forma de pago). Finalmente, el fraccionamiento era llevado a cabo por empresas que simplemente fraccionaban el vino a granel que compraban al bodeguero trasladista, o que además de fraccionar vino ajeno lo hacían con la producción de sus propias bodegas y viñedos. Del traslado del vino desde la bodega del trasladista hasta las fraccionadoras derivaba el nombre de "vino de traslado". Dicho mercado vinculaba entonces a los productores maquileros y bodegueros trasladistas, propietarios de vino a granel, con los bodegueros-fraccionadores integrados, que compraban dicha mercancía, con el fin de fraccionarla y comercializarla tal como lo hacían con su propia producción²².

Históricamente, la profundidad de las asimetrías y heterogeneidades que distinguían a los productores que operaban al interior del complejo, expresadas fundamentalmente en los diferentes niveles de integración vertical de la producción que presentaban los mismos -y que podían abarcar desde la instancia de comercialización hasta la de producción primaria-, determinaba la intensidad con la que las crisis cíclicas afectaban sus rendimientos económicos. En virtud de que los mayores riesgos -climáticos, financieros, etc.- se concentraban en la etapa agraria, afectando fundamentalmente a los pequeños productores no integrados, y los beneficios tendieron a distribuirse asimétricamente a favor de bodegas total o parcialmente integradas del sector²³, las crisis mencionadas recaían con mayor fuerza sobre los primeros.

Al respecto cabe destacar que el surgimiento del mercado de traslado a partir de los años '50, si bien mejoró relativamente la situación de los sectores más débiles del complejo -los productores maquileros y los bodegueros trasladistas-, no revirtió su situación de vulnerabilidad frente a las cíclicas crisis de sobreproducción y al poder de fijación de precios de los sectores más poderosos que componían el mismo. En 1954 el gobierno de Mendoza compró el paquete de Bodegas y Viñedos Giol, empresa fuertemente endeudada y la más grande del mercado, en el acto más concreto de intervencionismo estatal en la materia. Su función sería actuar como barrera contra la influencia de la concentrada industria en la fijación del precio del vino de traslado²⁴. Además, la empresa estatal mendocina permitiría al gobierno, según sus objetivos explícitos, contar con recursos para sostener sus gastos y liderar la exportación de vinos finos y a granel.

²² Entre 1950-1953, alrededor del 60% de la uva vinificada era adquirida en el mercado de la uva, mientras que hacia 1981 la proporción no llegaba al 2,5% en las dos provincias de mayor envergadura productiva. La compraventa de uvas, sin embargo se mantuvo relevante para el caso del circuito de variedades finas para vinos de alta calidad, y continuó siendo la forma típica de comercialización en las provincias productoras no pertenecientes a Cuyo, según Diaz Contini, "Situación", 1987.

²³ Las bodegas total o parcialmente integradas desarrollan todas o varias instancias del proceso de producción de vinos que abarca desde la producción de uva hasta la comercialización de vinos.

²⁴ Dicha empresa, del mismo modo que CAVIC en la provincia de San Juan, ofrecía valores de referencia para orientar el mercado, así como establecía normas de elaboración, tipificación, recepción, etc.. Su rol fue proteger los intereses de los

Otro hito en materias de políticas públicas para el sector fue la aprobación, en 1959, de la Ley 14878 (Ley de Vinos), por la cual se creó el Instituto Nacional de Vitivinicultura, organismo responsable de las funciones de fiscalización, promoción, desarrollo y control técnico de la producción, industria y comercio vitivinícolas, aunque sus atribuciones resultarían modificadas por múltiples normativas aprobadas en las décadas siguientes, y finalmente muy recortadas por las políticas de desregulación de las actividades económicas promovidas en la década de 1990²⁵.

En el período que abarca desde fines de los años '60 hasta mediados de los '70, la estructura de propiedad del núcleo del complejo -el sector industrial integrado- pasa a estar liderada por un conjunto de nuevos actores -los grupos Greco, Sasetru, Catena, Peñaflor, Furlotti y Toso- que desplazan a los tradicionales bodegueros mendocinos -Crespi, Gargantini, Gabrielli, Baldini, Filippini, Arizu, El Globo, etcétera- que se habían consolidado hacia la década del '40. Dicho desplazamiento fue promovido por algunas medidas de la política estatal hacia la vitivinicultura desarrollada durante el gobierno militar del General Lanusse, en el período 1971-1973, que incluyeron: la desgravación impositiva para implantar nuevos viñedos, rompiendo con el rígido control preexistente sobre las plantaciones, el establecimiento de líneas de crédito especiales para radicar nuevas plantaciones de viñedos, ampliar las existentes y construir vasija vinaria. Estas medidas favorecieron las estrategias de integración vertical y concentración por parte de las grandes bodegas porque establecían como requisito para acceder a los beneficios que otorgaba la política, elevados niveles de producción de uva y capacidad de elaboración y fraccionamiento de vinos. En virtud del nuevo esquema de incentivos, las grandes bodegas plantaron en pocos años 60 000 ha de vides, casi 40% de la superficie implantada, conformadas por variedades de alto rendimiento y baja calidad enológica, que contribuyeron a agudizar el exceso de oferta, generando -además de perjuicio económico a los pequeños y medianos agricultores y bodegueros a través del deterioro de los precios del vino de traslado y del precio de la uva- la quiebra de varias de las antiguas bodegas que fueron vendidas -incluyendo en muchos casos las razones sociales de las mismas, ligadas a los tradicionales apellidos de sus antiguos dueños- a grandes grupos económicos integrados y diversificados en múltiples actividades, de origen nacional y extranjero. En su mayoría, estos grupos no provenían de la actividad, pero poseían capacidad financiera suficiente para adquirir las grandes bodegas quebradas y apropiarse de las transferencias que el Estado les otorgaba con el fin de profundizar la integración vertical, y como correlato aumentar su poder económico.²⁶

A partir del año 1973, con la asunción del tercer gobierno peronista, la presencia estatal se intensificó, tanto por la necesidad de afrontar la extensa crisis del sector, como por la concepción

pequeños y mediando productores de uva y elaboradores de vino ofreciendo valores rentables aún en los momentos de depresión.

²⁵ Azpiazu y Basualdo, "Complejo", diciembre de 2000, p.38.

²⁶ Además, durante el período 1970-1973 la producción cayó y se produjo un mejoramiento real del precio del vino de traslado en un 70% y al consumidor de un 123%. Este último fenómeno favoreció el proceso de concentración del nuevo núcleo en conformación.

ideológica dominante en la política económica oficial. El vino, por integrar la canasta de productos básicos de la población, fue sometido a una política de precios máximos al consumidor hasta el año 1975. La acumulación de *stocks* era por ese entonces equivalente a una cosecha, es decir el doble del *stock* considerado ideal para la regulación. La sobreproducción originada por la entrada en producción de la gran superficie implantada a fines de los años '60 y principios de los '70, exigía al Estado una serie de medidas complejas. En 1974, la empresa estatal Giol, sobre la base de estimaciones del déficit de almacenamiento, inició una política de construcción de vasija vinaria, pasando de una capacidad de 800 000 a 4 000 000 de hectolitros, lo que le permitiría controlar el 40% del mercado mendocino, constituyéndose en la empresa con mayor capacidad de vasija en el mundo. Una política de créditos similar fue seguida en San Juan con la empresa CAVIC (Corporación Agrovitivinícola de Industrialización y Comercialización), creada en 1964 y estatizada en 1974, y otras cooperativas cuyanas. El esfuerzo se justificaba en lograr la integración vertical del pequeño y mediano productor a través de la elaboración de su vino y la comercialización directa. Los beneficiarios de esta política debían ser los sectores débiles del complejo, sobre los cuales recaía, históricamente, el peso de las crisis cíclicas.

Esa experiencia resultó interrumpida en 1976, cuando el golpe de estado llevado a cabo por las Fuerzas Armadas no sólo inauguró la más prolongada y sangrienta dictadura de la historia nacional (1976-1983), sino que promovió modificaciones drásticas en materia de política económica global, que transformarían radicalmente las condiciones de desempeño y regulación de la producción industrial, afectando profundamente la estructura productiva y el patrón de acumulación imperante en la economía argentina desde los años '40. La política económica de la dictadura impuso fuertes caídas del salario en términos reales, lo que sumado a la disminución en los niveles de ocupación productiva, se tradujo en una importante reducción del tamaño del mercado interno, particularmente significativa en el caso de la producción de alimentos para consumo local. Al finalizar la dictadura, el desempeño de la vitivinicultura argentina se caracterizaba por el estancamiento y el retroceso productivo, la concentración económica y la desigualdad distributiva, rasgo que compartía con el resto de las industrias de alimentos tradicionales que atendían al masivo mercado de consumo popular y que poseían una amplia difusión en la dieta nacional (v.gr. carnes, azúcar, molienda de trigo, panadería).²⁷

3. SIGNIFICACION ECONOMICA DE LA VITIVINICULTURA EN EL PLANO NACIONAL Y EN LA REGION CUYANA

La participación de la vid en el valor de la producción agrícola nacional era del 8% y constituía el tercer cultivo en importancia luego del maíz y el trigo, los dos cultivos principales de la región pampeana, para 1970 (cuadro 1). Sin embargo hacia 1980 su peso había caído al 6,87%, siendo desplazada al quinto lugar por el ascenso de la soja y la caña de azúcar, participación relativa que en los últimos años se

²⁷ Gatto y Gutman, "Sector", 1990, p. 38; Gutman, "Industrias", 1990, pp. 64-66.

redujo. (anexo I: cuadro 1)

En el contexto de la industria nacional, la producción de vinos se situaba como la quinta actividad, participando en un 3% en el valor de la producción total, solamente superada por la producción de petróleo, la siderurgia, los frigoríficos y la industria automotriz hacia 1973. Como consecuencia del proceso de reestructuración económica que atravesó la economía argentina durante el período bajo análisis, dicha participación se redujo a menos del 1%, en virtud del ascenso de ramas tales como la elaboración de aceites, la metalmecánica, las industrias textil y láctea, farmacéutica y del plástico entre otras hacia 1984 (anexo I: cuadro 2)²⁸.

El mencionado patrón de producción mantenía cierta correspondencia con la estructura del consumo a nivel nacional. El vino presentaba, al inicio del proceso de reconversión de matriz neoliberal en la Argentina, una participación significativa en la canasta de consumo de la población, con un peso del 2,78% sobre el gasto promedio total de los hogares y del 14,7% del gasto promedio en alimentos y bebidas de origen agrícola, según las estimaciones del Instituto de Estadística y Censos correspondientes a 1977 (anexo I: cuadro 3). Esto significa que conjuntamente con los productos cárnicos, los lácteos y los productos de panadería, el vino constituía uno de los componentes principales de la canasta alimentaria argentina.

El comportamiento del mercado de los vinos comunes o de mesa determinaba la dinámica el complejo porque el 70% de la uva cultivada servía para su elaboración y, asimismo, éste tipo de vinos, de calidad regular, representaba el 93% de la totalidad de los vinos producidos. Los vinos finos, a diferencia de los comunes, habían logrado desarrollar un mercado interno estable y algunos mercados externos con posibilidad de expansión. Dicha expansión tendría lugar, efectivamente, durante la segunda mitad de la década de los '90, en el marco de la fuerte reestructuración económica y social generada por profundización de las reformas de corte neoliberal.

Como fuera destacado, el desarrollo del complejo vitivinícola en la Argentina estuvo signado por periódicas crisis de sobreproducción²⁹, provocadas en parte por la rigidez del volumen de producción -por tratarse de un cultivo perenne, con tendencia hacia la masificación de variedades de alto rendimiento y baja calidad enológica-, y la caída del consumo interno de ese tipo de producto en los últimos años. El último fenómeno, si bien se ha difundido en las grandes naciones consumidoras como la Argentina, fue coadyuvado por la creciente regresividad en la distribución del ingreso que afectó a la economía a partir

²⁸ Resulta interesante destacar que la participación de la elaboración de vinos en el promedio mensual de personal remunerado total de la industria aumentó de 0,9% a 1,1% en el período 1973-1984, esto puede deberse a que varias de las ramas en ascenso eran intensivas en capital (anexo I: cuadro 2).

²⁹ Los promedios de producción del período 1975-1990 han sido de aproximadamente 30 millones quintales métricos de uva y 22 millones de hectolitros de vino. Esta producción excede el nivel de demanda que presenta niveles promedio del orden de los 19 millones de hectolitros. (anexo I: cuadro 12)

de las políticas implementadas por la dictadura militar que se inicia en 1976³⁰.

El complejo vitivinícola argentino se encontraba ubicado principalmente en la Provincia de Mendoza, que concentraba el 72% de la superficie de viñedos a nivel nacional y el 70% de la producción nacional de uva en 1976. Dichas participaciones alcanzaban al 70% y 65%, respectivamente en 1990. Secundariamente, el complejo se situaba en la Provincia de San Juan, donde la superficie cultivada con viñedos alcanzaba al 18% del total nacional y la producción de uva, al 25% del total del país en 1976. Dichas cifras eran del 22% y 27% respectivamente, en 1990. El resto de las provincias productoras poseían una inserción marginal en el esquema de la división regional del trabajo a pesar de que el cultivo resultaba de vital importancia para sus economías, como en el caso de la Provincia de Catamarca³¹. En las principales provincias productoras, el complejo presentaba alta significatividad económica en la década de los '80. Los rubros "uva para vinificar" y "uva de mesa" poseían gran importancia como porcentaje del valor bruto de la producción agrícola de Mendoza y San Juan: 89% y el 94% respectivamente hacia 1980.

Asimismo, en términos de empleo rural, el complejo vitivinícola poseía relevancia económica y social en estas provincias pues involucraba una cantidad superior a 30.000 productores agrícolas (considerando las familias de los productores y los trabajadores temporarios la ocupación era estimada en 300.000 personas), según Díaz Contini (1987). Por último, la actividad de procesamiento industrial representaba el 18,1% y el 30% de empleo total de las provincias de Mendoza y San Juan, respectivamente, hacia 1984 (anexo I: cuadro 4).

A pesar de que la importancia relativa de la industria en la generación de empleo provincial no varió significativamente en el período 1973-1984, la actividad disminuyó su participación en el valor de la producción industrial total de Mendoza, del 43% al 14,7%, y de San Juan, pasando del 69,3% al 43,4% del valor de la producción industrial provincial, durante dicho período. Estos indicadores ponen de manifiesto procesos de diversificación productiva que tuvieron lugar en las provincias cuyanas³².

4. REGULACION ESTATAL³³

³⁰ En 1996 la participación en el ingreso de los primeros cuatro deciles era un 30% inferior a la de 1975: la de los cuatro siguientes un 12,3% inferior y la de los dos deciles de mayores ingresos un 26,3% superior. El cambio más profundo se dio en los dos deciles extremos, mientras el 10% más rico aumentó su participación en un 46%, el más pobre la vio disminuida en un 45,2%. La desigualdad creciente en la distribución del ingreso nacional incrementó el porcentaje de población situada por debajo de la línea de pobreza: que ascendía al 25,8% en 1995, un nivel cuatro veces superior al existente en 1974, y que alcanzó niveles del 50% de la población total en 2004, según el Instituto Nacional de Estadística y Censos.

³¹ El presente trabajo caracteriza el complejo vitivinícola en las principales Provincias productoras que concentraban el 90% de la superficie implantada con vid en todo el país, el 92% de la producción de uva y el 94% de la elaboración de vinos a nivel nacional. Las otras provincias que completan el espectro espacial vinculado a la vitivinicultura son en orden decreciente de importancia: La Rioja, Río Negro/Neuquén, Catamarca, Salta, Córdoba, Buenos Aires, San Luis, y otras muy marginales como Tucumán, Jujuy, Santa Fe, Chubut (ver anexo I: cuadros 8, 11 y 12).

³² Rofman y Romero, "Sistema", 1998.

³³ Seguimos aquí, fundamentalmente, la información recopilada en la sección II del importante trabajo realizado por Azpiazu y Basualdo, "Complejo", diciembre de 2000.

Como se sugirió en la reseña histórica del complejo, éste se desempeñó desde muy temprano enmarcado en una gama muy amplia y heterogénea de regulaciones, que conjugó el fomento a la implantación de vides, la cupificación de la producción primaria e incluso la erradicación de viñedos, la regulación de precios mínimos para el vino de traslado y de precios máximos al consumidor, la fijación de precios sostén, los bloqueos de stocks de vinos, los prorrateos, la presencia decisiva de empresas públicas como reguladoras del mercado vitivinícola en sus diversas fases, etcétera. Sin embargo, existieron sólo dos leyes “generales” a las que se sumaron múltiples e intrincadas normativas regulatorias sancionadas “en el marco” de esas legislaciones rectoras: la Ley 4363 de 1904 y la Ley 14878 de 1959, que la reemplazó. Por caso, hacia fines del año 2000 esta última ley acumulaba modificaciones emanadas de 72 decretos y resoluciones que introdujeron alteraciones sustantivas a dicho cuerpo legal. Dichas regulaciones, en términos muy estilizados, han promovido de modo indiscriminado la inversión, profundizando algunos de los rasgos críticos de la cadena: sobreproducción primaria, agravamiento de las asimetrías tecnoproductivas en los viñedos, escasa diversificación productiva, predominio de variedades de uva de baja calidad enológica, fuertes desequilibrios entre las distintas instancias de la cadena productiva, etcétera.

El desenvolvimiento del complejo vitivinícola estuvo condicionado, asimismo, por múltiples regulaciones de carácter general, entre las que se destacan las Leyes 11682 de impuesto a los réditos de 1966, la 20628 de impuesto a las ganancias de 1973 y la 22211 de 1980, que promovieron la incorporación de tierras marginales al ciclo productivo, fundamentalmente mediante desgravaciones impositivas, y que incidieron en el incremento de la implantación de vides de altos rendimientos y baja calidad enológica agravante de las cíclicas crisis de sobreproducción en el período bajo análisis.

A estas regulaciones de carácter general cabe agregar, por su importancia para la dinámica del complejo, la Ley 22973, sancionada en 1983 de promoción de las actividades económicas en la provincia de San Juan, cuyos principales beneficios radicaban en la posibilidad diferir el pago de impuestos por un monto equivalente al 75% de la inversión y en la desgravación del pago del impuesto al valor agregado. En este caso, como destacan Azpiazu y Basualdo “nuevamente, la promoción indiscriminada de todo tipo de radicación de capitales (con un muy elevado costo fiscal), con ínfimos aportes de recursos propios de los inversores, devino en inversiones esencialmente especulativas (donde la figura de la elusión fiscal emerge como móvil cuasi-determinante), asociadas a la implantación de vides de muy baja calidad enológica”³⁴.

Entre los intentos más importantes, cuyos objetivos declarados consistían en modificar el perfil estructural del complejo, facilitar la integración vertical y la diversificación de la producción y fomentar las exportaciones, cabe mencionar la Ley 18905 de 1970 reglamentada en 1971 de Política Vitivinícola Nacional durante el gobierno militar presidido por el General Lanusse. Los beneficios previstos en dicha

³⁴ *Ibid*, p. 40.

normativa se concentraban en la desgravación del impuesto a los réditos en hasta el 70% de los montos invertidos en edificios, maquinarias, equipos, instalaciones, vasijas vinarias y vehículos, y asimismo se concedían líneas de crédito especiales del Banco Nacional de Desarrollo para la implantación de viñedos, la ampliación de los existentes y, más tarde, mediante el Decreto 720/74, para la construcción de vasija vinaria. Los efectos reales de esta normativa, sin embargo, profundizaron los factores que han confluído históricamente a generar las asimetrías al interior del complejo y sus desequilibrios estructurales, tal como fue explicado en la reseña histórica del presente trabajo.

A partir de entonces, y dada la magnitud de los desequilibrios entre la oferta y la demanda de vinos generados tanto por la incidencia de estas políticas de incentivos a la inversión sectoriales y generales, como por la contracción de la demanda interna, los ejes centrales de intervención estatal se desplazaron progresivamente hacia la aplicación de restricciones cuantitativas a la oferta y de regulación los precios. Por ejemplo, la Ley 22667 de Reversión Vitivinícola, de octubre de 1982, prohibió el despacho al consumo interno de un volumen de vino de mesa equivalente al volumen existente al 31 de julio de ese año (el llamado bloqueo de vinos)³⁵. Además establecía cupos de producción para los años siguientes. En febrero de 1984 se sancionó el Decreto 440, llamado de Prorrato, por el cual los propietarios de vino de mesa podrían comercializar con destino al mercado interno cuotas bimestrales de sus existencias determinadas en función de las condiciones de desenvolvimiento del mercado.

En síntesis, la regulación pública durante el período bajo análisis combinó fuertes incentivos a la formación de capital que fueron usufructuados por los más poderosos actores integrados -que en varios casos cambiaron de propiedad a favor de grandes grupos económicos diversificados de actuación extrarregional-, con políticas de protección coyunturales de los sectores no integrados (por ejemplo: políticas de precio sostén para la uva y el vino de traslado, la regulación de los despachos, la acumulación de stocks, etc.). La incidencia diferencial de las mismas, en el primer subperíodo de reestructuración del complejo delimitado en la introducción del presente trabajo (1976-1989), permite sostener que no sólo no resolvió la tendencia a la sobreproducción del complejo, a través de la diversificación del uso de la uva, el incremento de las exportaciones, etc., sino que generó mayores grados de dualidad y de heterogeneidad estructural al interior del mismo como se evidencia en el análisis económico del complejo que se realiza en la sección 5.

Cabe destacar, por último, que en este marco se inscribió la sanción del Decreto 2284 en 1991 de desregulación de las actividades económicas, que implicó en el ámbito sectorial una transformación drástica en el plano regulatorio, en el institucional y en las nuevas formas de organización de los mercados y submercados vitivinícolas. Dichas transformaciones refieren al segundo subperíodo de reestructuración del complejo (1989-2001) al que se hizo referencia en la introducción de este trabajo, y

³⁵ Dicha acción estuvo vinculada a la intervención por parte del gobierno militar del grupo Greco, uno de los principales grupos económicos que operaban en el sector. Su incidencia en el mercado es analizada brevemente en el punto 5.2.3.

cuyos rasgos se describen sintéticamente en las reflexiones finales del mismo.

5. ANALISIS DE LA ESTRUCTURA Y DINAMICA ECONOMICA DEL COMPLEJO VITIVINICOLA EN EL PERÍODO 1976-1989³⁶

5.1. BREVE REFERENCIA AL ENFOQUE TEÓRICO-METODOLÓGICO

Metodológicamente el complejo vitivinícola es abordado como unidad de análisis del proceso de reproducción económica y es entendido como emergente de la articulación de dos órdenes simultáneos: el orden del proceso de transformación material y el de las estructuras de propiedad. Se trata de un conjunto de actividades que poseen condiciones de transformación y apropiación fuertemente interdependientes. Esta interdependencia de las actividades dentro del complejo determina una relación biunívoca entre las estructuras del proceso de transformación material y las estructuras de propiedad, esto significa que sólo la existencia de un cierto grado de asociación entre procesos de transformación y de dominación permite la existencia efectiva de un complejo. El caso particular del complejo agroindustrial se define como un mecanismo de reproducción que se estructura en torno a la cadena de transformaciones directamente vinculadas a la producción agraria hasta llegar a su destino final, consumo o inversión.

Es importante señalar que en la interrelación entre los diversos sectores de la economía, el conjunto de la producción se visualiza desde este enfoque como un conjunto de redes de alta integración interna y menor vinculación entre sí y cada etapa productiva tenderá a clasificarse de acuerdo con la magnitud de su relación interindustrial con una serie de otras etapas. Los complejos serán más incompletos cuanto menos integrada esté la economía³⁷.

El criterio básico que se utiliza para la delimitación de complejos agroindustriales se basa en un doble mecanismo que se deduce de las conceptualizaciones anteriores: la determinación de núcleos de producción concentrada y alta trascendencia económica y la determinación de espacios concéntricos de integración interindustrial y poder asimétrico. Además existen criterios auxiliares que actúan como complementarios tales como la propiedad jurídica de las empresas o fenómenos de diversificación o conglomeración, y dominación tecnológica o financiera.

Para realizar dicha delimitación se utilizan las técnicas de insumo-producto como herramienta básica porque permiten clasificar cada etapa productiva según la magnitud de su relación interindustrial con las otras etapas y así definir redes de alta integración interna con un grado de autonomía alto respecto al resto de las actividades productivas de la economía. Esta forma de delimitar el complejo resultaría

³⁶ La metodología utilizada para el abordaje del complejo vitivinícola argentino es tributaria de los desarrollos realizados por Vigorito, *Criterios*, 1977; y Trajtemberg, *Enfoque*, 1977.

³⁷ La evolución de una economía dependiente puede ser estudiada como un proceso sucesivo de integración de complejos sectoriales, aparición y maduración de diversos complejos articulándose de acuerdo a las condiciones históricas de la economía en la que se desenvuelven.

incompleta sin el abordaje de la estructura de propiedad ligada a la circulación del capital. La estructura de dominio aparece vinculada a la esfera de la circulación, porque cuando los vínculos interindustriales son muy estrechos se dan las condiciones objetivas para desplegar un dominio sobre los sucesivos mercados contiguos. Las relaciones básicas del complejo se hacen efectivas a través del control del capital productivo, mercantil y/o financiero, y las cadenas de producción verticalmente integradas actúan como soporte y transmisión del poder económico, a partir de las cuáles es posible desplegar prácticas restrictivas verticales y/u horizontales sobre la base del ejercicio de la posición dominante en una de las etapas del complejo o del carácter conglomerado de la propiedad del capital de las empresas con dominancia en cuestión. Por esa razón, resulta relevante abordar, complementariamente, los actos de concentración que emergen de las estrategias de integración vertical, horizontal o de conglomeración de las empresas.

En consecuencia los resultados provenientes de la aplicación de la técnica de bloques industriales de la matriz de insumo-producto, complementados con el análisis de los procesos productivos involucrados y de la estructura de propiedad vigente en cada etapa permiten definir y caracterizar el complejo vitivinícola en la forma conceptualizada.

La aplicación del enfoque teórico-metodológico brevemente descrito se divide en dos secciones, que se desarrollan en el punto 5.2.. En la primera sección se define e identifica el complejo agroindustrial vitivinícola a mediados de los años '80, sobre la base de dos ejes analíticos. El primero es la determinación del núcleo de producción concentrada y alta trascendencia económica, en este caso se trata de la instancia de elaboración y fraccionamiento de vinos por parte de bodegas parcial o totalmente integradas verticalmente. Y el segundo, la determinación de los espacios concéntricos ligados a dicho núcleo, es decir la instancia agrícola -el valor de producción de la rama vid representaba el 20,11% del valor de producción de la rama elaboración de vino para el año 1984-. La aplicación de los criterios mencionados se efectúa a partir del análisis del bloque vinos, con la técnica de eslabonamientos productivos de la matriz de insumo-producto, y la caracterización cuantitativa y cualitativa de los procesos productivos involucrados y de la estructura de propiedad que prevalece en cada una de las instancias que conforman el complejo.

En la segunda sección, contenida en el punto 5.3., se estudian las condiciones de reproducción del mismo, el proceso de circulación del capital y los procesos de realización, apropiación y distribución del excedente económico al interior del complejo en el período bajo análisis.

5.2. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DEL COMPLEJO VITIVINICOLA CUYANO

5.2.1. Delimitación del bloque industrial vitivinícola³⁸

El esquema del complejo, construido sobre la base de la aplicación de las técnicas insumo-producto para 1984, permite visualizar que la rama elaboración y fraccionamiento de vinos constituye el núcleo del complejo en función de su alta trascendencia económica respecto al resto de las ramas que componen el mismo (consultar anexo I: esquema de la estructura del complejo vitivinícola, 1984). La rama vid para vinificar destina casi la totalidad de sus ventas a dicho núcleo (el 96,98% para 1984), es decir que mantiene una alta relación insumo-producto, posibilitando a las empresas con alto poder de mercado en dichas etapas, las grandes bodegas integradas, desplegar su dominio sobre el mercado de la uva³⁹.

El núcleo del complejo se define a partir del carácter asimétrico de las relaciones entre actividades al interior del complejo porque es la etapa cuyas condiciones de reproducción poseen más alto grado de incidencia sobre el proceso de reproducción del complejo en su conjunto. El núcleo ejerce dominio económico a través del poder monopólico-monopsónico sobre alguno de los mercados cruciales que vinculan las etapas o distintas unidades de propiedad dentro de una etapa.

La rama vid para vinificar y las otras ramas secundarias como abonos y fertilizantes, envases de vidrio y servicios del complejo formaban espacios de integración interindustrial, concéntricos al núcleo y poseían poder asimétrico con respecto a él basado en la mayor trascendencia económica del núcleo y en las relaciones insumo-producto más o menos estrechas que las unían a él.

Los denominados "bloques industriales" constituyen un espacio para el análisis económico que consiste en la aplicación de técnicas de insumo-producto al estudio de los mercados⁴⁰. Esta perspectiva es adecuada para la delimitación del proceso de producción alrededor del cual se conforma el complejo agroindustrial debido a que considera a las actividades fuertemente relacionadas como conjuntos relativamente autónomos constituyendo un estadio intermedio entre los enfoques por rama de actividad y los realizados a nivel global. El enfoque supone como punto de partida que las actividades económicas tienden a relacionarse principalmente con determinadas actividades a través de compras y ventas de materias directas (materias primas y componentes) manteniendo con las restantes actividades vinculaciones de menor importancia. Visto desde una perspectiva global los bloques o conjuntos sectoriales constituyen un mapa de cuasi-islotos comunicados entre sí, estos bloques se generan a partir de las materias directas y luego se incorporan los restantes insumos y bienes de capital.

³⁸ Para adquirir una visión sintética del proceso productivo tradicionalmente utilizado en la elaboración de los vinos consultar el Anexo III del presente trabajo.

³⁹ La uva tiene a la vinificación prácticamente como monodestino, debido a su naturaleza perecedera y debe procesarse o consumirse en poco tiempo, en los meses de vendimia se almacena para abastecer el mercado todo el año.

⁴⁰ Lifschitz y Cardinale, *Eslabonamientos*, agosto de 1989.

El método consiste en la permutación y partición del ordenamiento de insumo-producto para encontrar conjuntos de actividades cuyas correspondientes compras y/o ventas principales se realizan entre ellos, tal que las compras y ventas a otros bloques sean una porción poco significativa de sus compraventas totales. Estos conjuntos se delimitan por medio de matrices sectoriales que permiten conocer relaciones que de otro modo pueden estudiarse sistemáticamente (véase anexo II). Cada bloque, en este caso el bloque "vinos" puese analizarse en su interior por ramas y también en sus relaciones intersectoriales. En este caso se utiliza la técnica para estudiar el bloque en su interior y por ramas productivas; como forma de abordaje de la estructura de transformación material del complejo.

El bloque vinos -determinado mediante el cálculo de las matrices sectoriales fue estimado para 1973 y actualizado, por precios, para 1984 y 1989- está compuesto por dos ramas: vid para vinificar y elaboración de vinos (CIIU 11107023 y 31321). El grado de autonomía del mismo por compras, medido como el cociente entre compras internas e intermedias, fue de 63,9% para el año 1984. El grado de autonomía por ventas, medido como el cociente entre ventas internas e intermedias, fue del 85,2% para el mismo año, y resultaba notoriamente elevado. Esta diferencia se debía a que no se incorporaron en su interior envases y materias indirectas, aún cuando constituían requerimientos importantes. Probablemente su inclusión elevaría aún más la autonomía del bloque.⁴¹ La importancia del sector vinos como bloque (medida en valor bruto de producción del bloque en relación con el valor bruto de la producción total) era del 0,7%, colocándolo en la posición 14 del ranking de 20 bloques nacionales para dicho año, según las matrices sectoriales elaboradas en base al cuadro de insumo producto de los sectores productores de bienes de Argentina⁴² (anexo I: cuadro5).

En cuanto a la participación de los sectores productivos en el valor agregado del bloque vinos: la agricultura participaba en la generación del 28% del valor agregado, la industria en 71,8% para 1984. La participación del bloque vinos en las compras y ventas totales de los bloques industriales nacionales, considerados conjuntamente, era pequeña (0,7%)⁴³. Paralelamente, la importancia de las compras y ventas al interior del bloque para 1984 era mucho más significativa. Las compras intrabloque vinos representaban el 53,8% de las compras totales del bloque, las compras externas el 30,4%, los servicios el 15,6% y las importaciones el 0,2% de las compras totales efectuadas por el mismo. En cuanto a las ventas internas, representaban el 26,1% de las ventas totales del bloque, las externas el 4,5%, los servicios el 12,2%, el consumo final el 56,1%, los bienes de capital no participaban en las ventas totales del bloque y

⁴¹ En el análisis alrededor del bloque vinos se registró un margen de error del 16% por pérdida de transacción interbloque en la estimación del valor bruto de producción.

⁴² Estimaciones de la Secretaría de Industria y Comercio Exterior de la República Argentina.

⁴³ A continuación se agregan, con el fin de completar la caracterización del bloque sectorial, datos sobre la participación de las compras y ventas del bloque sectorial en los respectivos totales de los bloques para 1984. Las compras externas al bloque vinos poseían una participación del 1,5% en el total de compras externas de los bloques, los servicios 0,9% en el total de servicios y las importaciones no poseían participación en el total de importaciones de los bloques. En cuanto a las ventas, las que tenían lugar al interior del bloque representaban el 0,5% del total de ventas internas de todos los bloques, las externas al bloque el 0,4% del total de ventas externas, las ventas de bienes de capital 0% de dichas ventas totales y las exportaciones representaban el 0,1% de las exportaciones de todos los bloques.

las exportaciones representaban el 1,1% de las ventas totales del mismo para 1984.

A partir del análisis de los resultados obtenidos para el bloque es posible obtener una caracterización por rama de la estructura de compras y de ventas para los años 1984 y 1989. La rama vid para vinificar poseía una estructura de compras con un valor agregado muy elevado con respecto al valor bruto de producción: 96,17% para 1984 y 95,41% para 1989. Como correlato la participación de las compras intermedias nacionales en la producción era muy pequeña, 3,29 para 1984 y 4,59 para 1989, y mucho menor resultaba el componente importado de las compras, que alcanzaba el 0,52% para 1984 y 0% para 1989. En cuanto a la composición cualitativa de las compras principales de dicha rama, la misma demandaba abonos, fertilizantes y plaguicidas, en primer lugar -que representaban un 1,54% para 1984 y 2,23% para 1989 del valor bruto de producción- y en un segundo lugar, requería servicios, plásticos y resinas sintéticas y otros insumos. Respecto a la estructura de ventas, la rama vid para vinificar destinaba el 96,98% de la producción a la rama elaboración de vinos (anexo I: cuadro 6). Asimismo, aproximadamente el 3% restante de la producción vitícola cubría los destinos de uva para consumo en fresco y elaboración de pasas, rubros capaces de incrementar su participación relativa y su importancia absoluta en función del incremento del poder adquisitivo interno y la ampliación de los mercados.

La rama elaboración de vinos, que incluía las instancias de elaboración, fraccionamiento y comercialización del vino, poseía una estructura de compras con un valor agregado cuya participación en el valor bruto de producción era de 43,02% para 1984 y de 58,65% para 1989. Las compras intermedias participan en un 56,97% para 1984 y en un 41,35% para 1989, en el valor de producción de la rama, con un componente importado casi nulo.

En cuanto a la composición cualitativa de las compras principales, la vid para vinificar era el insumo más relevante y representaba el 17% para 1984 y el 10,28% para 1989 del valor bruto de producción. Los otros insumos relevantes eran: vino que participa, especialmente para la etapa de fraccionamiento, en el 14% y el 8,47% para 1984 y 1989 respectivamente; envases de vidrio que participaba en 11,45% y 9,85% en el valor bruto de producción para 1984 y 1989 respectivamente y además servicios, envases de papel y cartón. Respecto a la estructura de ventas para 1984, de la producción total de vinos más del 75% se consumía, el 0,26% se exportaba en ese año, la acumulación de stocks alcanzaba un 6,7% de la producción y las ventas a otros sectores productivos sumaban una participación del 18,14% de la producción y se destinaba básicamente a la elaboración de sidras. (anexo I: cuadro 7).

En síntesis, a partir del análisis del bloque vinos es posible visualizar la estructura de producción en su conjunto asignándole a cada instancia productiva un lugar según la magnitud de su relación insumo-producto con el resto de las etapas. Esa estructura se caracteriza por la relevancia económica de la elaboración, fraccionamiento y comercialización de vinos y, con carácter subordinado, de la producción agrícola, jerarquizando con vistas al análisis del complejo los mercados que ligaban dichas instancias

productivas entre sí.

Asimismo, la aplicación de esta técnica permite corroborar que se trata de un complejo fuertemente eslabonado internamente -es decir con una estructura productiva integrada verticalmente- y con un alto nivel de autonomía relativa respecto de otros complejos (medidos a través de la técnica de bloques industriales). Estas características del complejo, referidas específicamente al proceso de transformación material, constituyen el soporte que sustenta las relaciones de poder asimétricas entre la primera instancia productiva y la segunda. Por último, las cifras detalladas permiten visualizar la importancia del mercado interno como principal destino de la producción y el carácter marginal de la incipiente inserción exportadora a mediados de los años ochenta (compuesta básicamente con mostos y marginalmente por vinos finos y comunes).

5.2.2. Caracterización de la estructura productiva y de propiedad en la instancia agrícola: la producción de vid para vinificar en Cuyo

El cultivo del viñedo está condicionado por tres elementos fundamentales: el suelo, la cepa y el tiempo de insolación. Conjuntamente con estos elementos actúan en forma decisiva las técnicas de cultivo que se aplican al viñedo. La vid se desarrolla en los climas templados. Si las condiciones climáticas son adecuadas la vid prospera sobre cualquier terreno pero cuanto mayor sea la riqueza del suelo en humus y sustancias nutritivas, de mejor calidad será la uva que en él se produzca. La calidad de la uva depende además de un paciente trabajo de adaptación al suelo, podas y otro tipo de trabajos. La recolección de la uva, la vendimia, suele realizarse unos cincuenta días después del envero, es decir después de que el color de la uva pase del verde al rojo oscuro o al amarillo dorado. La uva posee una sustancia en su interior llamada mosto, líquido dulce y pegajoso, a partir del cual se elabora el vino. Después de vendimiados, los racimos deben ser cuidadosamente repasados para eliminarlos que estén verdes o podridos. Los racimos seleccionados se van colocando en unos cestos del tamaño adecuado para que no se deterioren los que están en el fondo del recipiente. En la elaboración de vinos suelen utilizarse varios tipos de uva porque resulta más fácil conseguir de ese modo una calidad constante en el vino elaborado. Si bien la combinación de suelos y clima es óptima para el desarrollo de la vid en Cuyo, resulta de gran importancia el acceso al sistema organizado de riego, el cual se basa en el aprovechamiento de caudales superficiales de un conjunto de ríos (cinco en Mendoza y dos en San Juan) formados por los deshielos andinos. En forma complementaria y crecientemente se utilizan pozos subterráneos⁴⁴.

⁴⁴ En cuanto a las variedades de uva cultivadas pueden clasificarse según su aptitud para la elaboración de vinos. A fines de los años ochenta, el 68% de la uva cultivada era apta para la elaboración de vinos comunes y el 32% restante para la de vinos finos. Además en el marco de la disminución del área total cultivada hacia 1990, las variedades comunes habían crecido en importancia en detrimento de las finas. Esta tendencia en la producción no acompañaba a las de la demanda que se inclinaba crecientemente hacia los vinos finos en detrimento de los comunes. Al clasificar las variedades de uva según su color para vinos y otros destinos, se observaba que disminuían las variedades tintas y las de mesa y aumentaban las aromáticas, las blancas y las destinadas a pasas de uva. Estos cambios se producían en correspondencia con las tendencias en el consumo de vinos que se habían volcado hacia los vinos de sabores frutados y blancos durante los años ochenta. A nivel global, al igual que en Mendoza, predominaban las uvas rosadas y tintas; mientras en San Juan lo hacían las rosadas y aromáticas. En 1984 el 60%

En cuanto a la evolución de la superficie cultivada con vid, cabe destacar que luego de un crecimiento de más del 30% desde 1960 hasta 1978; la misma comenzó a decaer hasta fines de los años ochenta (anexo I: cuadro 8). Como fuera mencionado en la reseña histórica, el proceso de expansión del área agrícola que se produjo entre los años 1971 y 1975 estuvo impulsado por los estímulos otorgados - mediante desgravaciones impositivas para zonas áridas- por el estado, en un contexto de tendencia al alza del precio del vino que contribuyó a estimular la actividad más aún. Ambos elementos estuvieron desvinculados de la demanda que permaneció estancada desde 1970, con el agravante de que se implantaron viñedos de altos rendimientos⁴⁵ y baja calidad vínica que acentuaron la tendencia a la masificación. La mencionada expansión de un cultivo como la vid, de tipo perenne, rigidiza la oferta en el mediano y largo plazo y con ella, dadas las tendencias en el consumo nacional, el exceso de oferta de vinos que desplazó posteriormente a los pequeños productores agrícolas, de hasta 5 ha.. Por último cabe destacar que mientras la superficie vitícola presenta tendencias definidas, la producción de uva presentaba un comportamiento más errático producido por las influencias azarosas de los fenómenos climáticos.

La estructura de propiedad de la instancia agrícola de la producción es abordada, indirectamente, a través del análisis de la distribución de la tierra por tamaño de explotación agrícola -concentración técnica- dada la ausencia de información sobre concentración económica de la propiedad de la tierra. Cabe destacar que el acceso a la tierra resulta especialmente relevante desde el enfoque en desarrollo, porque considera la cuestión agraria como un problema social y no meramente tecnológico que gira en torno a la tenencia de la tierra, la importancia de la renta agraria y su utilización por parte de la clase propietaria. La distribución de la tierra en la provincia de Mendoza, cuya superficie implantada con vid representaba aproximadamente el 68% del total de la superficie sujeta a uso productivo, era altamente concentrada. El 17,30% de las explotaciones abarcaba el 61,45% de la superficie provincial implantada con vid, tratándose de establecimientos de más de 10 hectáreas, y el 82,7% restante, establecimientos menores a 10 hectáreas, ocupaban el 38,55% de la misma superficie para el año 1986. La mayoría de los establecimientos, el 63%, eran menores a 5 hectáreas, y ocupaban el 19,52% de la superficie implantada con vid en la provincia de Mendoza. En el estrato más concentrado, 123 establecimientos agrícolas que representaban el 0,47% del total de los establecimientos, ocupaban el 11,13% de la superficie implantada total a nivel provincial. Cabe destacar que esta distribución no ha sufrido modificaciones relevantes desde

de la superficie vitícola estaba ocupada por sólo cinco variedades de uva según su denominación, contabilizándose más de ochenta en todo el país. La Criolla grande (rosada) ocupaba el 22% de la superficie, la Cereza (rosada) el 15%, la Pedro Gimenez (blanca) el 8%, la Malbeck (tinta) el 8%, y la Moscatel rosado (aromática) el 7%. Mendoza fue tradicionalmente productora de vinos tintos, secos, en cambio San Juan se especializó en los blancos abocados.

⁴⁵ El incremento de los rendimientos estuvo asociado al cambio tecnológico que involucró el reemplazo del cultivo por contraespaldera al parral. Consultar al respecto Diaz Contini, "Situación", 1987. Cabe agregar, asimismo, que los mayores rendimientos se producían en San Juan y superaban en un 50% promedio a los de Mendoza. Esto se vincula con las diferencias tecnológicas entre las provincias, específicamente la mayor preponderancia del parral en San Juan y un mejor manejo del cultivo por parte del productor. La vida útil del viñedo era de alrededor de 15 años, la máxima productividad del viñedo se producía a partir de los 5 años y su decrecimiento se manifestaba en los bajos rendimientos por hectárea y el elevado gasto en cultivo. A nivel nacional la mitad de los viñedos existentes en 1985, tenían una antigüedad mayor a los 24 años, en Mendoza la situación de decrepitud era aún más grave para el período bajo análisis.

la década del 60. En 1968 el 17% de las explotaciones poseían el 58% de la superficie y en 1979 el mismo porcentaje concentraba el 61% de la superficie total implantada de la provincia. (consultar anexo I: esquema de la estructura del complejo vitivinícola, 1984)

En cuanto a la distribución de la tierra en la provincia de San Juan, cuya superficie implantada con vid representaba aproximadamente el 23% del total, la misma se encontraba también fuertemente concentrada. El 12,48% de las explotaciones, de entre 1000 y 10 hectáreas, ocupaban el 55,66% de la superficie implantada total de la provincia y el resto, 87,52% de las explotaciones, abarcaban el 44,34% restante, tratándose de establecimientos agrícolas de menos de 10 hectáreas, para el año 1986. La mayoría de los establecimientos, el 53,21%, eran de un tamaño menor a 2,5 hectáreas y ocupaban solamente el 11% de la superficie implantada con vid en la provincia de San Juan. Para el año 1973 el 6% de las explotaciones en San Juan, de más de 15 hectáreas, ocupaban el 43% de la superficie y el 80%, de entre 0 y 5 hectáreas, concentraban el 29% de la superficie mencionada. Las diferencias de la estructura agraria en cada provincia indican para San Juan una mayor relevancia de pequeños productores, medida en cantidad de establecimientos y en términos de la superficie ocupada por los mismos.

La propiedad de la tierra, estudiada a través de su distribución según el tamaño de los establecimientos, se encuentra altamente concentrada desde los orígenes del complejo, lo cual resulta el factor clave para explicar la heterogeneidad de la estructura productiva que se evidencia en relación con el uso de la tecnología, la composición de la fuerza de trabajo en los distintos tipos de explotaciones y los regímenes de explotación. Dicha heterogeneidad se manifiesta en la coexistencia de altos diferenciales de los rendimientos productivos al interior de la instancia de producción de vid⁴⁶. La pronunciada

⁴⁶ Según información correspondiente a 1974, el universo de viticultores se encontraba muy polarizado en cuanto a su tamaño, tecnología y capacidad de acumulación. Puede suponerse que la situación se mantuvo invariante en función de los datos de la estructura de propiedad de 1986 desarrollados en la delimitación del complejo. El tamaño medio de los establecimientos era menor en Mendoza, más de 4 hectáreas, que en San Juan, más de 5 hectáreas por establecimiento. Los productores cuyas explotaciones tenían hasta 5 hectáreas, poseían una organización de tipo familiar, con tecnología rudimentaria (tracción a sangre, conducción por contraespaldera, cosecha manual), bajos rendimientos y como consecuencia, escasa capacidad de acumulación. Los productores que tenían entre 5 y 15 hectáreas, eran de tamaño intermedio y sus explotaciones presentan una alta heterogeneidad en cuanto al uso de trabajo asalariado y tecnología. Finalmente en las explotaciones de más de 15 hectáreas, medianas y grandes, estaba generalizado el trabajo asalariado, la tracción mecánica y el uso del parral. En este último estrato se ubicaban las empresas que formaban el núcleo del complejo y que se han integrado verticalmente con la fase agrícola, incluso aquellas que fraccionaban y distribuían su producción por cuenta propia. Cabe destacar que es posible observar una mayor incidencia de los pequeños productores en San Juan con respecto a Mendoza, en número y superficie ocupada, pero sin embargo con mayores niveles de productividad del trabajo. En función del régimen de explotación, los viñedos podían ser manejados por sus propietarios, por administradores, o entregados a contratistas, además existían otras formas de tenencia como medieros y arrendatarios que poseían menor importancia. El Censo Vitícola de 1979 indicaba que, en ese año, el 63% de los viñedos mendocinos y el 70% de los sanjuaninos eran manejados por sus propietarios y/o administradores. El régimen de explotación por la figura del contratista, tenía mayor incidencia en Mendoza que en San Juan, ya que regía en el 34% de los viñedos. El contratista realizaba todas las tareas de cultivo, incluso a veces la cosecha, a cambio de un porcentaje de la producción que no podía ser inferior al 18% más una suma fija anual por hectárea, abonada en seis cuotas. En 1984 en la provincia de Mendoza la situación no había variado mucho en cuanto a la importancia relativa de los diversos regímenes de explotación. El 65% de los viñedos, equivalentes al 52% de la superficie, eran explotados por sus propietarios o por administración y el 33%, equivalentes al 46% de la superficie, por el régimen de contratista. Esto implica que los otros regímenes de explotación sólo reunían el 2% de las fincas y de la superficie vitícola en la provincia de Mendoza (Provincia de Mendoza, 1987). Las fincas más pequeñas, de hasta 5 hectáreas, eran trabajadas por sus propietarios con organización de tipo familiar, en las intermedias, de 5 a 15 hectáreas, tenía mayor importancia el régimen del contratista y el estrato superior, el más tecnificado, era donde se había generalizado la conducción por administración. Al respecto consultar Manzanal y Rofman, *Economías*, 1989.

desigualdad en la distribución de la tierra trae aparejada la desigualdad en el acceso al capital necesario para comercializar en el momento adecuado la producción y, asimismo, mejorar la productividad del trabajo al interior de la instancia agrícola. Asimismo, constituye un factor clave para explicar la desigualdad en la distribución del ingreso al interior del complejo y al interior de cada una de las etapas (segmentación de la demanda).

5.2.3. Caracterización de la estructura productiva y de propiedad en la instancia industrial: la elaboración de vinos en Cuyo

La elaboración de vinos en la Argentina había superado en promedio los 22 millones de hectolitros, desde 1975 hasta fines de los años ochenta, sufriendo altibajos vinculados a la mayor o menor producción de uva. La actividad vitivinícola incluía la elaboración de vinos, con una importancia mayor al 90% de la producción en términos físicos, y de otros productos, como mostos, mistelas, jugos, etc., cuyo volumen es poco significativo pero creciente. La producción estaba compuesta básicamente por vinos "de mesa" de regular calidad, 93% de la producción total, y el resto se distribuía entre otros tipos de vinos tales como los denominados regionales, finos, reserva, especiales, etc. Es importante destacar que si bien la uva no era mayoritariamente blanca, el 70% de los vinos comunes elaborados eran blancos y se vendían como "blancos elaborados con uvas blancas". Esto era posible a través del "escurrido" de vinos provenientes de distintas uvas, proceso que había desarrollado la industria para adaptarse a las preferencias en el consumo. Esta estrategia implicaba sin embargo la imposibilidad de diferenciar los vinos comunes entre sí y era perjudicial, en la medida en que impedía el avance de las tendencias que predominaban a nivel internacional tales como la tipificación de la producción, la determinación de zonas ecológicas y cepajes específicos para producir tipos particulares de vinos propios de la región e irreproducibles en otros lugares del mundo, etc.. En general, la medida que acompañaba dicha tendencia era la certificación de origen de los vinos. En cuanto a los otros productos vitivinícolas, el mosto sulfitado, concentrado o virgen era el más relevante, y había representado desde 1975 hasta fines de los años ochenta un porcentaje superior al 80% del total de los productos vitivinícolas distintos del vino. Generalmente ha sido una actividad complementaria a la producción de vinos y ha variado en función de la evolución de los precios del vino de traslado, ya que la exportación de mosto se vuelve rentable cuando el precio del vino de traslado disminuye. El mosto era un producto básicamente orientado a la exportación pero de escasa relevancia económica, no podía garantizarse un abastecimiento continuo ni existía una calidad definida en el período bajo análisis.

La estructura productiva de la instancia de vinificación se encontraba caracterizada por una fuerte heterogeneidad. Según el censo industrial de 1973, la actividad involucraba 1512 establecimientos con 10.572 asalariados y 13.600 ocupados en total; el 65% tenía de 1 a 5 ocupados, el 29% de 6 a 26, el 5% de 26 a 100 y el 1% de 101 a 500 ocupados. El tamaño medio era de 9 ocupados. Según el censo de 1984, los establecimientos eran 1420, el número de asalariados 13.233 y el de ocupados 16.868. El 46% de los

establecimientos tenía de 1 a 5 ocupados, el 17% tenía de 6 a 10, el 20% de 11 a 50, el 2,2% de 51 a 100, el 1,5% de los establecimientos de 101 a 300 y el 0,1% más de 300 ocupados. El tamaño medio era de 11,88 ocupados. Comparando los censos es posible afirmar que el tamaño promedio de los establecimientos aumentó porque más de 300 establecimientos, que representaban el 20% del total y ocupaban de 1 a 5 trabajadores, no se encontraban en esa categoría en 1984. Es posible que algunos hallan crecido y otros desaparecido, porque el número total de establecimientos disminuyó en un 6% entre los censos mencionados. Como contrapartida del achicamiento del número de establecimientos más pequeños, aumentó la cantidad de establecimientos intermedios del 34 al 40%, que poseían de 6 a 100 ocupados y la cantidad de establecimientos grandes del 1% a 1,6%, de más de 100 ocupados. La localización geográfica de los establecimientos para el año 1973 era la siguiente: el 69% en Mendoza, más del 10% en San Juan y el 20% restante en el resto de las provincias productoras. Para 1984, la participación de Mendoza sobre el total se mantenía invariante, más la de San Juan se duplicaba, disminuyendo al 10% la participación de las restantes provincias (anexo I: cuadro 9).

El fraccionamiento de los vinos era realizado, principalmente, por empresas que se encontraban integradas a las instancias previas de producción y poseían sistemas tecnológicos avanzados, acceso a la red publicitaria y capacidad de distribución en los grandes centros urbanos, incluyendo los supermercados. Dichas unidades se diferenciaban de las fraccionadoras independientes que en muchos casos envasaban el vino a granel en damajuanas y poseían una incidencia marginal. Las grandes fraccionadoras integradas poseían una composición de la producción mucho más diversificada y una cadena de producción más flexible que el resto de las fraccionadoras no integradas, en algunos casos envasaban jugos, agua mineral y vinos finos e incluso en épocas de fuerte apertura importadora utilizaban su cadena de distribución para comercializar cervezas y otras bebidas importadas. Esta diferencia tenía que ver con el acceso de las primeras al financiamiento necesario para sostener este tipo de estrategias por estar ligadas a grupos económicos en la mayoría de los casos diversificados y con un poder económico importante sobre las condiciones de reproducción del complejo en su conjunto.

La fuerte heterogeneidad productiva de esta instancia se manifestaba en la existencia de plantas que utilizaban tecnologías muy avanzadas tales como las que permitían inyectar gas inerte en los envases para evitar la oxidación del vino, las que utilizaban envases descartables novedosos con ventajas para el uso y la conservación del vino, etc. y otras plantas que utilizaban tecnologías primitivas, envasando en damajuanas.

La estructura de propiedad de la instancia de fraccionamiento estaba caracterizada por una fuerte concentración económica y técnica. En 1970 el 70% del vino fraccionado correspondía a bodegas total o parcialmente integradas (CEPA, 1984). En 1979 existían 500 plantas de fraccionamiento y sólo ocho empresas radicadas en Capital Federal y Gran Buenos Aires fraccionaban el 75% de total del vino consumido. Cabe destacar, sin embargo, que a partir de 1977 se produjo una tendencia creciente al

fraccionamiento en origen de los vinos, que pasó de ser el 23% del vino total fraccionado en ese año al 71% a fines de los años ochenta. Dicha tendencia constituyó una respuesta defensiva ante el deterioro del precio del vino de traslado profundizado desde la intervención del estado a las empresas del Grupo Greco (Arizu, Talacasto, Greco Hnos, etc.) que poseían una fuerte incidencia en el sector⁴⁷.

El accionar de estas empresas era clave para comprender la problemática del complejo y será mejor visualizado al tratar la diferente evolución de los precios al interior del mismo y las transferencias de excedente económico.

En cuanto a la estructura de propiedad en el núcleo del complejo, la elaboración y fraccionamiento de vinos, la misma es analizada a través de la participación de los establecimientos, por tamaño de ocupación, en el valor agregado total y en el superavit bruto de explotación total del núcleo- resultaba ser fuertemente concentrada a nivel nacional⁴⁸. La fuerte concentración técnica de la propiedad puede visualizarse a partir de los siguientes datos: el 3,94% de los establecimientos -56 establecimientos de más de 100 trabajadores ocupados- producían el 42,02% del valor agregado total y se apropiaban del 46% del superavit bruto de explotación que genera el núcleo. El siguiente estrato en importancia, es el que aglutinaba a 259 establecimientos -que ocupan entre 11 y 50 trabajadores- y representaban el 20% de los establecimientos y generaba el 38% del valor agregado apropiándose del 34% del superavit bruto de explotación del núcleo. Al agregar ambos estratos mencionados es posible visualizar que solamente el 24,71% de los establecimientos generaban el 80% del valor agregado del núcleo y se apropiaban del 80% del superavit bruto de explotación del mismo. Como correlato, el 63% de los establecimientos, que ocupaban menos de 10 personas, generaban el 20% del valor agregado y se apropiaban del 18% del superavit bruto de explotación del núcleo (consultar anexo I: esquema de la estructura del complejo vitivinícola, 1984).

⁴⁷ El Grupo Greco desde finales de la década del '70 y hasta mediados del año 1980, cuando fue intervenido por el Estado, compró grandes cantidades de vino hasta acumular un stock de 10 millones de hl, casi la mitad del total anual elaborado por el complejo en ese momento. Contó con el apoyo del Banco de los Andes, perteneciente al mismo grupo, para financiar tan enorme cantidad de compras. Como consecuencia del exceso de demanda en el mercado de vino de traslado que el accionar del grupo provocó, se incrementaron los precios respecto a los años anteriores. Sin embargo a partir de la intervención del grupo Greco, el mercado de traslado quedó paralizado ya que el gobierno no ordenó nuevas compras sino que fue liquidando el stock acumulado provocando una enorme sobreoferta en el mercado de traslado y como consecuencia una abrupta caída del precio a los valores históricos más bajos (anexo I: cuadro 10). Los bodegueros trasladistas intentaron fraccionar en damajuanas y salieron al mercado de consumo con muy bajos precios pero más rentables y con mayor probabilidad de efectivización que en el mercado de traslado. La tendencia al incremento del fraccionamiento en damajuanas persistió inclusive con el repunte del precio de vino de traslado desde 1985, ésto fue probablemente consecuencia de la aplicación de las medidas promocionales implementadas por los gobiernos provinciales, presionados por algunos sectores productores cuyos intereses se encontraban vinculados al crecimiento del espacio regional cuyano. Algunas de ellas fueron el Decreto 4240/71, vigente hasta 1981, que estipuló una desgravación del 50% de los impuestos internos al expendio de vinos que se fraccionaran en las zonas de producción y propiciaba la instalación y el traslado desde otras zonas de plantas en éstas zonas con créditos. Además en 1985 se dictó la Ley 23149 que establecía una relativa prohibición de fraccionamiento fuera de origen, para los envases menores de 930 cc y mayores de 1500 cc. De esta forma se favorecía el fraccionamiento en envases tipo damajuana (4750 cc). Esta última medida tuvo efectos relativos dado que los gobiernos otorgaron recursos de amparo a muchas empresas que se vieron afectadas. Al respecto, consultar Huici y Jacobs, *Agroindustrias*, 1989, p. 257.

⁴⁸ Cabe destacar que se ha realizado el supuesto de que el sesgo que esta diferencia de recorte territorial puede introducir en el análisis, no resultaría relevante dada la centralidad que poseen Mendoza y San Juan como provincias especializadas en la producción vitivinícola a nivel nacional.

La concentración de la propiedad del capital en el núcleo del complejo que puede hipotetizarse a partir de los indicadores analizados es confirmada y complementada con información parcial acerca del grado de concentración económica del mismo a nivel nacional, que se detalla a continuación. Según el Censo Nacional Económico, los 30 principales establecimientos del complejo -que representaban solamente al 2,1% del total - pertenecían a 17 empresas bodegueras, que en algunos casos poseían viñedos propios, que daban cuenta del 20% de la ocupación total del núcleo, del 37% del valor de producción y 33% del valor agregado generado por el mismo en 1984.

En cuanto a la concentración técnica y económica de la propiedad en el núcleo vinícola, compuesto por bodegas y fraccionadoras, es posible afirmar que existía un grupo muy reducido de empresas que poseían fuerte dominancia económica, es decir, fuerte incidencia en la generación del valor agregado, valor de producción, empleo y la apropiación del superavit bruto de explotación del núcleo y, consecuentemente, sus estrategias resultaban determinantes para la generación, apropiación y utilización del grueso del excedente económico generado por el mismo. Las implicancias del accionar de las bodegas parcial o totalmente integradas verticalmente serán visualizadas al analizar el funcionamiento de los mercados contiguos al núcleo y la evolución de los precios en cada uno de dichos mercados.

5.3. ANALISIS DEL PROCESO DE CIRCULACION DEL CAPITAL Y DISTRIBUCION DEL EXCEDENTE ECONOMICO

Las condiciones de reproducción del complejo agroindustrial emergen de su estructura tecnoproductiva y de propiedad y, asimismo, de los condicionamientos que el entorno regulatorio general y específico le generan, por acción u omisión, en cada período de su desarrollo. Dichas condiciones se expresan en el funcionamiento de los diversos mercados que componen el complejo, es decir que determinan - además de la especificidad que adquiere el proceso de la circulación de capital al interior del mismo- la distribución del excedente económico entre instancias productivas y al interior de dichas instancias entre los distintos tipos de actores sociales que las componen. El estudio de la realización y distribución del excedente económico del complejo, procesos asociados a la acumulación de capital, resulta especialmente relevante en la medida en que incide en las posibilidades de desarrollo de las regiones productoras y del país en su conjunto.

El proceso de circulación del capital involucra el análisis de la relación entre la instancia agrícola y la industrial a través de los dos mercados más relevantes al interior del complejo: el mercado de vino de traslado y el mercado de vino de consumo.

El mercado de vino de traslado poseía una fuerte importancia al interior del complejo. Según la información del Instituto Nacional de Vitivinicultura, en 1982 los viticultores maquileros en Mendoza y San Juan, elaboraron en las bodegas trasladistas el 62% de la uva vinificada total. Si bien hacia 1986 el

universo de maquileros había disminuido en 8%⁴⁹, la importancia relativa del sistema de maquila no varió significativamente. La oferta de vino a granel en el mercado trasladista estaba constituida, además de los bodegueros que elaboraban por su cuenta “a maquila” la uva de terceros (productores agrícolas), por los bodegueros trasladistas, integrados o no a la producción primaria, que procesaban uva propia o de terceros, y por agentes que se dedicaban a la compraventa de vinos a granel, fundamentalmente a nivel interprovincial. La demanda estaba compuesta por los bodegueros trasladistas que se encuentran integrados verticalmente con plantas fraccionadoras, y por las propias plantas fraccionadoras que no contaban con bodega propia, es decir, que compraban el vino a granel para fraccionarlo y envasarlo. Se trata de un mercado oligopsónico no diferenciado, donde las grandes bodegas elaboradoras de vinos comunes de mesa ejercían un poder decisivo en la determinación de los precios y de las propias condiciones de pago del vino de traslado⁵⁰.

Este mercado, surgido como producto del proceso de integración hacia la primera fase de industrialización desarrollado por los viticultores, con el objeto de transformar el producto agrícola en un bien no perecedero, y por lo tanto susceptible de ser almacenado en caso de depresión de precios, implicó una nueva forma de vinculación entre los productores de uva y los de vino, situando a los viticultores en un doble rol: el de productores agrícolas desde el punto de vista de la producción y el de poseedores de una mercancía industrializada desde el punto de vista de la comercialización. Esta nueva función de viticultor-maquilero o industrial sin bodega, colocó a los productores de uva, especialmente a los de menor tamaño relativo, en una situación complicada: participar en un mercado oligopsónico con una presencia muy atomística. La fuerte concentración del capital del núcleo del complejo, que se manifestó en el dominio del mercado por parte de un reducido grupo de empresas integradas que elaboraban, fraccionaban y comercializaban vino, tanto con materia prima propia como de terceros, a partir de mediados de los años ‘70, contribuyó a incrementar la vulnerabilidad, dada por las propias condiciones de reproducción del complejo, de los productores maquileros en dicho mercado. La concentración de la demanda en el mercado de traslado hacia 1980 se evidenciaba en los siguientes datos: quince empresas representaban el 75% del volumen total de los contratos de compra de vino en Mendoza y San Juan. Entre ellas, sólo tres grupos empresarios y dos empresas provinciales representaban el 54% de dicho volumen: el grupo Greco (tres empresas) el 22%, el grupo Catena (dos empresas) el 13%, Peñaflor el 6%, Giol el 11% y Cavic el 2%, según información del Ministerio de Economía de 1984.

Como consecuencia de esta situación, la magnitud del ingreso recibido por los pequeños productores agrícolas, al producir vino a cuenta de terceros o por maquila sin alcanzar la fase de distribución del producto en el mercado, actuaba como “variable de ajuste” ante la fluctuación de los

⁴⁹Esto sucedió como consecuencia de la aplicación de la Ley de Reversión Vitivinícola 22.606/83, que impuso una reducción forzada de la producción de uva para vinificar, afectando diferencialmente más a los viticultores maquileros más pequeños, de hasta cinco hectáreas, que se vieron forzados a erradicar o abandonar sus viñedos.

⁵⁰ Consultar Azpiazu y Basualdo, “Complejo”, diciembre de 2000, p. 74.

precios y el exceso de existencias. El dueño de la bodega donde los viticultores procesaban el vino podía cobrarles el servicio en especie (con parte del vino elaborado) cuando podía colocar ese producto en el mercado⁵¹, o en dinero si había exceso de oferta. En este último caso, el agricultor se quedaba con la producción sin encontrarle destino, salvo malvendiéndola, lo que significaba que en algunas ocasiones no lograba recuperar ni siquiera el costo de producción. Como consecuencia, el viticultor maquilero sufría elevados niveles de endeudamiento para hacer frente a los gastos de elaboración (generalmente debía enfrentarlos con los ingresos de su primera venta que, a la vez, tenía plazos de cobro largos), y por ende carecía de capacidad financiera para invertir y reponer el capital en su viña. Por su parte, el bodeguero trasladista, si no se encontraba integrado a la fase de fraccionamiento, podía quedar también en una posición de precariedad ante fluctuaciones fuertes en los precios, ya que los más estables eran los del vino fraccionado.

En síntesis el mercado del vino de traslado se caracterizaba por una demanda muy concentrada, en un grupo relativamente pequeño de grandes empresas integradas, que fraccionaban y poseían viñedos, y una oferta atomística, constituida por los viticultores maquileros y los bodegueros trasladistas. Dicho mercado era el de mayor relevancia regional en el cual se vendía a granel a las bodegas integradas de actuación regional y extrarregional o a los fraccionadores extrarregionales. Es el conjunto de agentes que conformaban la oferta del mercado de traslado regional el que resultaba más perjudicado ante la crisis económica nacional de los años ochenta, y el que absorbía los mayores impactos derivados de las fluctuaciones de los precios y los excesos de existencias.

El otro mercado relevante, conocido como mercado de vino al consumo, poseía dos canales diferenciales: el del vino fraccionado en origen -que involucraba tradicionalmente a los vinos finos- y el enviado a granel para ser fraccionado fuera de origen, denominado mercado de planchada -de importancia para los vinos comunes especialmente en los períodos en los cuales no existía la obligatoriedad del fraccionamiento en origen-.

En el mercado de vino de planchada o mayorista que tenía lugar en las cercanías de los centros urbanos de comercialización operaban, por el lado de la oferta, las plantas fraccionadoras integradas o no a la elaboración de vinos y a la producción primaria. Las mismas vendían el vino “en planchada”, es decir en la planchada de carga de la planta. La demanda del mercado de planchada estaba conformada por los distribuidores -crecientemente desplazados por las bodegas que tendían a responsabilizarse crecientemente de la comercialización de sus vinos-, los almacenes minoristas, las ventas directas al menudeo y, en los últimos años, fundamentalmente, por los supermercados y los hipermercados⁵². El vino

⁵¹ Además el bodeguero que compraba el vino que tenía almacenado de terceros se ahorra costos, ya lo tenía tipificado y a veces pagaba un precio superior, en hasta un 10%, al precio común de traslado.

⁵² Hacia la década de los años '90, los supermercados e hipermercados poseían mayor incidencia en la comercialización de los vinos finos que en la correspondiente a los vinos comunes. Consultar Azpiazu y Basualdo, “Complejo”, diciembre de 2000, p. 74.

envasado en origen, que a diferencia del vino comercializado en el mercado de planchada no se transportaba a granel desde las zonas productoras mediante el servicio de transportistas contratados, podía venderse en los centros urbanos al por mayor o directamente al consumidor final.

En el mercado de consumo final, los oferentes estaban conformados por los canales de venta minoristas entre los que se encontraban los tradicionales almacenes, muy importantes en el interior del país, y los supermercados medianos, en particular en el caso de los vinos de mesa común, los super e hipermercados, los restaurantes, y, en general, la venta final. La demanda provenía de los consumidores finales de vinos⁵³.

La oferta en el mercado minorista también se encontraba fuertemente concentrada. El 75% del vino era abastecido por las empresas integradas del núcleo del complejo mientras que los fraccionadores independientes controlan una porción marginal. Las mismas empresas que controlan el mercado de traslado eran las que lideraban el mercado de salidas al consumo: Greco, Catena, Peñaflor y Giol conformaban el 36% de la oferta de vino común de mesa en 1981, según información del Ministerio de Economía de 1984.

Es posible estudiar la distribución del excedente económico al interior del complejo a través del análisis de la evolución de los precios de los distintos mercados que definen el proceso de circulación del capital entre 1975 y 1986 (Anexo I: cuadro 10).

Particularmente, en relación con el vino común de mesa, cabe destacar que las diferencias de precios entre la fase de planchada y la de traslado reflejaban el ingreso medio por unidad de producción internalizado por las plantas fraccionadoras, con y sin bodega, y las bodegas integradas verticalmente hacia abajo que tomaban el precio de traslado como referencia para sus compras a terceros y percibían el precio del mercado de planchada en sus ventas. La diferencia entre los precios al consumidor y los de planchada indicaban el ingreso por unidad de producción internalizado por los distintos agentes económicos que componían el comercio minorista y los grandes distribuidores⁵⁴.

La evolución de los diversos precios del complejo mostraba un fuerte deterioro del precio del vino de traslado hacia 1975, agravado desde 1980 en adelante, en el contexto de estancamiento de la economía argentina, mientras el precio del vino al consumo y el del vino fraccionado (planchada), siguió mucho más de cerca el ritmo inflacionario promedio y muchas veces lo superó. A partir de 1975, con la única excepción de 1979, el precio del vino de traslado evolucionó a menor ritmo que la inflación hasta 1990.

Históricamente el precio del vino de traslado representó el 50% del precio final al consumidor, llegando a incidir en 1980-1981 en apenas entre 14% y 16% del precio final. Esta coyuntura coincidió con la intervención estatal al grupo Greco, que significó una enorme pérdida de ingresos para los

⁵³ *Ibid.*

⁵⁴ *Ibid.*, p.75

oferentes en el mercado de traslado y, consecuentemente, para la región, como fuera explicado precedentemente. El relativo sostenimiento del precio de planchada en un nivel aproximado al 70% u 80% del precio final, indica que la diferencia de ingresos fue absorbida por el sector fraccionador concentrado. Es decir, se produjo una redistribución interna del ingreso en perjuicio del sector productor no integrado⁵⁵.

Las grandes empresas integradas, es decir el núcleo del complejo, basaban su dominio sobre el mismo en el acceso a la cadena de comercialización situado en los grandes centros de consumo, y a través de su presencia oligopsónica en el mercado regional y oligopólica en el mercado de consumo⁵⁶ se apropiaban del grueso del excedente generado por el complejo, vía discriminación de precios en los distintos mercados. Hacia fines de los años '80, la alta concentración de la oferta podía visualizarse con claridad: de casi 2.000 establecimientos que elaboraban vinos, sólo alrededor de 30 bodegas operaban con marcas conocidas, y de ellas solamente 9 abastecían la mayor parte del mercado. Estas empresas eran Peñaflor, Catena, Etchart, Resero, La Rural, Navarro Correas, López, Greco (intervenida por el Estado) y Giol (Fecovita), y pertenecían, en muchos casos, a grandes grupos económicos diversificados e integrados que operaban a escala extrarregional e incluso transnacional. Las empresas transferían el excedente económico a los segmentos de actividades productivas más rentables y menos riesgosas en cada coyuntura sin invertir necesariamente en el complejo regional⁵⁷.

Las estrategias de las empresas con posiciones dominantes que conformaban el núcleo del complejo parecen haberse orientado a la adaptación a la nueva situación económica nacional, sin apuntar, necesariamente, por ejemplo, a la diversificación del uso de la uva, a la transferencia de los incrementos de productividad al consumidor de vinos comunes mediante el abaratamiento de los precios finales (sin

⁵⁵ Díaz Contini estimó las pérdidas sufridas por los productores vitícolas, por la caída del precio del vino de traslado, en 3.800 millones de dólares, y las sufridas por los bodegueros trasladistas en 2.500 millones de dólares entre 1980-1985. La transferencia de 6.300 millones de dólares fue apropiada por las instancias de comercialización, fraccionamiento y consumo y acentuó el proceso de concentración económica que venía sufriendo el complejo desde fines de los años sesenta. Consultar Díaz Contini, "Situación", 1987.

⁵⁶ A grandes rasgos es posible sostener que la actuación de las diversas empresas que componen el complejo en los mencionados mercados daba lugar a una diferenciación de las mismas en relación con su capacidad financiera. La cercanía al segmento de consumo devenía en una mayor capacidad y poder financiero o, en otros términos, las condiciones de financiamiento tendían a ser más gravosas para los vendedores "aguas abajo" de la cadena productiva. Véase Azpiazu y Basualdo, "Complejo", diciembre de 2000.

⁵⁷ Por ejemplo, según fuentes periódicas, como el semanario *El Economista*, la empresa Cartellone participaba en los procesos de privatización de las empresas públicas (áreas de gas) a comienzos de los años '90, además de poseer importantes empresas de conservas y constructoras. En el caso de Peñaflor, la empresa aprovechaba sus cadenas de distribución para incorporar otros productos, tales como aguas minerales y jugos de fruta concentrados para diluir. Cuando el atraso del tipo de cambio lo permitió, importó y distribuyó cervezas de Holanda, Alemania, Estados Unidos y Brasil. Este grupo compró, asimismo, a la multinacional de alimentos Cadbury una licencia para fabricar en la Argentina las gaseosas Crush, Gini y Schweppes a principios de los años noventa. Paralelamente, el grupo facturó 200 millones de dólares en 1992 y realizó inversiones por 7 millones de dólares en una planta embotelladora de agua mineral Villa del Sur, con la cual dominaba el 50% del mercado de aguas minerales, financiados por créditos italianos para importación de bienes de capital. Según su declaración a los medios de comunicación había invertido también en jugos y en el mejoramiento de la calidad de vinos comunes. Con Cepita lideraba el segmento de los jugos naturales y con Carioca el de los jugos para diluir. Con el vino Termidor encabezaba el ranking de ventas de vinos comunes y con Trapiche competía en el segmento de los vinos finos. Los productos vinícolas representaban el 50% de su facturación.

deterioro en la calidad) o a la exportación de productos vitivinícolas en el período analizado. Por su parte, los productores no integrados, los viticultores maquileros, los bodegueros trasladistas y las fraccionadoras independientes veían limitadas sus posibilidades de reconversión con vistas a la exportación y a la diversificación del uso de la uva, por no tener acceso a fuentes de financiamiento y de información estratégica, por poseer tecnología obsoleta⁵⁸ y por la ausencia de políticas públicas adecuadas⁵⁹.

5.4. ANALISIS DEL PROCESO DE REALIZACION DEL EXCEDENTE ECONOMICO

A principios de los años '90, la Argentina ocupaba el cuarto lugar mundial como productor de vinos y como consumidor. El consumo de vino por persona era tradicionalmente elevado. Sin embargo, la tendencia a la disminución del consumo de esta bebida explica, en parte, la profundización de las crisis de sobreproducción a partir de la década de los años '70 en la Argentina, tal como fuera mencionado. El record de despachos de vino se produjo en 1977 e involucró aproximadamente 23 millones de hl, luego se mantuvo alrededor de los 20 millones de hectolitros hasta 1984 y por último cayó a poco más de 17 millones en 1989⁶⁰. Ante el crecimiento de la población, estas cifras significaron una caída en el consumo per cápita que pasó de 79 litros anuales para el período 1976-1980 a 53 litros para el período 1987-1989. El comportamiento del consumo per cápita del vino común de mesa cayó de 92 litros por año en 1970 a 54 litros en 1989. Los vinos comunes, de bajo valor enológico e indiferenciados, poseían una elasticidad precio de demanda muy baja en el mercado interno, a diferencia de los vinos finos, y casi no poseían salida exportadora hasta mediados de los años '90. En la Argentina el consumo de vinos de mejor calidad se ha incrementado en forma continua: los vinos tipificados como finos y reserva pasaron de un volumen de 1,47 millones de hl en 1979 a uno de 2,34 millones de hl en 1989. Es decir que en los últimos diez años del período bajo análisis la participación de los vinos finos pasó del 7,1% al 13,7% de la producción total, acompañando la acentuada regresividad en la distribución del ingreso a nivel nacional. Dicha tendencia de desplazamiento de la importancia de los vinos comunes por los vinos finos en la composición de la producción del complejo, se vería consolidada en la década de los años '90: sobre un despacho total de 12,49 millones de hl, 8,47 correspondían a los vinos de mesa y 3,36 a los vinos finos en

⁵⁸ La tecnología se vuelve especialmente relevante para acceder a los mercados internacionales por los requerimientos de tipificación, envase, certificación en origen, homogeneidad de producto, etc. que poseen los mismos. Asimismo, el desarrollo sectorial requiere políticas adecuadas para hacer frente a las tendencias en el mercado internacional de productos alimentarios. Los cambios tecnológicos como la biotecnología, la genética, la informática y la microelectrónica, han generado nuevas pautas de consumo que tienden a privilegiar la diferenciación extrema de los productos, y el cumplimiento de requerimientos nutricionales y sanitarios que afectan profundamente a las industrias maduras como la vitivinícola. Estas transformaciones generan fuertes cambios en las técnicas productivas tradicionales, de comercialización, control de calidad, de gestión administrativa y las relaciones agroindustriales.

⁵⁹Por ejemplo, se hubiera requerido la implementación de una política antimonopólica que evitara el ejercicio de prácticas restrictivas verticales y horizontales por parte de las empresas con posiciones dominantes y, asimismo, fiscalizara los actos de concentración en el mercado relevante, inhibiendo aquellos que disminuyeran los niveles de competencia.

⁶⁰En el año 2003, según cifras del Instituto Nacional de Vitivinicultura, el total de despachos de vinos hacia el mercado interno involucró un poco más de 12 millones de hl..

el año 2000, representando estos últimos el 26,90% de la producción total⁶¹.

Asimismo, en el período bajo análisis se produjo un importante incremento en el consumo de gaseosas y de cerveza. Esta tendencia se repite en los países tradicionalmente grandes consumidores como Francia, Italia, España, etc, pero se da la tendencia en sentido inverso en otros países tales como Canadá, Estados Unidos, Australia, Reino Unido, los países del norte de Europa y Japón según información de la Organización de las Naciones Unidas en 1990. Si bien las reducciones en el consumo de los principales países consumidores no se ha visto compensadas por el aumento en los países de menor importancia, es posible acceder a los mercados en crecimiento a través de la generación de una oferta de calidad adecuada y certificación de origen. Cabe agregar de todos modos, que ésta no era una salida de corto plazo a las crisis de sobreproducción de la vitivinicultura argentina, porque previamente se requería una profunda reestructuración que la adecuara a los requerimientos de los mercados internacionales.

Las exportaciones de productos vitivinícolas eran en el período bajo análisis insignificantes en términos de la producción total: las mismas alcanzaron su máximo valor en 1978 con más de 15 millones de dólares y superaron los 9 millones en 1989, con una tendencia creciente en la década del '90⁶². Cabe destacar respecto del mercado internacional, que la demanda de bebidas vínicas se encontraba concentrada en unos pocos países: cinco naciones representaban más del 70% de la demanda mundial total para 1990, y la Argentina participaba en un 0,58% como proveedora de dichos mercados⁶³. Es posible afirmar, dada la concentración de la demanda, que el precio puede manipularse en función de la coyuntura en el mercado internacional. Este fenómeno conjuntamente con las prácticas proteccionistas da lugar a guerras comerciales entre los principales países tales como Francia y los Estados Unidos, pudiendo provocar importantes perjuicios en las oportunidades comerciales de los pequeños países exportadores.

6. REFLEXIONES FINALES

Los desequilibrios que caracterizaban al complejo vitivinícola cuyano en los años ochenta respondían a causas internas al mismo, pero además a causas de orden nacional asociadas a la crisis que afectaba al modelo de división del trabajo al interior de las fronteras del país, centrado en la industrialización por sustitución de importaciones. En ese modelo económico, que finaliza hacia mediados de los años '70, la vitivinicultura era la quinta industria y el tercer cultivo agrícola a nivel nacional en términos del valor de la producción. A principios de los años noventa, la importancia de la

⁶¹ Durante el período bajo análisis se expandió asimismo la producción de mosto, especialmente el concentrado que se produce con la misma uva que se utiliza para la producción de vinos comunes de mesa.

⁶² En el año 2003, según cifras provisionales del Instituto Nacional de Vitivinicultura, el valor (fob) de las exportaciones argentinas de vinos alcanzaba los 169 millones de dólares.

economía vitivinícola había decaído enormemente, en asociación con el estancamiento de la economía nacional, el consecuente achicamiento del mercado interno y la quiebra del Estado que se inician con la dictadura militar de 1976-1983.

Hacia fines de los años '80, existía un amplio consenso entre los especialistas acerca de la necesidad de promover la reconversión del complejo. Los diagnósticos de mayor difusión pública señalaban a las exportaciones -tanto de uva en fresco como de bebidas vínicas, especialmente de alta calidad- como la llave para la resolución de su crisis. Consecuentemente, las recomendaciones de política tendían a centrarse en la promoción de la adaptación de la producción a los requerimientos técnicos y fitosanitarios y a los hábitos de consumo del mercado internacional (incluyendo los tipos de producción y variedades). Estos análisis, por una parte, obviaban el hecho de que una reconversión pensada unilateralmente en términos de la inserción externa daría lugar a nuevas vulnerabilidades, asociadas a las fuertes fluctuaciones de precios propias de un mercado oligopsónico y a las guerras comerciales desplegadas entre EE.UU. y la CEE⁶⁴. Asimismo, dejaban de lado el hecho de que la crisis de sobreproducción, que afectaba fundamentalmente al segmento de vino común de mesa, no resultaba perjudicial a todos los actores sociales involucrados, sino fundamentalmente a los más débiles, constituidos no solamente por los productores no integrados verticalmente, sino también por los sectores populares, que debían consumir un producto de decreciente calidad y alto precio.

Una reconversión orientada a generar un desarrollo regional equilibrado, que incrementara la autonomía, los ingresos y el empleo, y a promover la accesibilidad de la población al consumo de vinos, no sería viable sin atacar los problemas estructurales que poseía el complejo y que fueron objeto de estudio en este artículo, y sin asignar un papel crucial a un mercado interno reconstituido en el marco de un nuevo modelo de división regional del trabajo. Para ello, era necesaria, además de la aplicación de fuertes controles antimonopólicos, la financiación de la reconversión en el caso de los segmentos vulnerables de la cadena, para disminuir el grado de concentración y forzar a las empresas más concentradas del núcleo, por vía de mayores grados de competencia, a reestructurarse⁶⁵. Era previsible que la apertura asimétrica al resto del mundo y la desregulación, finalmente aplicadas en la década de los '90, generarían, además de un posible aumento en las exportaciones, la desaparición del complejo de una porción importante de bodegueros y productores no integrados, con una fuerte repercusión sobre el nivel

⁶³ Es observable una tendencia al incremento del precio internacional de las bebidas vínicas en promedio desde 1984 hasta 1991.

⁶⁴ Además es importante recordar la experiencia histórica de los países hoy desarrollados en la actividad. No es una actividad cuyo motor de desarrollo ha sido la exportación sino los mercados internos y siempre ha sido fuertemente protegida y minuciosamente regulada.

⁶⁵ El núcleo concentrado del complejo inició el proceso de reconversión fundamentalmente forzado por la competencia externa en los años '90. Es posible pensar que esto respondió a que el control de la cadena de distribución y comercialización, junto con la fuerte influencia en el diseño de las políticas públicas, le permitía captar hasta ese momento el grueso del excedente económico. Esto significa que el núcleo tenía garantizada una rentabilidad alta sin niveles proporcionales de inversión, lo que le posibilitaba colocar dicho excedente en otras actividades que producían beneficios, tales como la importación de otras bebidas.

de ingresos y de empleo a nivel regional, y contribuirían a concentrar aún más la propiedad del capital al interior del núcleo del mismo.

La apertura económica automática al resto del mundo, la desregulación del complejo⁶⁶ y el fuerte sesgo anti-industrial de las políticas llevadas a cabo por los gobiernos menemistas (1989-1999) y el de la Alianza (1999-2001), impulsaron la reestructuración del complejo. Dicho proceso de reconversión presenta actualmente un carácter inconcluso, heterogéneo y desigual, tanto a lo largo de las diferentes etapas de la cadena como entre los agentes que actúan en una o varias de sus actividades. No obstante, es posible discernir algunas grandes tendencias recientes a partir del importante estudio realizado por Azpiazu y Basualdo⁶⁷ para el subperíodo 1989-2001.

Entre dichas tendencias se destacan la profunda y sostenida contracción de la producción total⁶⁸ y, asimismo, la creciente segmentación de la oferta entre el sector integrado y el no integrado. En el primer caso, se produce un fuerte incremento de los rendimientos medios en un conjunto muy acotado de bodegas (no más de un centenar) pertenecientes al núcleo del complejo⁶⁹, tanto a partir de la incorporación de modernas tecnologías, como, esencialmente, de la adopción de nuevas variedades de uva, de alta calidad enológica⁷⁰. En el segundo, y en contraposición a la situación anterior, predomina la escasa sustentabilidad económica de los viñateros minifundistas, con casi nula posibilidad real de reconversión, que se ven afectados por la erradicación de viñedos, aún de uva fina⁷¹.

Dicha segmentación de la oferta se vincula con la creciente diferenciación de la demanda, especialmente la doméstica, entre vinos comunes y mosto ligados al consumo masivo de los sectores populares -en descenso a nivel interno- y vinos finos ligados al consumo de los sectores de altos ingresos, en ascenso, y con el crecimiento, especialmente a partir de 1995, de las exportaciones del complejo. En este sentido, el creciente dinamismo del segmento de vinos finos, que resaltan los autores mencionados, se encuentra en consonancia tanto con su inserción externa como con la notable concentración del ingreso que se produce en la Argentina durante la última década. La creciente inserción externa de dicha producción involucró cambios de diversa índole: desde la fuerte atracción de capitales extranjeros al complejo hasta la activa promoción de los vinos argentinos en el exterior por parte de las empresas y de

⁶⁶ “La desregulación de la vitivinicultura en los años ‘90 si bien trajo aparejada la supresión de regulaciones excesivas, superfluas o espúreas, conlevó no obstante una transferencia de la capacidad regulatoria estatal a los sectores sociales que detentan posiciones dominantes oligopólicas u oligopsónicas en la cadena vitivinícola.” Azpiazu y Basualdo, “Complejo”, diciembre de 2000, p.192.

⁶⁷ Consultar *Ibid*

⁶⁸ La cantidad de viñedos pasó de 52.418 en 1980 a 25.772 en 2001 (-51%), mientras que la superficie implantada lo hizo de 319,6 a 204,7 miles de ha (-36%), según el Instituto Nacional de Vitivinicultura.

⁶⁹ Cabe destacar, por caso, que aunque la elaboración de vinos finos se encuentra controlada por grandes bodegas, su expansión dio lugar a la irrupción de un conjunto de pequeñas y medianas empresas, elaboradoras de vinos de alta calidad y con alto nivel de productividad, que presentan sin embargo una incidencia pequeña en el mercado.

⁷⁰ Según información del Instituto Nacional de Vitivinicultura, la variación entre 1990 y 2000 de la superficie cultivada con variedades de alta calidad enológica fue de 88,48% en las variedades tintas y del 18,41% en las blancas.

⁷¹ Azpiazu y Basualdo, “Complejo”, diciembre de 2000.

distintos organismos públicos. Ello impacta, asimismo, en la adopción de criterios productivos sustentados en la calidad, más que en la cantidad, que encontraron sus primeras expresiones institucionales en la conformación de diversas Denominaciones de Origen Controladas⁷².

Otra de las tendencias es que la creciente inserción exportadora involucra a los principales productos de la vitivinicultura: los vinos finos, los vinos comunes y los mostos, con un liderazgo marcado por parte de los primeros. Dicha composición de la demanda externa genera como efecto positivo el incipiente desarrollo del mercado de mosto -especialmente el concentrado- que les permite a los pequeños y medianos viñateros que producen uva criolla enfrentar una demanda más diversificada (la de los productores de vino común de mesa y la de mostos), aumentando su capacidad de negociación frente al oligopolio industrial nacional. Estas transformaciones permitirían hipotetizar una transición desde una estructura oligopólica no diferenciada hacia una diferenciada en el núcleo del complejo, que si bien es liderado por un grupo muy concentrado de empresas resulta compatible con la existencia de pequeñas y medianas empresas que operan en segmentos del mercado altamente diferenciados en términos de demanda.

Por último, los autores mencionados destacan al avance del super e hipermercado como principales canales de comercialización de los vinos como una de las principales transformaciones que se producen en el mercado nacional. Dado el escaso control existente sobre las prácticas desleales de comercio, la industria vitivinícola -y especialmente las pequeñas y medianas bodegas- deben enfrentarse con fuertes rigideces en el ámbito de la distribución y comercialización de sus productos, lo que ha incidido en el creciente interés empresario por una mayor y mejor inserción en los mercados internacionales como modo de compensar dichos obstáculos.

⁷² Entre dichos criterios cabe destacar el rediseño organizacional de las firmas, la adopción de las más modernas tecnologías, la importación de clones de diversos varietales, la incorporación de nuevas áreas geográficas a la producción primaria. Sobre este punto véase Azpiazu y Basualdo, "Exportaciones", octubre de 2003, p. 1.

BIBLIOGRAFIA CITADA:

- Astori, Danilo, *Controversias sobre el agro latinoamericano. Un análisis crítico*, Montevideo,. Clacso, 1984.
- Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo, “El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones”, Buenos Aires, CEPAL, diciembre de 2000.
- Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo, “Las exportaciones vitivinícolas durante la post-convertibilidad”, Buenos Aires, Mimeo, octubre de 2003.
- Balán, Jorge, “Una cuestión regional en la Argentina: burguesías provinciales y mercado nacional en el desarrollo agroexportador”, *Desarrollo Económico* nro. 69, Buenos Aires, 1978.
- Bohm, L., “Modelización microeconómica del sector vitivinícola de Mendoza. Los determinantes económicos y de políticas públicas de su competitividad”, Buenos Aires, CFI, enero de 2000.
- Campi, Daniel y Richard Jorba, Rodolfo, “Las producciones regionales extrapampeanas”, en Marta Bonaudo (dir.): *Liberalismo, Estado y orden burgués (1852-1880)*, Tomo IV de *Nueva Historia Argentina*, Buenos Aires, Sudamericana, 1999.
- CEPA, *La economía vitivinícola en la década del '70*. Buenos Aires, 1984.
- Cortese, Carmelo, “El latifundio vitivinícola”, Colección Primera Fila, Mendoza, 1992.
- Diaz Contini, Miguel, “Situación y perspectivas del mercado vitivinícola”, mimeo, Neuquén, 1987.
- Gatto, Francisco y Gutman, Graciela, “El sector industrial agroalimentario argentino”, en Graciela Gutman y Francisco Gatto (comps.): *Agroindustrias en la Argentina. Cambios organizativos y productivos (1970-1990)*, Buenos Aires, CEAL/CEPAL, 1990.
- Gatto, Francisco y Quintar, Aída, “Principales consecuencias socioeconómicas de la división regional de la actividad agrícola”, *Documento de Trabajo nro. 17*, Buenos Aires, CEPAL, 1985.
- Giménez Zapiola, Marcos, “El interior argentino y el ‘desarrollo hacia afuera’: el caso de Tucumán”, en M. Giménez Zapiola (comp.): *El régimen oligárquico. Materiales para su estudio*, Buenos Aires, Amorrortu, 1975.
- Gutman, Graciela, “Industrias agroalimentarias en la Argentina”, en *Realidad Económica* nro. 95, Buenos Aires, 1990.
- Huici, Néstor y Jacobs, Eduardo, *Agroindustrias argentinas de alimentos*. Buenos Aires, Cisea, 1989.
- Lifschitz, Edgardo y Cardinale, Juliana, “Eslabonamientos productivos: enfoque metodológico y presentación de las matrices sectoriales”, Publicación del Proyecto: Análisis sectorial en base a técnicas de insumo-producto, SICE-PNUD ARG. 86-R01. Buenos Aires, agosto de 1989.
- Manzanal, Mabel y Rofman, Alejandro, *Las economías regionales de la Argentina. Crisis y políticas de desarrollo*, Buenos Aires, CEAL, 1989.
- Ortiz, Ricardo, *Historia económica de la Argentina*, Buenos Aires, Plus Ultra, 1987.
- Ospital, María Silvia, “Empresarios, dimensión étnica y agroindustrias. El caso del Centro Vitivinícola Nacional (1905-1930)”, en *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad* nro. 8, Buenos Aires, 1995.

- Ossona, Jorge, “La evolución de las economías regionales en el siglo XIX”, en Mario Rapoport (comp.): *Economía e Historia. Contribuciones a la historia económica argentina*, Buenos Aires, Tesis, 1988.
- Richard J., Rodolfo y Pérez R., Eduardo, “El proceso de modernización de la bodega mendocina (1860-1915)”, en *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad* nro. 7, Buenos Aires, 1994.
- Rofman, Alejandro y Romero, Luis Alberto, *Sistema socioeconómico y estructura regional en la Argentina*, Buenos Aires, Amorrortu, 1998.
- Schvarzer, Jorge, *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Buenos Aires, Planeta, 1996.
- Trajtemberg, Raúl, “Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración transnacional en América Latina”, México, ILET, 1977.
- Vigorito, R., “Criterios metodológicos para el estudio de complejos agroindustriales”, México, CET, 1977.

ANEXO I

CUADRO 1: PARTICIPACION DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS EN EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION AGRICOLA, 1970 Y 1980 (a precios de 1970, en porcentajes)

CULTIVOS	1970		CULTIVOS	1980	
	VBP	ACUMULADO		VBP	ACUMULADO
Maíz	18,68	18,68	Soja	12,40	12,40
Trigo	11,76	30,44	Trigo	12,20	24,60
Vid	7,94	38,38	Maíz	11,85	36,45
Sorgo	5,95	44,33	Caña de azúcar	7,11	43,56
Caña de azúcar	5,50	49,83	Vid	6,87	50,43
Girasol	4,60	54,43	Girasol	4,87	55,30
Naranja	4,00	58,43	Sorgo	4,83	60,13
Algodón	2,68	61,11	Manzana	3,75	63,88
Tomate	2,47	63,58	Algodón	2,71	66,59
Lino	2,38	65,96	Tomate	2,35	68,94

Fuente: CEPAL-Oficina Buenos Aires

CUADRO 2: PARTICIPACION DE LAS PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD EN EL VALOR DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL Y EN EL PROMEDIO MENSUAL DE PERSONAL REMUNERADO, 1973 y 1984

RAMA DE ACTIVIDAD	VALOR DE PRODUCCION 1973		RAMA DE ACTIVIDAD	VALOR DE PRODUCCION 1984	
	% VPM	Acumulado		% VPM	Acumulado
Refinerías de Petróleo	8,2	8,2	Refinería de petróleo	12,8	12,8
Industria básica de hierro y acero	7,1	15,4	Fábrica de automotores	3,9	16,7
Frigoríficos	5,3	20,7	Industria básica de hierro y acero	3,9	20,6
Fábrica de automotores	5,2	25,9	Frigoríficos	3,7	24,3
Elaboración de vinos	3,0	28,9	Fábrica de componentes y accesorios para automotores	2,7	27,0
Fábrica de componentes y accesorios de automotores	2,8	31,7	Elaboración y refinación de aceites	2,6	29,6
Elaboración de productos lácteos	2,4	34,0	Fabricación de tegidos	2,5	32,1
Elaboración de azúcar	2,3	36,3	Elaboración de azúcar	2,5	36,6
Fabricación de tejidos	2,3	38,6	Fábrica de productos metálicos	2,5	37,1
Hilanderías	2,2	40,8	Confección prendas de vestir	2,4	39,5
Confección de prendas de vestir	2,0	42,8	Elaboración de productos lácteos	2,4	41,9
Fabricación de productos metálicos	1,8	44,6	Elaboración de medicamentos	2,3	44,2
Elaboración de medicamentos	1,8	46,4	Fabricación de productos plásticos	2,0	46,2
			Elaboración de vinos	1,0	47,2
RAMAS DE ACTIVIDAD	PROMEDIO MENSUAL DE PERSONAL REMUNERADO DE 1973.		RAMAS DE ACTIVIDAD	PROMEDIO MENSUAL DE PERSONAL REMUNERADO DE 1984.	
	% sobre total	% acumulado		% sobre total	% acumulado
Refinerías de Petróleo	0,8	0,8	Refinería de petróleo	0,7	0,7
Industria básica de hierro y acero	5,0	5,8	Fábrica de automotores	1,9	2,6
Frigoríficos	4,4	10,2	Industria básica de hierro y acero	3,5	6,1
Fábrica de automotores	3,3	13,5	Frigoríficos	4,2	10,3
Elaboración de vinos	0,9	14,4	Fábrica de componentes y accesorios para automotores	3,9	14,2
Fábrica de componentes y accesorios de automotores	4,1	18,4	Elaboración y refinación de aceites	0,7	14,9
Elaboración de productos lácteos	1,5	19,9	Fabricación de tegidos	1,8	16,7
Elaboración de azúcar	1,8	21,7	Elaboración de azúcar	2,0	18,7
Fabricación de tejidos	2,2	24,0	Fábrica de productos metálicos	3,3	22,0
Hilanderías	3,2	27,1	Confección prendas de vestir	3,6	25,6
Confección de prendas de vestir	2,8	29,9	Elaboración de productos lácteos	1,8	27,4
Fabricación de productos metálicos	2,7	32,6	Elaboración de medicamentos	1,8	29,2
Elaboración de medicamentos	2,1	34,6	Fabricación de productos plásticos	2,7	31,9
			Elaboración de vinos	1,1	33,0

Fuente: Censo Nacional Económico 1984 INDEC

CUADRO 3: PARTICIPACION DEL VINO EN LA CANASTA ALIMENTARIA DE BASE AGRICOLA, 1977
(en porcentajes)

CONCEPTO	PONDERACIONES	
	En el total de la canasta	En el total agrícola
Alimentos y Bebidas de origen agrícola *	19,760	
Productos de panadería	3,599	18,22
Harina de trigo, fideos, pastas	1,062	5,38
Arroz	0,249	1,26
Choclo	0,045	0,22
Harina de maíz	0,039	0,20
Aceite mezcla	0,912	4,62
Manzana	0,657	3,32
Naranja	0,399	2,02
Mandarina	0,189	0,96
Batata y dulce	0,231	1,17
Cebolla	0,270	1,37
Papa	0,671	3,40
Tomate	0,902	4,57
Zapallo	0,103	0,52
Poroto seco	0,025	0,12
Azucar	0,819	4,14
Té	0,083	0,42
Yerba mate	0,273	1,38
Vino	2,779	14,07
Jugos cítricos	0,042	0,21
Resto	6,407	32,43

* La producción total de alimentos y bebidas es igual a 46,298.

Aquí se ha descontado: carnes (15,16), pescado (0,58), productos lácteos (5,722) y comidas fuera del hogar (5,087).

Fuente: INDEC (1977), Índice de precios al consumidor, informe metodológico.

CUADRO 4: INDICADORES DE EMPLEO. DISTRIBUCION POR PROVINCIA Y PARTICIPACION EN LOS TOTALES PROVINCIALES, 1973 y 1984

Provincias	PERIODO 1973					
	Total	% sobre total provincial	Remunerado	% sobre total provincial	Promedio mensual de pers. remunerado	% sobre total provincial
Buenos Aires	166	0,0	84		0,0 s/d	s/d
Catamarca	212	10,0	169		14,5 s/d	s/d
La Rioja	283	15,0	208		15,0 s/d	s/d
Mendoza	9208	20,0	7099		20,0 s/d	s/d
Neuquén	52	1,9	35		1,7 s/d	s/d
Río Negro	714	7,8	469		6,0 s/d	s/d
Salta	155	1,0	103		1,0 s/d	s/d
San Juan	2327	27,5	1979		30,5 s/d	s/d
Otras					s/d	s/d
Total					s/d	s/d
Provincias	PERIODO 1984					
	Total	% sobre total provincial	Remunerado	% sobre total provincial	Promedio mensual de pers. remunerado	% sobre total provincial
Buenos Aires	47	0,0	33		0,0	0,0
Catamarca	81	1,9	62		1,8	2,2
La Rioja	585	8,9	497		9,1	1,0
Mendoza	10824	18,1	8851		17,8	20,8
Neuquén	27	0,5	18		0,4	0,4
Río Negro	913	7,3	579		5,8	5,4
Salta	247	1,7	170		1,4	1,2
San Juan	3825	30,0	3278		32,9	33,7
Otras	319		290			309
Total	16868		13778			13233

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Censo Nacional Económico de 1973 y 1984, INDEC

CUADRO 5: BLOQUES SECTORIALES ARGENTINOS, 1984

	BLOQUES	VBPbloque/VBPtotal (%)
1	METAL MECÁNICO Y CONSTRUCCIÓN	30,4
2	QUÍMICO ORGÁNICO (PETROQUÍMICA)	19,6
3	GANADERÍA	11,9
4	TEXTIL	8,1
5	MADERA Y PAPEL	4,8
6	AZÚCAR	4,0
7	ACEITES	3,3
8	TRIGO	3,3
9	GRANJA	3,2
10	FRUTAS Y LEGUMBRES	3,1
11	QUÍMICO	2,9
12	LÁCTEOS	2,2
13	TABACO	1,3
14	VINO	0,7
15	PESCA	0,4
16	YERBA	0,3
17	ARROZ	0,3
18	CERVEZA	0,2
19	TÉ	0,1
20	PIELES	0,0
	TOTAL	100

Nota: VBPbloque: valor bruto de producción del bloque; VBPtotal: valor bruto de producción de los bloques.

Fuente: Matrices sectoriales elaboradas en base al cuadro de insumo-producto de los sectores productores de bienes de Argentina, 1984. Proyecto "Análisis sectorial en base a técnicas de insumo-producto" SICE, PNUD.

CUADRO 6: ESTRUCTURA DE COMPRAS Y DE VENTAS DE LA RAMA VID PARA VINIFICAR, 1984 y 1989

ESTRUCTURA DE COMPRAS O DE COSTOS

Composición del valor bruto de producción (%)	1984	1989
Valor agregado	96,17	95,41
Compras intermedias internas	3,29	4,59
Compras intermedias importadas	0,52	0
Valor bruto de la producción	100	100

Importancia relativa de las compras sobre el valor bruto de producción

Concepto	1984	1989
Abonos, fertilizantes y plaguicidas	1,54	2,23
Plásticos y resinas sintéticas	0,38	0
Refinerías de petróleo	0,32	0,41
Servicios	0,46	0,59
Repuestos de maquinaria agrícola	0,11	0,14
Resto de los insumos	0,48	1,22

ESTRUCTURA DE VENTAS

Composición del valor bruto de producción (%)	1984
Ventas intermedias (a vinos el 96,98%)	97,22
Stocks y error	2,78
Valor bruto de producción	100

Nota: No se dispone de la estructura de ventas para el año 1989.

Fuente: Elaboración propia en base a información del Proyecto Análisis Sectorial en base a técnicas de insumo-producto. SICE-PNUD.

CUADRO 7: ESTRUCTURA DE COMPRAS Y DE VENTAS DE LA RAMA ELABORACION DE VINOS, 1984 y 1989

ESTRUCTURA DE COMPRAS O DE COSTOS

Composición del valor bruto de producción (%)	1984	1989
Valor agregado	43,02	58,65
Compras intermedias internas	56,97	41,35
Compras intermedias importadas	0	0
Valor bruto de la producción	100	100

Importancia relativa de las compras sobre el valor bruto de producción.

Concepto	1984	1989
Vid para vinificar	17	10,28
Vinos	14	8,47
Envases de vidrio	11,45	9,85
Servicios	8,11	6,17
Envases de papel y cartón	2,7	2,8
Resto de los insumos	3,71	3,78

ESTRUCTURA DE VENTAS

Composición del valor bruto de producción (%)	1984
Ventas intermedias	18,14
* Otros productos alimenticios	0,92
* Sidra	16,09
* Servicios	1,13
Consumo	75,34
Exportaciones	0,26
Stocks y error	6,27
Valor bruto de producción	100

Nota: No se dispone de la estructura de ventas para el año 1989.

Fuente: Elaboración propia en base a información del Proyecto Análisis Sectorial en base a técnicas de insumo-producto. SICE-PNUD.

CUADRO 8: SUPERFICIE IMPLANTADA CON VID Y PRODUCCION DE UVA EN LA ARGENTINA, 1975-1990
(en miles de has y qm respectivamente)

Período	Superficie de viñedos			Producción de uva		
	Mendoza	San Juan	Total país	Mendoza	San Juan	Total país
1975	250	63	346	19.661	7.589	29.281
1976	252	62	348	25.567	9.089	36.753
1977	253	63	351	22.061	7.976	32.160
1978	253	63	350	17.804	7.755	27.371
1979	231	58	316	23.011	9.320	34.525
1980	232	60	320	20.818	8.488	30.868
1981	234	60	322	18.310	9.586	29.299
1982	235	61	324	23.040	9.744	34.919
1983	232	61	322	23.229	9.478	35.045
1984	218	61	306	17.250	7.407	26.385
1985	208	60	295	12.677	8.218	22.529
1986	199	59	284	16.154	7.971	25.632
1987	191	58	275	26.250	8.640	36.936
1988	185	59	268	21.898	7.871	31.917
1989	178	58	260	20.137	7.444	29.705
1990	146	46	209	15.142	6.374	23.423

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura

CUADRO 9: NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES DE LA RAMA ELABORACION DE VINOS Y SU DISTRIBUCION POR PROVINCIAS, 1973 y 1984

Provincias	1973	1984
Buenos Aires	37	4
Catamarca	26	12
La Rioja	34	32
Mendoza	1050	969
Neuquén	10	5
Río Negro	125	63
Salta	31	36
San Juan	160	285
Otras	15	14
Total	1488	1420

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CNE de 1973 y 1984 del INDEC

CUADRO 10: INDICE DE PRECIO REAL DEL VINO DE MESA POR LITRO SEGUN LOS DISTINTOS MERCADOS, 1975-1986 (año 70=100)

Período	Mercados de vino					
	Traslado		Planchada		Consumidor	
	Precio	Indice	Precio	Indice	Precio	Indice
1975	1,22	81	2,56	98	3,04	96
1976	0,96	64	2,16	82	2,67	84
1977	0,86	57	1,79	68	2,38	75
1978	1,4	93	2,57	98	3,28	104
1979	2,24	149	3,53	135	4,5	142
1980	1,28	85	3,39	129	4,44	141
1981	0,54	36	2,51	96	3,36	106
1982	0,4	27	1,99	76	2,76	87
1983	0,64	43	2,35	90	3,3	104
1984	0,86	57	2,22	85	2,93	93
1985	1,27	85	3,5	134	4,59	145
1986	1,1	73	2,86	109	3,69	117

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

CUADRO 11: Participación de Mendoza y San Juan en el cultivo de la vid 1975-1990
(en porcentajes sobre el total nacional)

Período	Superficie de viñedos		Producción de uva	
	Mendoza	San Juan	Mendoza	San Juan
1975	72	18	67	26
1976	72	18	70	25
1977	72	18	69	25
1978	72	18	65	28
1979	73	19	67	27
1980	73	19	67	28
1981	73	19	62	33
1982	72	19	66	28
1983	72	19	66	27
1984	71	20	65	28
1985	71	20	56	36
1986	70	21	63	31
1987	70	21	71	23
1988	69	22	69	25
1989	69	22	68	25
1990	70	22	65	27

FUENTE Instituto Nacional de Vitivinicultura.

CUADRO 12: UVA VINIFICADA EN EL PAIS, ELABORACION DE VINOS, CONSUMO Y EXCEDENTES PARTICIPACION DE MENDOZA Y SAN JUAN EN LA PRODUCCION NACIONAL DE UVA Y VINO, 1975-1990

Periodo	Uva vinificada (000 qm)	Elaboración de vinos(000 hl)	Consumo (000 hl)	Excedentes (000 hl)	Participación de las provincias en el total del país			
					Producción de uva		Elaboración de vino	
					Mendoza	San Juan	Mendoza	San Juan
1975	28.637	21.346	s/d	s/d	67	26	70	23
1976	36.055	27.057	21.748	14.971	70	25	71	23
1977	31.376	23.220	23.158	11.686	69	25	70	23
1978	26.655	20.175	21.911	9.392	65	28	67	26
1979	34.002	26.347	20.665	18.728	67	27	67	26
1980	30.277	23.490	21.072	18.387	67	28	69	26
1981	28.661	21.799	21.023	17.110	62	33	64	32
1982	34.104	25.181	21.004	19.930	66	28	68	26
1983	34.097	24.719	20.550	8.471	66	27	67	26
1984	25.687	18.808	19.811	7.175	65	28	66	27
1985	21.905	15.741	18.552	s/d	56	36	57	35
1986	24.949	18.571	18.559	s/d	63	31	66	28
1987	36.189	26.017	18.383	s/d	71	23	71	22
1988	31.025	20.629	17.861	s/d	69	25	67	25
1989	28.623	20.317	17.230	s/d	68	25	67	25
1990	22.146	14.036	17.714	s/d	65	27	63	26

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

ESQUEMA DE LA ESTRUCTURA DEL COMPLEJO VITIVINICOLA (1984)

VENTAS INTERME	75,34%
EXPORTACIONES	18,14%
STOCKS Y ERROR	0,26%
	6,27%

VID PARA VINIFICAR

96,98%

ELABORACION DE VINOS

Composición del VBP (%)	
Compras intermedias	56,8
Vid para vinificar	17,0
Vinos	14,0
Envases de vidrio	11,5
Servicios	8,1
Insumos restantes	6,4
Valor agregado	43,2

Composición del VBP (%)	
Compras intermedias	3,3
Abonos, fertilizantes, etc.	1,5
Servicios	0,5
Plásticos y resinas	0,4
Ref. de petróleo	0,3
Insumos restantes	0,6
Valor agregado	96,2

CARACTERISTICAS DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA TIERRA (1986)									
MENDOZA									
Tamaño (há)	Superficie (há)	Part. (%)	Part. acum.	Explotaciones	Part. (%)	Part. acum.	Part. (%)	Part. acum.	Part. acum.
0 - 0,5	553	0,28	0,28	1771	6,72	6,72	6,72	6,72	6,72
0,5 - 1	2084	1,05	1,32	2469	9,37	16,08	16,08	16,08	16,08
1 - 2,5	10201	5,12	6,45	5562	21,10	37,18	37,18	37,18	37,18
2,5 - 5	26024	13,07	19,52	6817	25,86	63,04	63,04	63,04	63,04
5 - 7,5	19446	9,77	29,28	3102	11,77	74,81	74,81	74,81	74,81
7,5 - 10	18464	9,27	38,55	2080	7,89	82,70	82,70	82,70	82,70
10 - 15,0	22365	11,23	49,79	1808	6,86	89,56	89,56	89,56	89,56
15 - 25	29052	14,59	64,38	1493	5,66	95,22	95,22	95,22	95,22
25 - 50	29425	14,78	79,15	855	3,24	98,46	98,46	98,46	98,46
50 - 100	19359	9,72	88,87	282	1,07	99,53	99,53	99,53	99,53
100 - 1000	22155	11,13	100,00	123	0,47	100,00	100,00	100,00	100,00
Total	199128	100,00		26362	100,00				

CARACTERISTICAS DE LA ESTRUCTURA DE PROPIEDAD: CONCENTRACION ECONOMICA									
Principales Empresas									
Principales Empresas	Establecimientos	Provincia			Part. s/ocup.	Part. s/VBP	Part. s/VA		
		Mendoza	Mendoza	S. Juan/Mza					
PROVIAR SA	1			0,69	2,78	3,83			
SANTA ANA SA*	1			1,8	2,52	2,51			
BIANCHI SACIF	1			0,51	2,33	1,86			
PENAFLOL SAIC*	3			2,91	3,64	1,86			

CARACTERISTICAS DE LA ESTRUCTURA DE PROPIEDAD: CONCENTRACION TECNICA									
Tamaño por ocup.	Cant. de establect.	Participac. Porcentual	Participac. acumulada	Part. en el valor agr. tot.	Part. salarios s/ valor agr.	Part. s.be. s/ valor agreg.			
más 300	2	0,14	0,14	1,60	89,00	11,00			
101 - 300	22	1,55	1,69	17,60	28,00	71,00			
51 - 100	32	2,25	3,94	22,82	12,00	88,00			
11,0 - 50	295	20,77	24,71	38,03	16,00	83,00			
6,0 - 10	248	17,46	42,17	10,47	12,00	88,00			
hasta 5	666	46,90	89,07	9,30	8,00	92,00			
resto	155	10,93	100,00	0,18	s/d	s/d			
total	1420	100		100,00					

0 - 0,5	507	0,86	1742	15,55	15,55
0,5 - 1	1249	2,98	1521	29,12	29,12
1 - 2,5	4789	8,12	2698	53,20	53,20
2,5 - 5	8801	14,92	2348	74,16	74,16
5 - 7,5	5657	9,59	913	82,31	82,31
7,5 - 10	5155	8,74	584	87,52	87,52
10 - 15,0	7011	11,88	569	92,60	92,60
15 - 25	8361	14,17	430	96,44	96,44
25 - 50	10178	17,25	302	99,13	99,13
50 - 100	5572	9,45	86	99,90	99,90
100 - 1000	1713	2,90	11	100,00	100,00
Total	58993	100,00	11204	100,00	100,00

GIOL *	4	Mza/Chaco	4,26	4,08	2,96
RESERO SA	7	Varias	3,8	10,11	9,66
O.R. FALASCO E HIJOS	1	Buenos Aires	0,39	1,12	0,8
PLAZAVIEJA SA*	2	S. Juan/Rioja	1,11	2,19	2,08
ETCHART	1	Salta	0,23	1,08	0,69
LA VENDIMIA	1	San Juan	0,16	0,96	0,15
MICHEL TORINO HNOS	1	Salta	0,12	0,91	1,37
MONTILLA LTDA	1	San Juan	1,29	0,91	0,5
CINBA SA	1	Mendoza	0,14	0,87	1,08
NAVARRO CORREAS SA	1	Mendoza	0,65	0,82	0,6
RECOARD SA*	1	Mendoza	0,98	0,74	0,72
LASCAR SA	1	Mendoza	0,09	0,74	0,42
GRAFIGNA LTDA	2	S. Juan/Mza	0,84	1,45	2,24
TOTAL	30		19,97	37,25	33,33

Fuente: Elaboración propia sobre la base del I.N.V., CEPAL y SICE

* Se trata de bodegas y viñedos

ANEXO II: REFERENCIA METODOLOGICA DEL ANALISIS SECTORIAL EN BASE A TECNICAS DE INSUMO-PRODUCTO.

Fuente: Programa de Asistencia Técnica para la Gestión del Sector Público Argentino. Proyecto: Análisis sectorial en base a técnicas de insumo-producto. SICE-PNUD ARG. 86-R01. Eslabonamientos productivos: Enfoque metodológico y presentación de las matrices sectoriales. Buenos Aires, Agosto de 1989.

Director: Lic. Lifschitz, Edgardo¹.

Referencia metodológica:

Modelo abierto de Leontief (parte del modelo estático y luego lo dinamiza)

$$X_t - A_t * X_t - B_{t+1} * (X_{t+1} - X_t) = C_t$$

X_t = Vector columna n producciones de los sectores en el período t.

C_t = Vector columna de ventas a la demanda final. No incluye adiciones anuales al stock de capital fijo de trabajo utilizados por los n sectores productivos.

A_t = Matriz cuadrada de coeficientes de flujo técnicos que especifican los requerimientos corrientes directos de todas las industrias.

B_t = Matriz cuadrada de coeficientes de capital. Existe el supuesto de que los bienes de capital se instalarán y serán puestos en operación durante el año siguiente.

Procedimiento:

El método consiste en la permutación y partición del ordenamiento de insumo-producto para encontrar conjuntos de actividades cuyas correspondientes compras y/o ventas principales se realizan entre ellos, tal que las compras y ventas a otros bloques sean una porción poco significativa de sus compraventas totales. Estos conjuntos se delimitan por medio de matrices sectoriales que permiten conocer relaciones que antes no podían estudiarse sistemáticamente. Cada bloque puede analizarse en su interior por ramas y también en sus relaciones intersectoriales.

Las matrices sectoriales surgen de la partición de las matrices del modelo de insumo-producto dinámico y se desagregan mediante un algoritmo, como tales, luego se vinculan entre sí tal como en el modelo de partida pero reordenado por bloques. Esto permite la posibilidad de aplicar a las matrices sectoriales, tomadas en su conjunto o no, las propiedades del modelo dinámico.

¹Agradezco especialmente el apoyo recibido por el director del proyecto y por la Lic. Juliana Cardinale en la tarea de obtención y de interpretación de los resultados.

Las matrices sectoriales se determinaron empíricamente a partir de la matriz argentina de 1984 (valuada a precios de consumidor).

A partir de este punto se aplica un método de emblocamiento de varios pasos:

- transformar la matriz A y B según el criterio industria-industria, porque se propone eslabonar las compras y ventas de los establecimientos en los mercados específicos, y valuarlas a precios del productor de modo que la intermediación y el transporte no influyan en el valor de las actividades a emblocar. También para que se pueda emblocar el comercio y los transportes por separado de los bienes que comercializan y transportan.
- Se particiona la matriz de insumos resultante en dos, una referida a compras y ventas de materias directas y la otra al resto de los insumos: envases, materias indirectas, energía y servicios. El proceso de emblocamiento debe comenzar por la primera para que no se produzcan eslabonamientos que discontinúen la cadena de transformación de un producto en otro y luego incorporar a los bloques los restantes insumos. Los sectores que cumplen más de una función se desdoblan cuando corresponde para emblocar y se tratan luego de acuerdo a su función principal.
- Para comenzar a emblocar se hace por compras o ventas, si se comienza por compras hay que obtener la correspondiente compra máxima referidas al total de materias directas. Así se obtiene una matriz de coeficientes técnicos A derivada de la matriz de insumos directos calculada sobre el total de materias directas y se determina el máximo a_{ij} de cada sector. Si se aplica el algoritmo de emblocamiento² a la matriz de coeficientes, las ramas se juntan con aquella a la cual le realizan la compra principal.
- Estos bloques compuestos por ramas eslabonadas forman una nueva matriz de menor orden que la anterior quedando determinados bloques por compras.
- Luego se embloca por ventas, en función de la venta máxima de un sector, cuando se trata de un sector que no está dentro de materiales directos como bienes de capital, servicios, energía o demanda final, no se emblocan. En estos casos fueron emblocados por compras pero no por ventas y la principal venta pasa a ser la venta a sí misma.
- Se forman bloques de compraventa realizando inclusiones de conjuntos por compras comprendidas en los de ventas o viceversa. Se producen las intersecciones, actividades que pertenecen a dos bloques, por sus principales compras y por sus principales ventas. Cuando ya no es posible reducir el número de bloques de la matriz, se termina el proceso quedando cada actividad en su bloque, excepto las intersecciones. Las ramas que aparecen solas son no emblocadas y forman bloques singulares.

² En esta síntesis general de la metodología del análisis de los bloques industriales no se profundizará en la construcción y aplicación del algoritmo de eslabonamiento. Para cualquier referencia adicional consultar el texto metodológico citado al comienzo del anexo.

- Se incorporan las restantes actividades a los bloques existentes, estas son: envases, materias indirectas, fuentes de energía, servicios, bienes de capital, margen de comercio y fletes, se emblocan por compras y ventas. Surgirán entonces nuevas intersecciones.
- Luego se relacionan las matrices sectoriales en una única de transacción, eliminando previamente las intersecciones asignándoles al bloque compras o ventas. A partir de este punto sólo existen algunos sistemas sectoriales formados por uno o dos bloques totalmente independientes. Cuanto más independientes sean los sistemas mayor será la posibilidad de analizar la problemática de los bloques en cuanto a las políticas como en cuanto al comportamiento de los mercados. Estos sistemas relacionados entre sí constituyen una correa de transmisión entre la problemática sectorial y la global, tanto por vía de la compraventa de insumos como por las articulaciones que producen las transacciones de bienes de capital.

Evaluación empírica de las matrices sectoriales

En cuanto a la evaluación empírica de las matrices sectoriales, partiendo de la matriz de 1973 el proceso de emblocamiento reveló que las transacciones realizadas al interior de las matrices sectoriales representan escasamente el 30% del total de transacciones, sin embargo el valor monetario de estas luego de resolver la matriz daba cuenta del 88% del VBP total de la matriz. Dado que los márgenes de error al proyectar la matriz hacia atrás (1963) fueron bajos se actualizó hasta 1984 y luego hasta 1989 (por precios). Se obtuvieron 20 bloques con 200 ramas y con 7 ramas intersectoriales, el 30% de las transacciones da cuenta del 86% del Valor bruto de la producción.

ANEXO III: BREVE REFERENCIA AL PROCESO TRADICIONAL DE PRODUCCIÓN VITIVINÍCOLA

D) LA VITICULTURA

El proceso de producción de vinos que tiene lugar al interior del complejo vitivinícola comienza con la producción de la uva. La uva es el fruto de la vid. La vid silvestre es una planta muy antigua y de ella descienden infinidad de especies que hoy son objeto de cultivo, y en las que se van propiciando modificaciones que tiendan a resaltar sus cualidades más estimables en relación a su adaptación al clima, su resistencia a los agentes meteorológicos, su acomodación al suelo, etc. A través de diversas técnicas los viticultores han obtenido tipos más ajustados a sus necesidades.

El cultivo del viñedo está condicionado por tres elementos fundamentales: el suelo, la cepa y el tiempo de insolación. Conjuntamente con estos elementos actúan en forma decisiva las técnicas de cultivo que se aplican al viñedo. La vid se desarrolla en los climas templados, siendo factores para su cultivo el índice higrométrico, la altitud y el tiempo de insolación. Si las condiciones climáticas son adecuadas la vid prospera sobre cualquier terreno pero cuanto mayor sea la riqueza del suelo en humus y sustancias nutritivas de mejor calidad será la uva que en él se produzca. La calidad de la uva depende además de un paciente trabajo de adaptación al suelo, podas y otro tipo de trabajos.

La vendimia

La vendimia es considerada una fiesta con la que el campesino celebra el fin de sus inquietudes y el período de menor actividad agrícola. La recolección de la uva suele realizarse unos cincuenta días después del envero, es decir después de que el color de la uva pase del verde al rojo oscuro o al amarillo dorado. Los racimos están compuestos por el raspón y los granos. El primero es la parte leñosa que soporta los granos, formados por el hollejo o pellejo, la pulpa o contenido acuoso, y la granilla o semilla que contiene en su interior. La uva posee una sustancia en su interior llamada mosto, que es dulce y pegajoso.

Después de vendimiados, los racimos deben ser cuidadosamente repasados para eliminar los que estén verdes o podridos. Los racimos seleccionados se van colocando en unos cestos del tamaño adecuado para que no se deterioren los que están en el fondo del recipiente. En la elaboración de vinos suelen utilizarse varios tipos de uva porque resulta más fácil conseguir de ese modo una calidad constante en el vino elaborado.

II) VINIFICACIÓN

La vinificación es el proceso por el cual se transforma el mosto que se obtiene a través del prensado de la uva en vino. Este proceso posee diferentes características según se trate de la elaboración de un vino blanco, tinto o rosado³.

II.I) PRODUCCIÓN DE VINOS TINTOS

Los vinos tintos se obtienen exclusivamente de las uva negra, que al ser prensada produce un mosto blanco o en algunos casos colorado. Los pimientos que dan su color al vino están contenidos en el hollejo de la uva y la coloración del vino será más intensa cuanto más prolongado haya sido el contacto entre el mosto y estos hollejos.

Descripción del proceso de producción:

Desraponamiento: Este procedimiento tiene por objeto despojar al grano de uva de los raspones que constituyen el racimo, parcial o totalmente y sólo se realiza cuando se desea que el vino no sea muy astringente. Esta operación debe hacerse antes del pisado, existen máquinas que efectúan ambas operaciones conjuntamente.

Pisado y prensado: Desde el momento que la uva es separada de la cepa por la vendimia, se produce una pérdida de mosto que es provocada por el peso de las uvas que gravitan unas sobre otras, razón por la cual debe llevarse la uva al lagar y comenzar la extracción del mosto lo antes posible. Antiguamente y todavía hoy en algunos lugares rurales, el pisado de la uva se realiza pisando en el lagar los racimos recién vendimiados con los pies desnudos acompañando dicho trabajo con canciones que recordaban las fiestas dionisiacas.

Con esta operación se trataba de reventar los granos de uva para provocar la salida del mosto. En la actualidad se utilizan unas maquinarias llamadas pisadoras.

Fermentación en cuba: Una vez pisadas la uva, el mosto se pasa a unas cubas en las que ha de realizarse el proceso de fermentación, esencial para la obtención del vino. En esta fermentación el azúcar natural contenida en la uva, se va transformando progresivamente en alcohol, por la acción de diversas levaduras

³ Los vinos rosados se elaboran a partir de las mismas clases de uva negra que se utiliza para la elaboración de los tintos, acortando el tiempo en que el mosto está en contacto con los hollejos que contienen las sustancia colorantes. Su color es un tinto muy pálido.

que contiene el mosto. Durante esta fermentación alcohólica se desprende gas carbónico, lo que obliga a los viñateros a preservar una perfecta ventilación que proporcione suficiente oxígeno al proceso.

El desprendimiento de gas carbónico que origina la fermentación alcohólica, hace que todos los sólidos que componen el mosto, como pellejos, raspones, granillas, se desplacen hacia la superficie formando una capa espesa llamada sobrero.

A continuación para facilitar la distribución uniforme de los pigmentos, se remueve el mosto con ayuda de una bomba. La fermentación se realiza en una temperatura que oscila entre los 15 y los 40 grados centígrados, por lo tanto según el clima será necesario calentar o refrigerar las cubas.

El efecto de las levaduras debe ser minuciosamente controlada para favorecer la acción de aquellos fermentos que produzcan efectos favorables, eliminando los perjudiciales. Con este fin se realiza un azufrado por la acción del anhídrido sulfuroso, que esteriliza el mosto, sin perjudicar la acción de las levaduras alcohólicas. Este gas no es absorbido por el mosto, así como las restantes impurezas. Las cubas donde se realiza la crianza deben llenarse casi totalmente, dejando un pequeño vacío para alojar el anhídrido carbónico que se irá produciendo lentamente y también para evitar que al elevarse la temperatura el mosto se derrame. Según las condiciones de las regiones vinícolas y el tipo de vino que se desee obtener, la fermentación alcohólica puede durar desde tres días hasta tres semanas. Los vinos de fermentación corta, son muy adecuados para la mesa, se beben fácilmente y su riqueza alcohólica está en relación con las condiciones climatológicas del año en que se ha efectuado la cosecha. Las fermentaciones largas son las que convienen a aquellos vinos que se destinan para añejarlos.

Trasvase del mosto: Cuando la fermentación se da por terminada es preciso separar el mosto del orujo, este proceso se conoce como descube o corrido del mosto. Se realiza cuando ha cesado el desprendimiento del gas carbónico y el sombrero se desploma al fondo de la cuba. La forma de efectuar el descube es permitiendo que salga el mosto fermentado por un grifo colocado en la parte inferior de las cubas, en cuyo interior se coloca una rejilla de alambre que actúa como colador para evitar la obstrucción del orificio de salida. También puede realizarse el trasvase por trasiegos con ayuda de bombas, recibiendo el vino en los nuevos envases donde ha de realizarse la fermentación secundaria, previamente lavados con alcohol vínico. Ya verificada la fermentación principal y luego del trasvase, queda en el fondo de la cuba el sombrero y los orujos, los cuales se sacan con horquillas o tridentes, manejados desde afuera para impedir que los gases existentes en el recipiente puedan producir accidentes.

Maduración: El vino trasvasado a nuevas cubas aún no reúne todas sus buenas cualidades, puesto que la transformación del azúcar en alcohol no se ha realizado de modo completo y tiene un fuerte sabor a tanino, estando además expuesto a sufrir algunas transformaciones que comprometerían su conservación.

Por ello es preciso someterlo a un proceso de maduración, que se consigue mediante una fermentación lenta en la cual se completa el desdoblamiento del azúcar. Con esta operación se afina el vino y se aviva su color. Esta fase se realiza al abrigo del aire y en barricas en las que se deja un pequeño escape para el anhídrido carbónico y que se mantiene a una temperatura entre los 13 y los 15 grados centígrados. Al concluir la fermentación lenta se obtiene el llamado vino de yema, procedente de la fermentación tumultuosa del orujo con la casca y la sucesiva fermentación secundaria.

El vino de prensa: Una vez obtenido el vino de yema, al descubrir queda en las cubas de fermentación el sombrero y los orujos. Para aprovechar las sustancias útiles que éstos contienen, se separa el mosto por prensado, utilizando diversos tipos de prensas y se obtiene un vino que representa una quinta parte del vino obtenido por la fermentación. Este vino de prensa se diferencia del obtenido a través del proceso de fermentación alcohólica por contener una mayor cantidad de colorantes y tanino, pudiendo mezclarse ambos en el caso en que el vino de yema fuera pobre en esos atributos de otro modo puedo convertir su sabor en áspero y astringente. La mezcla del vino de yema y del vino de prensa se denomina vino nuevo.

Crianza del vino: Terminada la fermentación secundaria del mosto, ya hecho vino, comienza el período de crianza, durante el cual se han de realizar diversas operaciones como los trasiegos. Esta operación tiene por objeto decantar el vino para quitar el sedimento y separar el vino de las heces y otros elementos que se van sedimentando en el fondo de los toneles. El número de trasiegos que se realizan depende de las condiciones del vino. En el caso de los vinos que se añejan el número de trasiegos va disminuyendo con los años. Para realizar los trasiegos se emplean bombas de doble acción, cuya parte interna suele ser de porcelana o de bronce, actualmente se emplean de plástico. Por regla general puede decirse que el primer trasiego de los vinos se hace al aire libre y los posteriores que tienen lugar durante la crianza, en lugares cerrados.

La otra operación que tiene lugar durante el período de crianza del vino son los rellenos con los que se trata de impedir la formación de espacios vacíos en los toneles, hecho que permitiría el desprendimiento de anhídrido carbónico y la consiguiente elevación de la temperatura. Al principio los rellenos se realizan cada dos días, luego cada cuatro días, hasta reducirlos a uno por mes según el grado de humedad del ambiente. Los rellenos se realizan utilizando el mismo vino que contiene el tonel. Si se careciera de él, se incorporará alguno parecido que permita preservar las cualidades deseadas. Para realizarlos se utiliza un embudo con un tubo de salida muy largo que llega al fondo del barril. De esta manera no se revuelven las heces que producirían un enturbiamiento y reavivaría fermentos que aún contiene el vino lo que daría lugar a la producción de burbujas. Con el fin de corregir los defectos que puede tener el vino, se suelen utilizar mezclas, añadiendo otros vinos mediante los cuales se puede modificar la riqueza alcohólica, el aroma y el gusto. Estas mezclas son conocidas por el galicismo de *coupage*.

Clarificación: Esta operación tiene como objeto obtener un vino perfectamente claro, desembarazado de todas las partículas que pudiera tener en suspensión, lo que contribuye a estabilizar el vino impidiendo la precipitación de ciertas proteínas, pigmentos u otras materias. Determinadas sustancias coloidales introducidas en el tonel, se coagulan y atraen otras pequeñas partículas que pudieran flotar en el líquido, haciéndolas caer en el fondo de la cuba. Las materias adecuadas para el vino tinto pueden ser la gelatina, la clara de huevo, la sangre, etc. Estos agentes orgánicos tienen acción química pero también física. Una vez realizada la sedimentación, el vino debe ser trasegado una última vez antes de envasarlo en los toneles o embotellarlos. En algunos lugares, especialmente en Francia, los vinicultores consideran la clarificación como una operación anticuada y la reemplazan por un filtrado, empleando diversos tipos de filtros, cuya misión se reduce a obtener vino claro exponiéndolo el menor tiempo posible al contacto con el aire. En los centros de vinificación más importantes se clarifica el vino por centrifugación, procediendo a diversos trasvases seguidos de centrifugación, después se conserva a temperatura muy baja, 4 grados centígrados durante 8 a 15 días. Pasados éstos, se vuelven a centrifugar se filtran y se embotellan.

II.II) PRODUCCION DE VINOS BLANCOS

El proceso de vinificación de los vinos blancos es fundamentalmente el mismo que el de los vinos tintos, con algunas modificaciones para evitar que el vino tome color. Los vinos blancos pueden obtenerse a partir de la uva blanca o de la negra, siempre que se evite que el mosto quede coloreado. Según el tipo de uva que vaya a utilizarse el proceso varía. Cuando se utiliza uva negra se separa rápidamente el mosto de los hollejos, antes de que se inicie la primera fermentación, evitando en lo posible romper las películas cuando se realice el pisado, para que la materia colorante no llegue a impregnar el mosto. En la elaboración de vinos blancos a partir de las uvas blancas, el proceso de vinificación es el mismo que para los tintos, y sólo se diferencia en la rapidez con que debe realizarse la labor. Los vinos blancos serán dulces o secos según que la transformación de la glucosa de la uva haya sido más o menos completa. Los vinos dulces son azucarados porque el azúcar detiene su fermentación cuando existen de 15 a 16 grados de alcohol, y los vinos secos fermentan hasta que todo su azúcar se ha transformado en alcohol.

Descripción del proceso de producción:

Vinos blancos dulces: Se pueden obtener vinos dulces por cuatro procedimientos distintos:

1º Utilizando una uva muy rica en azúcar y no dejando que se convierta totalmente en alcohol.

2º Deteniendo la fermentación artificialmente, en general por la acción de algún agente químico.

3º Trasegando el vino repetidas veces durante la fermentación.

4º Añadiendo alcohol al mosto antes de la fermentación o bien en el tonel durante el curso de este proceso.

III) ENVEJECIMIENTO DE LOS VINOS:

Todos los vinos se mejoran con la edad, aunque algunos como los blancos secos son mejores en su juventud. Los restantes ganan calidad con el añejamiento, tanto en tonel como en botella, pero una vez alcanzado su estado óptimo, se degradan y comienzan a perder sus cualidades. Durante el período de envejecimiento la acidez disminuye, el alcohol, los ácidos y otros componentes se transforman y se combinan de complicadas maneras para formar nuevos compuestos: ésteres, aldehidos, acetatos, y también se produce una precipitación de sales.

El envejecimiento en el tonel es importante porque durante el mismo se acelera la estabilización y clarificación del vino, adquiriendo éste ciertas características que provienen de la madera. En el momento en que el vino se embotella, no es posible actuar sobre él de ninguna manera.

IV) EMBOTELLADO DE LOS VINOS:

El embotellado es la mejor manera de presentar los vinos en el mercado pues permite una conservación casi perfecta, garantiza su calidad y procedencia, sobre todo si además de llevar un buen tapón de corcho, está provisto de un lacre o precinto que de fe de la integridad de la botella. El tipo usual es el tres cuartos litros de capacidad, aunque existen muchas variaciones.

El embotellamiento se suele realizar mecánicamente evitando que el vino se ponga en contacto con el aire al pasar de los toneles a las botellas. Antes de proceder al embotellado, es preciso realizar una escrupulosa limpieza de las botellas, lavándolas y aclarándolas con agua fría repetidas veces. Una vez embotellado el vino se procede a una serie de operaciones secundarias: el encorchado, precintación, etiquetado, etc.. El corcho tiene gran importancia en la conservación del vino. Debe ser de buena calidad y estar previamente hervido durante dos horas. Ha de ajustar perfectamente en el gollete de la botella para que realice un cierre hermético, sin el cual se estropearía el vino.

La botella muchas veces está mal cuidada, sometida a temperaturas inadecuadas o colocada en una posición que permite que el corcho se seque, lo que facilita la entrada de pequeñas cantidades de aire que pueden oxidar el vino echándose a perder.