



TÍTULO

CRISIS DEL CAPITALISMO Y REESTRUCTURACIÓN

TRANSFORMACIONES EN UNA ACTIVIDAD DE BASE EXPORTABLE:
LA VITIVINICULTURA EN LA PROVINCIA DE MENDOZA (ARGENTINA)

AUTORA

Amelia del Pilar Barreda

Director
Tutor
Curso
ISBN
©
©

Esta edición electrónica ha sido realizada en 2010

Francisco Alburquerque Llorens

Alberto Gago

Maestría en Desarrollo Económico en América Latina (1996)

Pendiente de asignación por la Agencia Española del ISBN

Amelia del Pilar Barreda

Para esta edición, la Universidad Internacional de Andalucía



Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas 2.5 España.

Usted es libre de:

- Copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra.

Bajo las condiciones siguientes:

- **Reconocimiento.** Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciadador (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o apoyan el uso que hace de su obra).
 - **No comercial.** No puede utilizar esta obra para fines comerciales.
 - **Sin obras derivadas.** No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.
-
- *Al reutilizar o distribuir la obra, tiene que dejar bien claro los términos de la licencia de esta obra.*
 - *Alguna de estas condiciones puede no aplicarse si se obtiene el permiso del titular de los derechos de autor.*
 - *Nada en esta licencia menoscaba o restringe los derechos morales del autor.*

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE ANDALUCÍA
Sede Iberoamericana Santa María de La Rábida

Maestría en Desarrollo Económico de América Latina / 1996

CRISIS DEL CAPITALISMO Y REESTRUCTURACIÓN.

**Transformaciones en una actividad de base exportable: la
vitivinicultura en la provincia de Mendoza.**

Lic. Amelia Barreda

Director: Dr. Francisco Alburquerque Llorens

Tutor: Dr. Alberto Gago

Mendoza - Argentina

Diciembre de 1997

INDICE

	<i>Página</i>
INTRODUCCION	5
PARTE I	
CRISIS DEL CAPITALISMO Y PROCESOS DE REESTRUCTURACION	
Capítulo I.	
Particularización de las crisis estructurales	9
1.1. Interpretación teórica y metodológica de las crisis	11
1.2. Crisis del modo de acumulación de postguerra (fordismo) y la emergencia del postfordismo	13
1.3 Los efectos de la crisis global en el capitalismo periférico	17
1.4. Crisis y reestructuración en Argentina	22
Capítulo II.	
La cuestión regional en el contexto de la reestructuración	28
2.1. Reestructuración y territorios	32
2. 2. Circuitos de acumulación regional, cadenas productivas y complejo agroindustrial	33
PARTE II.	
LA ECONOMIA MENDOCINA Y LA CADENA AGROINDUSTRIAL VITIVINÍCOLA.	
Capítulo III	
Breve evolución histórica de la economía mendocina. La Vitivinicultura	40
3.1. Diagnóstico de la economía provincial en los 90. Características	

y utilización del territorio	45
3.2. Descripción de la cadena productiva uva-vino	50
3.2.1. El cultivo de la vid o eslabón agrícola de la cadena	51
3.2.2. Superficie cultivada con viñedos	52
3.2.3. Cantidad de viñedos por extensión en hectáreas	53
3.2.4. Principales cepajes producidos en Mendoza	54
3.2.5. Requerimientos tecnológicos	55
3.3. El eslabón industrial de la cadena vitivinícola: la bodega	56
3.3.1. Propiedad de la uva ingresada a establecimientos	57
3.3.2. Bodegas y capacidad de vasija vinaria	58
3.3.3. Elaboración de vinos y otros productos vitivinícolas	59
3.3.4. Fraccionamiento	59
3.4. El eslabón distribución-comercialización	60
3.5. Los agentes principales en la cadena uva-vino	63
3.5.1. Agentes propietarios integrados y no integrados	64
3.5.2. Agentes propietarios según tamaño	65
3.5.3. Agentes no propietarios	66
3.6 Las actividades conexas de la cadena: el Complejo Agroindustrial	68

PARTE III

EFFECTOS DE LA REESTRUCTURACIÓN EN LA CADENA Y EN EL COMPLEJO.

Capítulo IV.

Los complejos agroindustriales y la reestructuración	72
4.1. Estructura y dinámica actual de la cadena uva-vino	73
4.2. Procesos de cambio en la cadena y actividades conexas. Impactos en los agentes de la actividad	77
4.3. Transformaciones tecnológicas	83
4.4. Estrategias empresarias y articulación de los agentes	85
4.5. Trabajo, Empleo y distribución del ingreso	89

4.6. La vitivinicultura y las políticas públicas	91
4.6.1. La intervención modernizante del Estado en los 90	92
4.6.2. El impacto de las políticas nacionales en el CAIV	93
1) Privatizaciones	94
2) Políticas de desregulación	96
3) Políticas de apertura externa	97
4) Políticas fiscales, previsionales y laborales	97
5) Políticas de promoción industrial	98
6) El proceso de integración regional (Mercosur)	99
4.6.3. El impacto de las políticas y programas orientados a la AIV	100
CONCLUSIONES	106
BIBLIOGRAFÍA	112

INTRODUCCION

En las últimas décadas del Siglo XX se ha producido una profunda transformación del capitalismo contemporáneo, producto del agotamiento de la dinámica de acumulación de postguerra. Este proceso ha dado lugar a una fase de crisis que se presenta en forma de reacomodamientos y reestructuraciones complejas que afectan la producción, la distribución y el consumo, la estructura del comercio internacional y las finanzas, y en correspondencia necesaria, lo político institucional.

Una de las tendencias que identifican este periodo de crisis es la “globalización de la economía”¹, la emergencia de un único espacio global de interdependencias que se superpone al viejo mapamundi conformado por países y regiones, que ven disminuida su autonomía. La globalización, causa y consecuencia de la declinación del modo de acumulación de postguerra, interactúa y se retroalimenta con la revolución científico-tecnológica y la emergencia de un nuevo paradigma tecnoproductivo cuyo principio central es la flexibilidad de la producción y la gestión. Por esto es que a la complejidad de los procesos de reestructuración corresponden múltiples efectos y manifestaciones a nivel de los territorios.

La reestructuración económica que se observa en Argentina desde comienzos de la década del 90, que genera fuertes transformaciones económicas y sociales, responde a las señales que se están configurando a nivel internacional. Si bien las políticas de ajuste estructural comenzaron en los 80 luego de la crisis de la deuda externa, es en la década actual que adquieren organicidad, de tal forma que algunos las definen en términos de “modelo”.

El conjunto de políticas tiende a modificar la modalidad de regulación del Estado y a liberalizar las economías. Consiste básicamente, en la apertura de los Estados nacionales a la regulación internacional, y a la desregulación de los mercados para la libre movilidad de los bienes y capital a escala internacional.

¹ El concepto de globalización utilizado difiere sustancialmente del concepto que ancla en el discurso neoliberal, cuya significación se asocia al fin de la historia y de los grandes relatos, al triunfo de una visión del mundo de libre mercado y democracia representativa y cuyo origen es básicamente la innovación tecnológica basada en la información. Por el contrario, entendemos por globalización a la fase actual de expansión capitalista, que se manifiesta como un modo de acumulación y una forma de regulación que toma al mundo como el espacio de valorización del capital.

La modalidad de penetración de esta nueva dinámica, favorecida por el marco de políticas que se implementan y se ejecutan a nivel nacional, afecta con intensidad la estructura económico-social de los territorios regionales. La modificación sustancial del Estado, que es el que sostiene las reglas de juego dominantes, y de sus vínculos con la sociedad, como así también de la dinámica de funcionamiento de los mercados, conlleva procesos de reorganización tanto intra como interregional, buscando recomponer bajo otras formas, la acumulación nacional.

La reestructuración, repercute a diferentes niveles, como un proceso de ajuste que implica tanto destrucción como creación de actividades productivas y de capital en las economías nacionales y regionales.

La velocidad de rotación del capital acorta las distancias entre producción, circulación y valorización, por tanto en la región se producen dos dinámicas íntimamente vinculadas, por un lado se reacondiciona el espacio a la dinámica externa orientando hacia los mercados específicos la inversión pública y privada y por otro, la transnacionalización conecta mercados locales con mercados mundiales. Las unidades productivas que se han incorporado a esta dinámica son los grandes agentes, lo que anticipa una tendencia mayor a la concentración y centralización del capital.

Se impone entonces un abordaje integral que vincule los procesos de transformación de una estructura económica y social regional con las tendencias globales de la reestructuración, sobre todo en países periféricos donde la dinámica de acumulación opera a impulsos de la economía internacional. Esto no significa desconocer las singularidades históricas y geográficas que cristalizan en una configuración territorial-regional determinada, sino que por lo contrario se pretende interpretar, a partir de las particularidades de cada región o subespacio nacional cómo se articula e implementa la reestructuración y los efectos que produce en el entramado productivo y social.

En la provincia de Mendoza, la agroindustria vitivinícola es la actividad económica de base exportable más importante que da cuenta del crecimiento regional, de sus auges y crisis. De tal forma que modificaciones profundas de la actividad, generan fuertes cambios en el conjunto de la economía.

En los 80s, en la provincia se produjo abandono de propiedades agrícolas y paralización de las cadenas productivas (bodegas, fábricas de conservas, frutas y hortalizas), una gran mortandad del minifundio y una obsolescencia tecnológica en las

unidades de producción y transformación. En los 90s, la estabilidad-convertibilidad, la apertura y las expectativas de integración al Mercosur, se han convertido en fuertes incentivos de revalorización de las actividades dinámicas de base exportable.

En base a lo expuesto, las hipótesis de trabajo son:

- 1) *desde la instancia decisional, se promueven políticas públicas para impulsar la reestructuración e innovación tecnológica que tienden a favorecer a los grandes agentes.*
- 2) *la apertura externa, la desregulación de los mercados y las privatizaciones incrementan la expansión del capital agroindustrial intra-rama e inter-rama.*
- 3) *el modelo de reestructuración seguido, acentúa la polarización-exclusión entre agentes de la cadena uva-vino y el complejo.*
- 4) *La vitivinicultura se ha reorientado efectivamente hacia el mercado internacional.*

Sobre la base de estas hipótesis, el trabajo analiza los efectos o impactos del modelo de modernización económico-social vigente en la Argentina sobre la economía de la provincia de Mendoza, considerando como objeto de estudio específico **la transformación productiva en la cadena agroindustrial vitivinícola**. Para ello se hizo un estudio orgánico y articulado de lo económico, social y político para intentar poner luz sobre el comportamiento de los agentes económicos, el papel de las políticas de regulación sobre la actividad y los impactos más relevantes.

El trabajo se ha dividido en tres partes: la primera está dedicada a dilucidar los orígenes y características de la crisis capitalista actual y de sus consecuencias sobre el modelo de desarrollo de posguerra y la configuración de una nueva dinámica de acumulación. Además, se analiza lo regional en el contexto de estos procesos y se desarrolla el abordaje teórico elegido para interpretarla. En la segunda, se describen las características y evolución de la economía mendocina, de la cadena agroindustrial vitivinícola y actividades conexas. En la tercera se analizan los efectos de la reestructuración en la cadena y en el complejo.

En el primer capítulo, se hace una interpretación de las crisis estructurales del capitalismo a partir de las categorías teóricas de los regulacionistas franceses y las transformaciones provocadas a nivel del modelo de desarrollo fordista y la configuración

del postfordismo. Asimismo se analizan los efectos de estos cambios paradigmáticos en América Latina y en los procesos de reestructuración en Argentina.

En el segundo capítulo, se interpretan las transformaciones del capitalismo a nivel de los territorios. Se plantea que la dinámica regional es atravesada por las relaciones económicas, políticas y sociales establecidas a nivel nacional e internacional. Por tanto, en el contexto de la reestructuración, se analizan las transformaciones que se producen a nivel de los territorios. Por esta razón se hace una opción metodológica por los circuitos de acumulación regional, dado que es un enfoque que acota el análisis de la producción y reproducción del capital a un determinado ámbito territorial. Las herramientas para entender el circuito son las cadenas productivas, y se agrega como modo de abordaje integral de las cadenas agroindustriales la noción de complejos. Este enfoque, articulado a las categorías de la regulación (paradigma tecnoproductivo, régimen de acumulación y modo de regulación), permite ver en un todo integrado los impactos de la reestructuración en la agroindustria vitivinícola.

En el tercer capítulo de la segunda parte, se hace una reseña de la evolución de la economía mendocina a partir de la expansión de la actividad vitivinícola, un diagnóstico de la situación actual de la estructura productiva de la provincia y una descripción detallada de la cadena vitivinícola y del complejo.

En el cuarto capítulo de la tercera parte, se exponen los efectos que el modelo de apertura y reestructuración vigente en la Argentina han ocasionado sobre la actividad principal de la provincia: agentes, transformaciones tecnológicas, estrategias empresarias, empleo.

Finalmente, se presentan las conclusiones generales del trabajo.

PARTE I

CRISIS DEL CAPITALISMO Y PROCESOS DE REESTRUCTURACION.

Capítulo I

Particularización de las crisis estructurales

Los procesos de reestructuración son la respuesta del sistema capitalista a los momentos de ruptura histórica o crisis estructurales, y la consecuencia, se traduce en intentos de recomponer las condiciones necesarias para la reproducción del capital, bajo nuevas formas.

Por su propia dinámica interna, el capitalismo se desenvuelve por procesos de expansión y auge, seguidos de recesión, inestabilidad y paro. Las crisis, operan como momentos de readecuación del sistema para recomponer las condiciones de la acumulación, el crecimiento y el consumo, generando verdaderas mutaciones en la forma del capital, pero no en su lógica de funcionamiento. Son verdaderas rupturas históricas en el proceso de desarrollo del modo de producción capitalista, que obligan a reestructurar tanto las formas de producción como las regulaciones necesarias para garantizar la valorización del capital, e implican por lo tanto, la destrucción-reestructuración en un período dado de la evolución de la sociedad².

Desde este punto de vista, la crisis se plantea como el punto de clivaje histórico a partir del cual se restablece la unidad contradictoria del proceso de acumulación³ y

² Las crisis no son exclusivas del modo de producción capitalista, sino que son la expresión de la dinámica histórica de todo sistema social complejo. En su reproducción, se generan momentos críticos que provocan rupturas en el entramado de relaciones que sostienen el sistema, manteniéndose invariantes las relaciones que le dan identidad. Si esto no es así, ocurre una transformación profunda que altera al sistema tanto en su forma como en su lógica de funcionamiento.

³ La unidad contradictoria del proceso de acumulación, se expresa en las relaciones sociales de producción capitalista, a partir de las cuales se establece el carácter social de la producción y la apropiación privada de sus beneficios. Se configura entonces la *relación salarial*, que convierte a la fuerza de trabajo en una mercancía y polariza a la sociedad en dos fuerzas antagónicas. Es ésta relación salarial la invariante necesaria para mantener “la integridad y la cohesión del sistema “. Cuando se llega a momentos de tensión que ponen en juego la vigencia de la misma, reacciona el sistema en su conjunto modificando la modalidad de regulación y el régimen de acumulación (AGLIETTA, 1991). En este sentido es el que usamos el concepto de crisis, como el momento histórico de transformación y ruptura de las formas sociales que han permitido la

ocurre cuando la forma de socialización ofrece obstáculos a la reproducción del sistema. El concepto de reproducción es fundamental para entender a la crisis como inherente al funcionamiento del capitalismo, porque alude a la idea de supervivencia del sistema, el cual en cada proceso crítico se transforma buscando nuevas formas sociales que permiten la reproducción de las relaciones que mantienen su cohesión y que estructuran el modo de producción.

Así, la dinámica destrucción-reestructuración afecta a las relaciones fundamentales del modo: capital-trabajo (relaciones de acumulación), capital-capital (relaciones de competencia) y capital-Estado (regulación). Estas últimas expresan las formas de legitimación del modo de producción capitalista.

En este sentido, las crisis estructurales, no son un mero desfasaje o inadecuación momentánea entre la producción y el consumo, sino que implican un cambio general e irreversible de las características del modo de producción. El capitalismo ha sorteado, por lo menos de modo parcial y transitorio, otras crisis de corte moderado, atenuándolas con medidas contra-cíclicas de tipo keynesianas. La crisis que reviste el carácter estructural provoca rupturas en la racionalidad económica vigente⁴.

Es entonces "...el momento en que las contradicciones y los conflictos sociales no pueden ya resolverse sin una transformación parcial o total de las condiciones de existencia de las clases sociales. Ella es simultáneamente, destrucción de las condiciones anteriores de producción de vida social, que se manifiesta particularmente por un crecimiento brutal del paro y una desestabilización de las condiciones de empleo, la regresión de sectores enteros de actividad y la destrucción masiva de medios de producción, un ataque contra las condiciones de vida de los trabajadores y una exacerbación de las desigualdades sociales, una acentuación de la competencia entre los individuos, la marginación de los que son rechazados o no integrados en la producción y un reforzamiento de los controles sociales - y emergencia de nuevas formas de producción y de vida social - que afectan, en particular, a la organización del trabajo, al tipo de tecnología y a la naturaleza de la producción, a las formas de movilización de la

configuración de una relación salarial determinada, para la construcción de nuevas formas y normas que garanticen la relación bajo un nuevo modo.

mano de obra y a la localización de las actividades, al modo de consumo y de organización del hábitat, a la distribución de las rentas y a las formas de selección social, en fin, a las relaciones entre Estados, a su grado de autonomía y de integración internacional” (Granou, 1981, p.105).

La crisis actual reviste el carácter de estructural, porque implica la transformación del modo de regulación y de acumulación, para garantizar la reproducción de las relaciones condicionantes del modelo. La tasa de beneficio generalmente opera como regulador inintencional orientando al capital de una rama productiva a otra, pero cuando ésta decae sostenidamente, es la crisis la que opera inintencionalmente también, como regulador de segundo orden porque encierra en sí la posibilidad de la recuperación futura bajo nuevas formas que sostengan la reproducción ampliada del capital (Docks y Rosier, 1981).

1.1. Interpretación teórica y metodológica de las crisis.

La interpretación de crisis realizada, condiciona indudablemente el desarrollo teórico-metodológico general que se elige para abordar el problema central del presente trabajo.

Al entenderlas como momentos históricos de transformaciones en profundidad y extensión, son crisis plurales, en el sentido que afectan a la sociedad en su conjunto. Estas provocan, necesariamente un reordenamiento a nivel internacional que se articula a través de procesos de reestructuración que dan lugar a un nuevo modelo de desarrollo, que garantiza nuevas formas en las relaciones de producción a nivel local, nacional e internacional.

Para interpretarlas, se han adoptado las categorías de la Escuela de la Regulación, porque las explican como crisis de unos modelos de desarrollo, es decir crisis surgida de condiciones específicas, sociales, político-institucionales, tecnológicas e ideológicas. Los regulacionistas promueven estudios del desarrollo histórico capitalista a partir de la categoría de modo de producción, pero bajando el concepto a expresiones más

⁴ No todas las reglas son reemplazadas. Algunas persisten en el nuevo modo que se configura, potenciando las contradicciones de todo proceso de cambio. Esto también nos dice que las rupturas no se dan de manera idéntica en todas las sociedades, sino que van adquiriendo características particulares.

operativas y que pretenden abordar la problemática de la variabilidad de las dinámicas económicas y sociales en el tiempo y en el espacio, no sólo desde la perspectiva económica sino desde un enfoque integral e interdisciplinario.

El enfoque histórico permite caracterizar el proceso de desarrollo del capitalismo y ver cómo opera, en una totalidad cambiante el desarrollo tecnológico, la organización de la producción y las regulaciones económicas y sociales. Las fases de expansión del sistema se organizan en torno a un factor clave⁵ que orienta y guía las decisiones de inversión, buscando incrementar la eficiencia de la reproducción del capital. Cuando este factor es incorporado de pleno en la producción, ocasiona cambios profundos en el modo de producción y en los modos generales de vida de la sociedad. Se configura así un modelo o patrón de desarrollo que en términos regulacionistas, se articula en base a:

- 1) un paradigma tecnoprodutivo, que rige la organización del trabajo.
- 2) un régimen de acumulación, que garantiza la compatibilidad entre las variaciones de las condiciones de producción y las variaciones en los usos del capital social
- 3) un modo de regulación, que genera las condiciones legales-institucionales y culturales, necesarias para la vigencia del régimen de acumulación.

“El régimen de acumulación aparece,...como el resultado macroeconómico del funcionamiento de un modo de regulación basado en un modelo de industrialización, compatibilidad que no es, por cierto, más que un resultado involuntario o casual de los conflictos ideológicos y sociales correspondientes” (Lipietz y Leborgne, 1990, p. 104).

La regulación es la forma que adquiere la dinámica económica como resultado de la necesaria búsqueda de compatibilidad entre la esfera de la producción y la esfera del consumo, lo que significa lograr el disciplinamiento de las estrategias de reproducción tanto individuales como colectivas. Alude entonces no sólo a las instituciones que garantizan la “reproducción de pautas y costumbres” sino sobre todo a las leyes, normas, convenios que articulan las principales formas estructurales que influyen en la

⁵ Según PEREZ, C. (1986), un factor clave debe reunir ciertas características para que se convierta en el estructurador de un paradigma tecnoprodutivo. Básicamente, debe actuar sobre el conjunto de los precios relativos relevantes, y esto es así cuando: a) puede tener un uso potencial universal y una oferta en apariencia ilimitada, b) un costo relativo bajo y con tendencia a disminuir y c) debe estar en la base de las innovaciones tecnológicas y provocar la reducción del costo de equipos, productos y mano de obra.

acumulación, siendo el Estado la institución principal a través de la cual se sostiene. Por lo tanto, es a este nivel del modo de regulación que se producen los grandes cambios sociales: sobre todo institucionales, de gerenciamiento, y en la estructura social. A nivel del entramado empresarial, opera la dinámica del paradigma tecnoproductivo.

Estas categorías son poderosas para explicar el modelo de desarrollo de los países centrales y los momentos de crisis, y también para explicar la realidad de los países periféricos. El sistema internacional que se consolidó a principios del siglo XX como resultado de la expansión e imposición del modo de producción y consumo capitalista, se conformó en función de las necesidades de crecimiento y desarrollo de los países centrales. El modelo de desarrollo que se gestó en las periferias fue complemento necesario para responder a esa dinámica de acumulación.

En cada fase posterior a una crisis de acumulación, se reconfigura la división internacional del trabajo. Esta repercute de modo diverso en los países, ya sean estos centrales o periféricos. Los segundos, siguiendo un movimiento impuesto desde los centros, se ven obligados a reestructurarse según las necesidades de acumulación global, pero son resueltas desde la singularidad local.

De todos modos, la globalización de la economía, ha incrementado a tal punto la interdependencia entre los países que la influencia del nuevo modo de acumulación se ejerce a nivel mundial, y traspasa las fronteras hasta lo local. Por ello es que las categorías empleadas sirven como instrumentos generales de análisis.

1.2. Crisis del modo de acumulación de postguerra (fordismo) y la emergencia del postfordismo.

El origen de la crisis del fordismo, se remonta a fines de la década del 60, cuando la economía mundial comenzó a desenvolverse en un marco de gran inestabilidad. La concepción ortodoxa la presentó como el resultado de diferentes epifenómenos de los cuales se destacan: la crisis de los precios del petróleo, la aparición de nuevos competidores en el mercado internacional, el quiebre de la convertibilidad dólar-oro y las innovaciones tecnológicas que preanunciaban la modificación de la organización productiva. Pero en el contexto de la crisis capitalista, estos hechos son tanto causa y

efecto del proceso de agotamiento del modo de acumulación fordista que se consolidó en la postguerra.

El fordismo se estructuró en base a: 1) un rígido control de la administración sobre la organización del trabajo (taylorismo) y 2) un sistema automático de máquinas (mecanización fordista). El saber hacer de los obreros fue estudiado, sistematizado y controlado hasta llegar a capturar por completo el proceso de trabajo, pero fue la configuración de las máquinas la que terminó de definir un paradigma tecno-productivo que provocó espectaculares incrementos de la productividad del trabajo humano (Lipietz, A., 1987)

Los rasgos principales de este paradigma tecno-productivo son: a) organización del trabajo para la producción de bienes estandarizados en forma masiva, b) las economías de escala como condición para elevar la productividad y bajar los costos, c) factor clave de producción, el petróleo y energías baratas, d) la unidad de producción ideal, la gran firma o corporación, que integra las diferentes fases del proceso productivo (integración vertical), e) oligopolización en las ramas productivas más importantes, f) la generación de empleo, como condición para mantener la demanda efectiva.

En este esquema de producción, el crecimiento económico estaba supeditado, en gran medida, a una determinada distribución entre capital y trabajo (producción en masa/consumo masivo). Esto llevó a generar las condiciones de realización de la producción en masa a través de: fuertes transformaciones en el uso social del producto (patrones de consumo, de inversión pública y privada, etc) basado en el consumo masivo de productos estandarizados. La regulación necesaria para garantizar la acumulación, se articuló a partir de dos formas principales:

- a) la negociación colectiva del trabajo y la determinación del salario mínimo
- b) el Estado de bienestar.

Durante las casi dos décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, y bajo los efectos de este modelo, los indicadores mostraron, en general, una bonanza económica mundial sorprendente. Sin embargo, el estallido de la crisis puso de relieve las dificultades del sistema capitalista para mantener su reproducción en el tiempo, para disminuir las brechas de desigualdad creciente y para sostener los logros del crecimiento.

Las manifestaciones de la crisis en los primeros años de la década del 70, fueron por un lado, saturación de los mercados y una demanda fragmentada y volátil. Estos

fenómenos provocaron que el aparato productivo basado en grandes establecimientos y maquinarias y equipos enormes, dejara de ser funcional a las economías de escala. Por otro lado, la organización del trabajo fordista-taylorista, adecuada a la producción en masa y la cadena de montaje, comenzara a funcionar a niveles de productividad decrecientes. A estas expresiones inherentes al propio agotamiento del fordismo, se agregaron otros factores que aceleraron la desarticulación del mismo. El encarecimiento inesperado de las fuentes de energía y la aparición de nuevos y dinámicos competidores en el mercado mundial (Japón, los NIC's) desencadenaron definitivamente la crisis como consecuencia de una menor capacidad de acumulación de capital.

El creciente desempleo, la informalidad y la exclusión, la desaparición u obsolescencia de muchas ramas productivas, la reconfiguración de una nueva geografía económica mundial, la incapacidad del Estado-Nación para hacer frente a situaciones de incertidumbre y conflicto social incrementadas, son otros aspectos centrales del proceso de derrumbe del modelo de desarrollo fordista.

La fase actual de la crisis⁶, no responde de manera inmediata a factores externos como algunos de los señalados (precios del petróleo, nuevos competidores) sino que expresa la asincronía entre economía y finanzas en el contexto de un mundo globalizado, y la desconexión entre reproducción ampliada de ciertas fracciones de capital, y la incorporación de la fuerza de trabajo en los procesos productivos.

En este contexto se configura una nueva *dinámica de acumulación y modalidad de regulación "postfordista"*, cuyo núcleo crítico es la incorporación de nuevos criterios tecnológicos en extensión y profundidad, y el desmantelamiento del Estado Keynesiano. Por ello, el proceso de transición se caracteriza por:

- la internacionalización cada vez mayor del capital productivo. Las grandes corporaciones transnacionales se integran a escala mundial para valorizar el capital.
- la internacionalización del capital financiero y comercial. Se consolida una alta movilidad del capital y se promueven políticas de apertura y desregulación.

⁶ "...Esta crisis expresa la caída de una tasa de ganancia basada, crecientemente, en la esfera de la circulación: en el predominio del capital financiero, en la preponderancia de la exportación de capitales sobre la de productos, en la relativa autonomía de los circuitos financieros respecto a los de producción de mercancías, en la renta de monopolio, en las relaciones de dominación entre Estados y en el componente especulativo por sobre el componente productivo" (ARRIZABALO, X, 1995, pág. 59).

- la conformación de bloques regionales, para la configuración de espacios económicos.

Son diversas las alternativas productivas que se presentan en términos de modelos superadores del fordismo⁷, pero lo que identifica el nuevo paradigma tecnoproductivo que se está constituyendo es:

a) la “información y la velocidad para acceder a ella”. Las innovaciones microelectrónicas y en telecomunicaciones generan y transmiten información a una velocidad tal, que una vez incorporadas al proceso productivo provocan una profunda transformación en los procesos, en los productos y en la organización. Las tecnologías de transporte y las innovaciones actuales implican un dominio sobre: el tamaño, el tiempo y la complejidad. Se disminuyen los costos del proceso de toma de decisiones al disminuir el tiempo de realización por velocidad de información.

b) la “flexibilidad de productos y del “mix” de producción, flexibilidad de volúmenes, flexibilidad de diseños, flexibilidad de rutinas productivas, flexibilidad de bienes de capital, flexibilidad del proceso laboral, ...” (*The Economist*, 1987; Hoffman, 1988; citados por Gatto, 1990, p. 63). De las economías de escala fundadas en la ley de rendimientos decrecientes se pasa a las economías de diversidad o “scope” (alcance) para satisfacer una demanda fragmentada⁸.

c) la fragmentación del proceso productivo en el espacio, pero lo que se da en la práctica, es una fuerte tendencia a la concentración. Se reduce la escala para producir una variedad de productos, pero esto no significa que las empresas se hayan reducido; la producción en conglomerado sigue produciendo altas ventajas.

d) las reformas del aparato burocrático, las privatizaciones, la desregulación de los mercados, los procesos de apertura externa que son expresiones de una nueva

⁷ Lipietz y Leborgne (1990) plantean la posibilidad de tres alternativas como modelos teóricos postfordistas, en base a las nuevas relaciones salariales que se estarían constituyendo: a) la vía neotaylorista, que se ajusta con los postulados del fordismo y que tiene como consecuencias un incremento de la polarización entre naciones, al interior de las mismas intra e interregional, pauperización, etc, b) la vía californiana, que implica el involucramiento individual de los trabajadores (incentivos, promociones, etc) que tiende a una “mayor integración territorial y favorece la formación de los sistemas productivos locales” y c) la vía saturniana o kalkarriana, que implica involucramiento y negociación colectiva no mercantil de dicho involucramiento, y “se identifica con alguna forma de asociación de empresas dentro de la cuasi integración vertical e induce la formación de áreas sistémicas territorialmente integradas”

⁸ Aunque determinados autores creen más apropiado hablar de un “consumidor global”, que expresa la homogeneización de preferencias y técnicas y responde diferencialmente por el precio antes que por la

modalidad de regulación, que tiende a generar las condiciones necesarias para la recomposición competitiva de los mercados.

La “descentralización” es una característica de esta nueva fase del Estado capitalista. La liberalización y la desregulación son los mecanismos que facilitan la penetración de capitales a mercados que estaban protegidos o monopolizados por el Estado.

Las consecuencias más fuertes de este proceso de flexibilización del accionar estatal, han recaído en el campo del trabajo, generando precarización, desempleo y subempleo, al desmontarse la normativa laboral surgida durante el Estado de Bienestar.

f) la innovación en gestión y organización interna de las empresas que ha dado lugar a una variedad de estrategias, todas ellas tendientes a flexibilizar los procedimientos y a reorientar las prácticas empresarias en función del “cliente”.

Algunas de estas características dan idea de la complejidad del nuevo modelo de desarrollo que se está constituyendo en base a las estrategias de las empresas transnacionales que al imponer sus “marcas” a escala global, imponen además procesos y tecnologías, y una nueva dinámica de acumulación a nivel internacional.

1.3. Los efectos de la crisis global en el capitalismo periférico.

Las relaciones de intercambio desigual son el marco para entender la evolución de las economías latinoamericanas en el contexto de la división internacional del trabajo. La condición de economías sujetas a complementar el desarrollo de los países centrales, lleva a analizarlas, casi de manera integral, en función de los vaivenes de las economías desarrolladas. Por lo tanto, cuando se configura el modelo de desarrollo posbélico (fordismo) en los países centrales, éste se reproduce en América Latina de un modo deformado, contradictorio e ineficiente, pero necesario en la reproducción de la división del trabajo internacional.

Tal vez su expresión más clara fue el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), que se configuró entre la década del 40 y 70, y cuyo eje fundamental

calidad del producto. Por esto es que algunos señalan que el “scope” o alcance puede replicarse muy bien en todas las empresas, pero logrado cierto nivel, la que produce a mayor escala disminuye costos y gana.

fue la industrialización orientada al mercado interno. Las medidas proteccionistas tan persistentes impidieron el “aprendizaje a través de la competencia” y la casi total dependencia del desarrollo tecnológico de los centros no permitió que la industria latinoamericana fuera competitiva, se diversificara y generara una institucionalidad propia con respecto a la investigación y desarrollo⁹.

Se intentó reproducir, a escala pequeña, la industria de los países avanzados sin generar las vinculaciones necesarias entre producción y desarrollo tecnológico, puesto que las empresas que lideraban la industrialización manejaban el know how proveniente de sus países y su preocupación mayor era contar con condiciones adecuadas de regulación que permitieran su evolución, y la transferencia de los excedentes a sus países de origen.

La ISI fue liderada en gran medida por empresas transnacionales (Ets), además de capitales nacionales y con un claro rol empresarial del Estado, sobre todo en las ramas más dinámicas. En la agricultura, la imposición del modelo fordista se expresó a través de la Revolución Verde, que no tuvo en cuenta las características de los ecosistemas locales, sino que extendió las prácticas tecnológicas de modo masivo y homogéneo, y alteró modos tradicionales y familiares de producción agrícola.

Cuando el modelo de desarrollo que se gestó a partir de la 2da. Guerra Mundial, comenzó a mostrar sus falencias, el centro encaró una reestructuración económica masiva, basada en procesos de reconversión y en estrategias destinadas a recuperar la competitividad en un mercado cada vez más globalizado, en tanto que en América Latina la incapacidad del Estado y de las economías para reproducirse en las nuevas condiciones internacionales que se advertían, fue en parte encubierta a través de un fuerte endeudamiento externo. Pero la deuda externa latinoamericana, no puede ser analizada como una estrategia particular de la región, sino que debe ser vista como uno de los “emergentes” de la crisis a escala global. Por cierto, el endeudamiento se vió facilitado por la urgencia de la banca internacional en descomprimir el mercado financiero vía

⁹ “El retraso de la industria de bienes de capital en América latina es un hecho que está ligado indisolublemente a las características del patrón de industrialización seguido por la región en las últimas décadas...Un elemento central de la política de industrialización consistía en el fomento cuantitativo de la inversión, principalmente privada, para esto se requería crear un contexto en que el costo de la inversión fuese lo más reducido posible, lo que se lograba, entre otras vías, a través del fomento de la importación de bienes de capital. Se trataba de estimular la producción de bienes de consumo no duraderos primero,

créditos “blandos” que eran tomados por los Estados latinoamericanos, muchos de los cuales eran gobiernos de facto. Si bien en algunos casos el destino del endeudamiento mejoró (en términos relativos) la situación infraestructural de las economías nacionales, de ningún modo alteró la relación de intercambio desigual con el centro, sino que acentuó el grado de dependencia.

El patrón que se acentúa a partir de la década del '70 en el comercio mundial, basado en la liberalización e intensificación del comercio de manufacturas por un lado, y por otro en el proteccionismo y reemplazo de bienes primarios y recursos naturales, colocó a América Latina en una encrucijada difícil de superar. El espacio de maniobra para gestionar un proceso de transición de economías cuasi cerradas a economías abiertas de un modo no traumático y que significara, realmente, transformaciones importantes en la matriz económica latinoamericana era casi inexistente en el contexto de la “convergencia” de acciones entre los Estados y los capitales transnacionalizados¹⁰. De este modo, se acentuó el “pacto de acumulación dependiente”, como lo denominaron Cardoso y Faletto (1976), que tendió a consolidar un modelo económico exodirigido sin generar las condiciones para sostener la productividad a largo plazo. Por tanto, la deuda externa latinoamericana se gestó para alentar la dinámica de acumulación de las transnacionales en el momento en que el modelo de desarrollo posbélico comenzaba a resquebrajarse, por un lado, y por otro, la deuda se sostuvo por la alianza entre la banca internacional, los gobiernos de los países centrales y las agencias de financiamiento con los gobiernos latinoamericanos.

La crisis se hace explícita en América Latina a comienzos de la década del 80, cuando en el marco de la recesión internacional se produce el alza de los tipos de interés y por ende, la reducción y restricción de capitales hacia la región. La reversión de los flujos financieros para servir los intereses de la deuda, dejó al descubierto la debilidad de las bases industriales de la región y la tremenda brecha con los países centrales. Durante esta década cae, dramáticamente, la tasa de crecimiento, se reduce el salario, crece el sector informal y la desindustrialización. América Latina realiza un tremendo esfuerzo

duraderos e intermedios después, pero para esto se sacrificaba el desarrollo de la fabricación local de maquinaria y equipo...” (FAJNZYLBBER, 1.983, pág. 186).

¹⁰ En las décadas del 50 y el 60 las multinacionales norteamericanas y europeas comenzaron a adoptar estrategias agresivas de internacionalización comercial y productiva, pero este proceso se acentúa a partir de la década del 70.

exportador aumentando las exportaciones, en cifras constantes, en un 32% entre 1980 y 1987, en tanto que el resto de la economía de la región sólo lo hizo en un 7,4%, pero el deterioro de los términos de intercambio hizo que ese 32% representara en términos de valor sólo un 1% (Azpiazu y Nochteff, 1994).

A la par, se inicia la etapa del ajuste estructural, compuesto de un conjunto de políticas económicas tendientes a adaptar a las economías latinoamericanas a las nuevas condiciones de la acumulación internacional y a eliminar o desplazar los sectores no competitivos¹¹.

Estas medidas fueron profundizadas en la década del 90 para incorporar a la región a la nueva dinámica, siguiendo las tendencias regulatorias a escala mundial. En términos de la reestructuración capitalista mundial, los países de la región, en forma casi simultánea, han iniciado procesos de reforma del Estado, en un intento de reacomodarse a los dictados de “modernidad” de los centros, que viene asociada a las privatizaciones, desregulación y apertura. Inevitablemente, estos procesos están precedidos por un diagnóstico neoliberal de la crisis, responsabilizando al intervencionismo estatal como el causante de un capitalismo no competitivo.

Las medidas aplicadas se pueden sintetizar en los siguientes ítems:

- liberalización y desregulación de los mercados.
- reforma del Estado
- privatización de empresas públicas.
- descentralización
- flexibilización laboral.

Desde su implementación, los resultados obtenidos permiten dos lecturas. Por un lado, las medidas tomadas han mejorado sustancialmente los indicadores del ajuste estructural:

¹¹ “Las políticas de ajuste estructural de los países en desarrollo han consistido en : 1) provisión de recursos financieros a los países que presentan mayores problemas de endeudamiento,...2) ajuste macroeconómico, destinado a equilibrar las cuentas externas en el corto plazo, mediante el control del gasto social y la demanda agregada, la disminución o eliminación de los subsidios, la contracción de la oferta de dinero y el aumento de las tasas de interés real con el fin de atraer nuevos recursos externos, y 3) ajuste microeconómico destinado a modificar las condiciones de asignación de recursos para fomentar su transferencia de actividades relacionadas con los bienes no transables a las de exportación” (Rojas Miño, 1995, p. 39).

1. Los países de la región han elevado su coeficiente de exportaciones de 14% en 1980 a 21% en 1990 y a 23% del PIB en 1990. Sin embargo, con respecto al promedio internacional su participación sigue siendo baja. Ha habido un cambio en el patrón de especialización, aumentando las exportaciones de semimanufacturas y manufacturas (pero sólo Brasil y México explican el 70% de los productos industriales y si se agrega Venezuela y Argentina, el porcentaje se eleva a 90%) (CEPAL, 1995).

2. En la década del 90, hubo un intenso flujo de capitales hacia la región, sobre todo a México y Argentina, sosteniendo la recuperación económica y una mayor estabilidad de precios. La brusca detención de la inflación en algunos países (caso argentino), ha incrementado la racionalidad en las acciones económicas.

3. La reconversión tecnológica en los sectores modernos, sobre todo aquellos orientados a la exportación, ha impulsado cambios en el sector de la educación formal y la orientada a la capacitación laboral.

Sin embargo, desde el punto de vista del conjunto de la población, los efectos pueden ser leídos de un modo diferente:

1. Fuga de capitales debido a la liberalización de la cuenta de capitales sin adecuados controles o encajes, sobre todo en México y Argentina.

2. La desregulación indiscriminada ha provocado en el mercado interno, sobre todo a las pequeñas y medianas empresas una situación de quiebre generalizada, especialmente aquellas del sector tradicional. Por el contrario, las empresas asociadas al capital transnacional y del sector moderno, "...son las que han desplegado...dinamismo exportador no tradicional y quienes han sido receptoras de la mayor parte de los esfuerzos públicos de fomento de las exportaciones" (CEPAL, 1995, p.70).

3. Las privatizaciones de empresas públicas, la reforma del Estado, el cierre de empresas y comercios y los procesos de reconversión tecnológica han incrementado el desempleo a niveles superiores al 18% (caso Argentina), o en su defecto a la ampliación del sector informal y el cuentapropismo, en actividades carentes de rentabilidad alguna.

4. La reforma del Estado, ha provocado una mejora en la eficiencia de los procedimientos, pero en muchos casos, ha consistido básicamente en la desarticulación de la institucionalidad montada durante el auge del Estado de Bienestar y se ha convertido en el gestor de las condiciones de acumulación y en el sostenedor de la

competitividad y recomposición de la oferta. El Estado latinoamericano sigue ejerciendo las funciones clásicas de mantenimiento del orden y actor fundamental del cambio, pero con un fundamento diferente: sostiene un modelo de transformaciones profundas para aquellos grupos económicos capaces de inserción internacional, pero abandona a la lógica del mercado a trabajadores y empresarios que son prescindentes en el esquema competitivo internacional.

5. La flexibilización laboral se ha planteado como la panacea para paliar el desempleo, sin embargo, éste se incrementa y aumenta la precarización.

6. La descentralización de funciones, sin la adecuada transferencia de recursos, ha provocado un estrangulamiento en las cuentas de los gobiernos provinciales o regionales, quienes también recurren a diferentes formas de endeudamiento.

Estas medidas que pretenden recomponer el desempeño económico y dinamizar la inserción en el comercio internacional, han modificado el rol del Estado, sobre todo en sus funciones regulatorias de la economía, pleno empleo, protección social y producción industrial y han agudizado problemas tales como: la concentración del poder económico en determinados grupos relacionados al capital transnacional, fortalecimiento del Poder Ejecutivo en desmedro de las funciones del Parlamento, condicionalidad cada vez mayor en la toma de decisiones a los controles de organismos internacionales, vulnerabilidad creciente a los shocks externos, obsolescencia de sectores productivos tradicionales y desarticulación de economías regionales (orientadas al mercado interno), incremento del riesgo país, desempleo creciente, pobreza y exclusión social.

1.4. Crisis y reestructuración en Argentina.

A mediados de los años setenta la Argentina vió quebrado, una vez más, su orden institucional por un golpe militar que, desde el punto de vista económico, significó la ruptura definitiva de un estilo de desarrollo que había comenzado a configurarse alrededor de la década del 30. Pero es recién en la década del 90 que el país inicia un proceso de reintegración plena a la economía mundial, impulsado por las tendencias de la globalización que se expresan en una cada vez mayor movilidad de bienes, capitales y tecnología y que han modificado radicalmente el contexto económico nacional.

Como consecuencia de la crisis del 30¹², se configuró el modelo industrializador sustitutivo de importaciones (ISI), que se va a consolidar a fines de la década del 40 y bajo el influjo de las ideas intervencionistas (keynesianas) dominantes en los países centrales en esas décadas y del pensamiento estructuralista cepalino, más tarde.

Bajo distintos gobiernos (semi-democráticos y de facto) el modelo ISI se reprodujo sin sustanciales modificaciones hasta mediados de la década del 70. La estructura productiva resultante de este proceso, conformó, en términos generales, dos sectores: el agropecuario, con ventajas comparativas basadas en recursos naturales, y el industrial, que se expandió en base a fuertes medidas proteccionistas debido a sus “desventajas comparativas” iniciales.

Como consecuencia de las medidas proteccionistas, la industria, que era importadora neta y no exportadora comenzó a crecer más que el sector agropecuario, que era el exportador tradicional y proveedor de divisas, lo que ocasionó un constante desequilibrio externo, y agudizó la heterogeneidad estructural del país, impidiendo además el desarrollo competitivo de la industria.

Durante la mayor parte del período de posguerra, la Argentina creció a niveles irrelevantes, entre 1 y 2% anual. El desarrollo de la industria al amparo de las protecciones se expandió a un ritmo superior, sin embargo los problemas estructurales de la economía nacional no se superaron. Siguió siendo una economía altamente dependiente de materia prima intermedia, bienes de capital y tecnología extranjera. En la década del 60 vuelven al país los capitales externos, sobre todo en el sector petrolero. Pero en la década del 70, se reducen las inversiones extranjeras. El grado de apertura del país en estas décadas cayó a menos del 8%.

El golpe militar de 1976, provoca un cambio de rumbo económico definitivo, sobre todo el modelo industrializador sustitutivo. Se inició así una etapa de retroceso profundo tanto en lo político, como lo social y lo económico-tecnológico. Se incrementa la

¹² “Dentro del sustrato real transformado a partir de 1930, debe tenerse en cuenta: a) la paralización intensiva y extensiva del sector agropecuario, lo que creó grandes dificultades desde el punto de vista del proceso de acumulación, el mercado de trabajo y el sector externo, b) Las migraciones urbanas que transformaron la estructura social existente, y dejaron importantes contingentes de mano de obra asalariada, disponibles para la industrialización, c) La formación de una nueva clase empresarial, de pequeña y mediana capacidad económica, orientada hacia la industria nacional y la comercialización interna, d) El desabastecimiento de productos industriales y capitales que se produjo como consecuencia de la Gran Crisis y, posteriormente de la Segunda Guerra Mundial, e) La disponibilidad de saldos en divisas en los países centrales al fin de la Segunda Guerra Mundial” (Ferrucci, R., 1991, p. 187).

inequidad en la distribución del ingreso, los salarios reales caen un 37% entre 1975 y 1982, y siguieron cayendo hasta un 41% en 1991, en tanto que la participación en el ingreso de los estratos de ingresos más altos aumentó un 28,5%, y el porcentaje de la población por debajo de la línea de pobreza pasó del 4% al 23,2%. (Azpiazu, D. y H. Nochteff, 1994).

Desde el punto de vista económico, se la conoce como la época de la “plata dulce”, caracterizada por las mesas de dinero y la bicicleta financiera. Desde el punto de vista social, se desencadenó una tragedia, que eliminó toda una generación, por muerte (30.000 desaparecidos) o por exilio, y se continuó con el desguase de la universidad pública y los centros de investigación, dejando al país absolutamente desguarnecido en lo moral, en lo económico y político, frente a un contexto internacional cada vez más complejo.

En este estado de cosas la Argentina recupera en 1983 la democracia. A mediados de la década del 80, luego de un largo período de crecimiento negativo, comienza a instalarse el imperativo de reestructurar la economía del país. En 1985 se pone en práctica el denominado Plan Austral que significó un intento de encarar reformas profundas, y a pesar de su fracaso un año más tarde, de algún modo quedaron definidas las determinantes de la reestructuración a escala global a través de la definición de políticas tendientes a: la estabilidad económica y reforma fiscal, reforma estructural del Estado (reducción de subsidios, independencia monetaria del Banco Central, privatizaciones), apertura externa (desmantelamiento gradual de las políticas proteccionistas y tipo de cambio real estable), renegociación de la deuda externa. Al fracasar este Plan, el país comenzó un proceso inflacionario que desencadenaría en 1989 en una hiperinflación sin precedentes que provocó un colapso institucional de tal magnitud que incidió en el traspaso anticipado del poder.

Al asumir el gobierno menemista (partido justicialista), se sancionan en el mes de agosto del mismo año las leyes de Emergencia Económica y de Reforma del Estado que serían el puntapié inicial de las profundas transformaciones del país, en respuesta a las poderosas tendencias de la globalización. La primera estableció la casi total suspensión de los subsidios al sector privado además de todas las erogaciones extraordinarias del Estado, medidas que se tomaron por 180 días pero que luego fueron renovadas. En este contexto, se suspendieron temporaria y parcialmente los regímenes de promoción

industrial, los subsidios regionales, los subsidios a las exportaciones, los juicios al Estado. La Ley de Reforma del Estado, fue el marco normativo del traspaso de empresas y activos del sector público al sector privado. Las privatizaciones incluyeron más de 60 empresas estatales (entre ellas YPF, Entel, Aerolíneas Argentinas y Gas del Estado), que representaron 26.000 millones de dólares en activos.

Quedó definida así una nueva relación entre el sector público y el sector privado. El Estado orientó su rol a la consolidación de la competitividad empresaria. Se impulsó la transferencia al sector privado de las actividades de producción de bienes y servicios cuya distribución se realiza a través del mercado, así como se transfirió a las provincias la prestación de la mayoría de los servicios públicos sociales y los de naturaleza local. Hacia 1990, las exportaciones habían caído a un 0,3%, los servicios de la deuda eran insostenibles, la hiperinflación seguía siendo una amenaza constante para la democracia. En marzo del 91, se sancionó la Ley de Convertibilidad, fundamento y eje de las reformas posteriores, que definió un tipo de cambio fijo convertible al dólar. Se prohibieron los ajustes inflacionarios y se autorizó el uso del dólar como moneda de cuenta y transacción en la economía local. Así se aceleran y profundizan los cambios en el sentido de la reestructuración global.

La desregulación fue otro eje fundamental del modelo. La reforma económica implementada eliminó casi todas las regulaciones que intervenían en la definición de las variables macroeconómicas generales¹³. La relación Estado-provincias se reguló a través de una serie de leyes y un pacto, el Pacto Federal para la producción y el crecimiento (1993). Este Pacto buscó imponer a las provincias el proceso de desregulación iniciado por el gobierno nacional. El nuevo modo de regulación en la Argentina se ha configurado entonces en base a las siguientes instancias de reformas:

¹³ Se produjo la desregulación de mercados de bienes y factores -hidrocarburos, regulaciones portuarias, simplificación del comercio exterior, transporte automotor de pasajeros de media y larga distancia, mercados de transporte de carga, descarga y acopio de mercaderías, mercados concentradores mayoristas de frutas, verduras y otros productos alimenticios frescos, los mercados de servicios profesionales, de productos farmacéuticos. Se desregularon los mercados de productos agroindustriales regionales: la yerba mate, azúcar, vino. Se dejaron sin efecto las normas sobre comercio interior y exterior de productos agropecuarios tradicionales, disolviendo los organismos públicos encargados de dichas regulaciones.

1. Reforma monetaria → Ley de convertibilidad
2. Reforma fiscal → Ley de emergencia económica
→ Ley de Reforma del Estado
-----→ Privatizaciones
3. Reforma comercial → Desregulación
→ Acuerdo del Mercosur

El impacto provocado por estas medidas ha sido marcado en cuanto a algunos indicadores macroeconómicos: la economía creció más del 30% entre 1990 y 1994, la inversión como porcentaje del PBI creció a más de 21% en 1994 y la IED se incrementó sustantivamente, sobre todo, en los sectores públicos privatizados. Las exportaciones, entre 1980 y 1994 crecieron un 65%, y las importaciones, en igual período, se incrementaron un 413%.

Argentina: Indicadores macroeconómicos (82 -85-90 -94)				
Año	PBI*	Inversión*	Inflación*	Dx*
82	-3.1	21.8	209.7	43.634
85	-6.1	17.6	385.4	49.326
87	2.6	19.6	174.8	58.324
89	-6.2	15.5	4.923.9	63.314
91	8.9	14.6	84.0	63.700
93	6.0	18.4	7.4	68.000
94	7.1	20.0	3.9	82.000

***Crecimiento PBI en porcentaje, Inversión en porcentaje del PBI, Inflación como porcentaje precios mínimos, Dx en millones de dólares**

Fuente: Basado en datos Secretaría de Programación Económica

Balanza Comercial Argentina. Años 1991/1995 (millones de dólares corrientes)			
Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
91	11.978	8.275	3.703
92	12.235	14.872	-2.637
93	13.118	16.784	-3.666
94	15.839	21.590	-5.761
95	20.963	20.122	841

Fuente: INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos)

A la par del sustantivo mejoramiento de algunos indicadores macroeconómicos, la deuda externa argentina no ha cesado de crecer y las diferencias en el reparto del ingreso son cada vez más grandes, por eso es que si el impacto se mide por indicadores sociales, estos muestran la brecha cada vez más profunda entre ricos y pobres¹⁴.

El proceso de concentración del ingreso en el estrato de ingresos altos es una tendencia notoria de la aplicación de los programas de ajuste y reforma. Además, el crecimiento del desempleo abierto y subempleo muestra el carácter regresivo del proceso de cambio estructural.

La mayor apertura externa y el empequeñecimiento del mercado interno han facilitado la quiebra o reducción de cientos de actividades.

En suma, los efectos diferenciales de la crisis y reestructuración en la Argentina, en términos de segmentos productivos, clases sociales y regiones son notables¹⁵. La exclusión y la fragmentación son la otra cara de la moneda de una Argentina que ha mejorado sensiblemente su performance en términos de las reglas de la competitividad internacional.

¹⁴ De acuerdo a una investigación realizada por Montuschi (1996), el 45% de la PEA del país (6,2 millones de personas) tiene problemas laborales, es decir no trabajan o lo hacen en condiciones insatisfactorias. De estos 6.2 millones, 2.2 millones son “desocupados plenos”, 1.3 millones “subocupados visibles” es decir aquellos que trabajan menos de 35 horas semanales y desearían más, y 2.8 millones son “subocupados invisibles”, que son trabajadores rurales pobres, servicio doméstico, empleados informales urbanos con ingresos menores a los de supervivencia y de baja o nula productividad.

¹⁵ Según Kosacoff (1996), sólo 400 empresas argentinas han logrado reestructurarse de acuerdo a la competitividad internacional, mientras que 25.000 se debaten en la supervivencia. La inmensa mayoría de las compañías privadas han mejorado su productividad de acuerdo a las reformas introducidas por el Gobierno, pero no cambiaron su estructura en referencia a la competitividad internacional.

Capítulo II

La cuestión regional en el contexto de la reestructuración

La dinámica regional es atravesada por las relaciones económicas, políticas y sociales que se establecen en los contextos nacional e internacional, por tanto la región debe ser vista como parte inescindible de dichos ámbitos.

Las regiones¹⁶ son concreciones históricas del entramado de relaciones sociales. Son territorios que resumen densos procesos históricos de vinculación entre una sociedad y el territorio en el que se asienta, procesos en los que la geografía condiciona la configuración social y la sociedad transforma lo espacial. El resultado es una configuración territorial con identidad, donde lo social y lo geográfico quedan fundidos en una unidad: la del espacio de producción y reproducción social de una comunidad determinada. Surge así una idiosincrasia particular que resume costumbres, tradiciones, hábitos, el folklore, la cultura en general, estrechamente vinculadas a la actividad económica principal.

Son los agentes sociales los que tejen la trama espacial-social, quienes determinan la estructura económica, social y de poder que denominamos región, y quienes le dan a ésta una significación que se expresa en las prácticas culturales e ideológicas. Por lo tanto, “lo regional” surge de las relaciones (la mayoría de las veces contradictorias) entre agentes sociales.

Pero las regiones no son recortes espaciales autónomos, sino que forman parte de una entidad mayor, el Estado-Nación, con el cual comparten una historia en común, y del cual dependen en su desarrollo general. Las formas políticas que el Estado-Nación asume, tienen que ver con los modos de vinculación política, económica y social con el “interior” regional. Pero en esta interacción es el Estado-Nación, quien regula al conjunto del territorio¹⁷.

¹⁶ En este trabajo los conceptos región, provincia, territorios, son utilizados con el mismo sentido, aludiendo a un subespacio nacional sujeto administrativa y legalmente a la formación social nacional.

¹⁷ Esto es así en el caso concreto de evolución histórica de la Argentina, donde luego de décadas de guerra civil entre unitarios (representantes del poder central) y federales (partidarios de mantener a rajatabla las autonomías provinciales) se impusieron, en los papeles, las autonomías del interior y en los hechos, el poder

Como causa y efecto del desarrollo capitalista, el Estado es la expresión institucional de concentración de poder que se impone sobre un espacio determinado, y sobre una comunidad histórica que legitima dicho poder. En este sentido, a medida que se consolida, los poderes regionales se aglutinan en torno a un proyecto nacional común (aunque en cada caso la dinámica de este proceso asume diferentes modos, cooperación o conflicto, y diferentes formas de organización política).

La dinámica del desarrollo de los países capitalistas periféricos, condicionada por el tipo de inserción en la división internacional del trabajo, ha dado lugar a que el poder político y económico se concentrara en la región metropolitana, y por tanto, a la emergencia de territorios regionales con marcadas diferencias entre sí y al interior de los mismos, en cuanto a expectativas de vida y posibilidades de desarrollo.

En las regiones centrales, donde se asientan los grupos económicos dominantes, se consolida el núcleo de la acumulación nacional. Este proceso erosiona los poderes regionales, que quedan condicionados a las decisiones que se toman a nivel central y a la lógica de acumulación nacional-internacional. La expansión de las regiones depende en alto grado del tipo de articulación al modo hegemónico de producción nacional-internacional¹⁸. Algunas se integran plenamente, otras lo hacen en base a actividades que son complementarias y no competitivas con las de la región centro, llegando a cubrir necesidades del mercado interno, en tanto que otras quedan marginalmente conectadas a la dinámica nacional-internacional.

Interpretar las transformaciones de la estructura económica y social de una región entonces, requiere pensarla como parte inseparable de procesos macro que la atraviesan. Si bien existen márgenes de acción relativamente autónomos que permiten reconocer la identidad de las regiones, éstas responden a relaciones económicas y políticas nacionales-internacionales.

centralizador, que con el transcurrir del tiempo ha ido incrementando su ingerencia, disciplinando y articulando al territorio nacional de acuerdo a las orientaciones de las élites gobernantes nacionales. Pocas provincias, entre ellas Mendoza, y en ciertos períodos de la historia nacional, pudieron mantener cierto grado de autonomía decisional.

¹⁸ Si bien existe heterogeneidad en el proceso de acumulación y por tanto diferentes lógicas de acumulación de acuerdo a las fracciones de capital, la tendencia a la concentración y centralización del capital lleva a pensar en el inevitable disciplinamiento de los pequeños y medianos capitales, tarde o temprano, a la lógica general de acumulación. Sin embargo, Albuquerque (1995c) señala que si bien es cierto que las grandes fracciones de capital son hegemónicas, no explican el funcionamiento de las restantes fracciones del capital como: micro, pequeñas y medianas empresas, el sector informal, economías campesinas.

Las transformaciones que provocan las crisis, obligan a analizar de otro modo los factores que influyen en el crecimiento y desarrollo de los países y regiones, además de afectar la capacidad interpretativa de los enfoques teóricos que daban cuenta del modelo y estrategias de desarrollo anteriores.

2.1. Reestructuración y territorios.

La reestructuración implica la destrucción de formas sociales que sostenían un determinado modo de acumulación, y debe ser entendida como una estrategia compleja que abarca todas las dimensiones de la sociedad, entre estas la territorial.

Como consecuencia de la combinación de tendencias: globalización, innovaciones tecnológicas, transición hacia las diferentes modalidades postfordistas de producción, está surgiendo una nueva geografía económica en donde coexisten territorios que están en franco proceso de transformación y territorios que mantienen su configuración y dinámica.

La superposición de la dinámica global (económica, tecnológica y cultural) sobre la especificidad histórica y cultural de los territorios, genera situaciones complejas. Los países o regiones, sobre todo periféricos, que no son relevantes para la acumulación global en el tránsito de un modelo de desarrollo a otro, quedan excluidos o marginados, o se integran de un modo subordinado. Aquellos que inician procesos de reestructuración intensa se ven amenazados por la fragmentación interna como consecuencia potencial de la diferente inscripción en la economía-mundo de las regiones de un país y de las distintas actividades y sectores sociales del mismo. De este modo, la reestructuración genera regiones ganadoras y perdedoras (Benko y Lipietz, 1994). En gran medida, los países periféricos, se ven sometidos a transformaciones abruptas que confrontan pautas y estructuras de desarrollo obsoletas con las nuevas dinámicas generadas por las necesidades de los países centrales. Por lo tanto la heterogeneidad estructural que los caracteriza se acentúa, dejando fuera del juego a regiones enteras, de modo irreversible¹⁹.

¹⁹ “El contexto de estas amenazas está precisamente en la asimetría de poder creada, a raíz de la combinación de globalización con debilitamiento de los Estados protectores, entre la sociedad local y los agentes externos desterritorializados” (Bermejillo, 1996, p. 11)

La competitividad es el objetivo que guía los procesos de reestructuración, es el principio que condiciona y orienta las estrategias tendientes a lograrla, y como tal, impone comportamientos tanto económicos, como políticos y sociales que facilitan el surgimiento de los que se denominan “valores competitivos”. La competitividad descansa en factores explicativos de la productividad, pero no únicamente, ya que la competitividad es sistémica, en el sentido que las empresas no pueden ser competitivas por sí solas, sino en contextos que se los permitan (Alburquerque, 1995b). En este sentido, los territorios son ámbitos adecuados de gestión del desarrollo.

Los valores competitivos son definidos como capacidades y recursos que son coordinados de tal modo que, no sólo se produzca un incremento del valor agregado por trabajador (tanto salarios como ganancias)²⁰, sino un entorno competitivo que está condicionado a la:

- a) reorientación de recursos para incrementar la eficiencia en el uso de los mismos,
- b) incorporación de innovaciones tecnológicas en el proceso productivo,
- c) cambios en la gestión empresarial,
- d) mejora y expansión de la infraestructura de apoyo al sector productivo,
- e) cambios en la composición de la producción y en el comportamiento de los mercados
- f) transformaciones sustanciales en el modo de intervención y regulación del Estado,
- g) disciplinamiento de las pautas de consumo,
- h) internacionalización (mercados internacionales como referentes para la recuperación de la competitividad, penetración de capitales extranjeros en la esfera productiva, financiera y comercial del mercado local), entre otros.

El proceso de reestructuración-destrucción, es lento e implica conflictos, resistencias y pugnas de poder entre agentes que no adhieren a la nueva regulación que se prefigura, y agentes que tratan de imponerla en conveniencia a sus intereses. Es por esto que, si bien el conjunto de medidas que identifica una salida global de la crisis responde a una tendencia dominante general, ésta va adquiriendo tipicidad y un carácter idiosincrático que por un lado expresa las relaciones de poder en una sociedad

²⁰ En términos del modelo de acumulación que se está configurando, la flexibilización, tanto de procesos como de productos, como así también de las normas que regulan las condiciones de trabajo, está generando un “vacío” en el campo del trabajo que se expresa tanto en la descalificación de la mano de obra, reemplazo

determinada, y por otro condiciona las soluciones que se implementan para sortearlas así como las consecuencias que produce y los sectores que beneficia.

Por tanto, el estudio y análisis de la dinámica de crecimiento y desarrollo de una región, debe hacerse a partir del cruce entre dos lógicas: la de un único espacio económico mundial conformado por flujos e interdependencias que cruzan las fronteras nacionales, y la de los territorios nacionales o regionales, con sus particularidades y su capacidad de respuesta frente a la reestructuración.

En consecuencia, las manifestaciones territoriales de la reestructuración son múltiples y complejas. Algunos procesos tienden a la intensificación de la concentración económica en los grandes núcleos urbanos existentes, otros refuerzan el desarrollo industrial local basado en sistemas locales de empresas dinamizando ciudades intermedias y menores (“redes de distritos”), otros procesos tienden a agudizar el crecimiento desequilibrado entre regiones como consecuencia de la fragmentación del proceso productivo, otros tienden a dinamizar una región en base a la actividad turística, otros procesos en base a la agroindustria buscando una nueva vinculación entre el espacio rural y el sistema urbano, en tanto que otros procesos se manifiestan directamente en la decadencia de regiones y ciudades que no logran insertarse en la nueva dinámica (Bervejillo, 1996).

2.2. Circuitos de acumulación regional, cadenas productivas y complejos agroindustriales

En este trabajo, se privilegia el enfoque de cadenas productivas, circuitos de acumulación y complejos productivos, para entender el proceso de reestructuración a nivel de los territorios, puesto que el modo en cómo las relaciones local-global se concretan, es a través de circuitos de acumulación, que permiten ver cómo el capital busca su reproducción a través de diferentes articulaciones e integraciones, entre actividades regionales, nacionales e internacionales.

El enfoque metodológico de los circuitos de acumulación está estructurado para interpretar la evolución de los subespacios nacionales o regiones, es decir que acota el

por procesos robotizados, alta rotación de la mano de obra no calificada, etc, que mejora las retribuciones del

análisis de la producción y reproducción del capital a un determinado ámbito espacial. Este enfoque se basa en una interpretación teórica de la región y lo regional, que busca escapar del “vicio espacialista”²¹ tan común en otros abordajes o interpretaciones regionales y se sostiene en algunos principios analíticos básicos:

a) En los países capitalistas periféricos, las diferencias de realización del capital entre los agentes sociales que representan las diferentes fracciones de capital, no sólo depende de su ubicación en la estructura productiva sino también depende de su ubicación en el territorio nacional.

b) El análisis regional debe hacer hincapié en los agentes sociales y las relaciones que establecen entre sí, sobre todo en aquellas que hacen a la producción y reproducción social.

c) Las actividades productivas regionales deben analizarse teniendo en cuenta su grado de articulación con el proceso de acumulación nacional.

d) Los circuitos de acumulación regional toman en consideración las principales cadenas productivas, aquellas que arrastran al resto de las actividades productivas de la región y que generan el porcentaje mayor de excedente social regional²².

Esta forma de abordar el análisis regional, conduce a observar:

- la ubicación del circuito de acumulación regional en el contexto (escenario) nacional e internacional.

- los cambios en la posición y capacidad de acumulación de los agentes so-ciales.

- la intervención del Estado, esto es, su mediación (regulación) en el proceso de generación, apropiación y utilización del excedente social regional.

capital pero no la del trabajo.

²¹ Según Coraggio (1987), “el espacio como tal no es una categoría del orden social...Las relaciones sociales - por ejemplo, las económicas - se realizan (se hacen efectivas) como relaciones particulares, vinculando agentes concretos del sistema social. Tales agentes, en tanto tienen un sustrato físico, tienen una espacialidad fundada sobre momentos de la espacialidad física, como la posición relativa, la dirección del movimiento, etc., pero cuya lógica es social y no física” (pág. 29). Por lo tanto, “...la espacialidad de los fenómenos sociales es indirecta y está basada entre naturaleza y sociedad, pero con las leyes sociales sobreconstruyendo a la legalidad natural” (p. 32)

²² El excedente social es un agregado global que expresa la diferencia entre lo consumido y lo producido por una sociedad, es decir que es la parte de la producción que no es absorbida por los gastos necesarios para la misma producción (Singer, P., 1988). Este configura un proceso que se compone de las fases de generación, apropiación y utilización, que permiten reconstruir la posición y función de los agentes intervinientes en el circuito, la racionalidad en el uso y distribución de los recursos, la capacidad de acumulación. (Gago, A., 1994)

A partir de esta concepción, no sólo se capta la situación económica de una sociedad sino que también sale a luz el modo en cómo juegan las políticas del Estado en la generación de las condiciones para que el excedente se reproduzca, su distribución y su utilización.

El enfoque de los circuitos de acumulación es una forma de operacionalizar el análisis del excedente social (Gago, A., 1994)

Podemos definir al circuito de acumulación, como el conjunto de eslabonamientos productivos relacionados entre sí por relaciones insumo-producto que adquieren cierta autonomía del resto de las actividades productivas, es decir que la adscripción al circuito de cualquiera de las actividades tiene un peso mayor que con el resto del sistema económico, y sus posibilidades de generar excedente depende de estas articulaciones. En esta instancia el circuito se constituye en un ámbito de acumulación parcial, esencial para entender el comportamiento de los agentes y sus relaciones, sean estas regionales, nacionales o internacionales, y sus relaciones con el aparato decisorio e ideológico.

Los circuitos pueden ser completos o incompletos al interior de una región, lo que implica incorporar lo territorial en el proceso de acumulación.

Dentro del circuito, la posición de los agentes no es entre iguales sino que se reproducen relaciones asimétricas. Existen agentes al interior del mismo que tienen una mayor capacidad de generación y apropiación del excedente generado en el circuito, y por tanto se constituyen en el **núcleo**, que generalmente se localiza en el eslabón de transformación. Los agentes capitalistas industriales o agroindustriales son los que poseen mayor poder de negociación frente al Estado captando (u orientando) políticas que los favorecen, manejan mayor información tanto de los mercados como tecnológicas y por tanto imponen condiciones al resto de los agentes intervinientes en el circuito, influyen poderosamente en el proceso de formación de precios de cada bien que se utiliza y se produce al interior del mismo.

Es importante señalar que, a pesar de la importancia que reviste el núcleo, en las condiciones de reproducción del circuito es fundamental el mantenimiento de la articulación entre los diferentes eslabones que conforman la cadena productiva (cualquiera sea la modalidad de la articulación) para la realización del excedente. Además, el contexto regional/provincial, nacional o internacional, influyen poderosamente en las posibilidades de reproducción del mismo.

El papel del Estado en las condiciones de reproducción del capital, se expresa en diferentes instancias, por un lado atenúa los conflictos sociales, por otro, genera las condiciones que posibilitan la acumulación.

La herramienta básica para analizar los circuitos son las cadenas productivas. “El circuito es una cadena productiva que comprende la producción y la circulación (capital monetario, capital financiero y capital mercantil). En este complejo proceso de producción y circulación se realiza la acumulación” (Gago, A., 1994, p.46).

Las cadenas productivas agroindustriales consisten en conjuntos de actividades de producción vinculadas entre sí por relaciones técnicas, insumo-producto, que por lo general abarcan las actividades primarias, la etapa de transformación y la de comercialización-distribución.

Al interior de cada uno de estos eslabonamientos, se reproducen las mismas instancias de generación, apropiación y circulación del excedente, con distinta intensidad y autonomía. Y este conjunto de etapas de producción y circulación de productos que se define por el bien final o por el insumo principal (Cariola, Alvarado y Lacabana, 1983) se constituye en un ámbito de acumulación parcial o circuito de acumulación, cuando las relaciones entre actividades son tan intensas que las posibilidades de obtención de excedentes para cada una de ellas depende en gran medida de la participación en la cadena, y específicamente a la modalidad de articulación en ella, y en su relaciones con la actividad o eslabón que se constituye en el núcleo.

Toda cadena productiva, no está aislada del resto del sistema económico, ni debe ser entendida desde un punto de vista secuencial lineal. Hacia cada eslabón que la componen concurren una serie de actividades que suministran bienes y servicios necesarios para realizar tanto la producción como la comercialización del bien (final o intermedio) que identifica la cadena. Por esto, para interpretar la dinámica de una cadena y sus efectos sobre la estructura económica regional, es importante recurrir a un enfoque más abarcativo, el complejo productivo (en el caso concreto de este trabajo, complejo agroindustrial) en el que quedan contenidos 1) la cadena productiva principal - que es la que en última instancia da cuenta del complejo, 2) el conjunto de las actividades vinculadas.

El análisis y los efectos (por expansión, por retracción o reconversión) de una agroindustria sobre la estructura económica de una región/provincia, que en este trabajo

es la vitivinícola, obliga a interpretarla en términos de complejo, cuando ésta responde en gran medida por el crecimiento y el desarrollo provincial, puesto que se presenta como una combinación de actividades entre la cadena productiva principal y actividades conexas. Se genera un verdadero **complejo industrial de base agrícola, o agroindustria**²³, cuando a partir de la cadena productiva principal se conforma una red de actividades vinculadas a los eslabones de la cadena productiva.

La dinámica de los complejos puede ser comprendida según: 1) el modo de resolución del intercambio, 2) la identificación de los agentes, 3) análisis funcional y sectorial del CAI (Complejo Agroindustrial):

1) Las alternativas de resolución del intercambio entre los eslabones de la cadena son principalmente: el mercado, y los contratos. El mercado suele ser de alto riesgo y costoso, sobre todo para el pequeño productor, ya que las distorsiones entre la oferta y la demanda son resueltas en beneficio de los agentes con poder de negociación y acumulación. Generalmente es una instancia donde se explicitan las relaciones de poder en el ámbito del complejo agroindustrial, ya que implica medición de fuerzas entre los diversos agentes intervinientes. Por lo general son los productores primarios los que deben ajustarse a las necesidades de calidad y tiempo (oportunidad de la entrega), impuestas por los agentes agroindustriales, firmas o grupos. En el proceso de reestructuración productiva, en un régimen de acumulación donde la demanda de los consumidores (y su segmentación) se constituye en un fuerte elemento de reorientación de las actividades productivas, los agentes distribuidores-comercializadores han adquirido preeminencia sobre los agentes no integrados o de integración simple, en el complejo²⁴.

²³ La agroindustria, en términos de Wilkinson (1995, p. 73), “se refiere al sector transformación de los productos agrícolas, y en términos amplios, se entiende a la agroindustria como el conjunto de actividades que comienzan con la agregación de valor al producto agrícola hasta llegar al proceso de distribución propiamente dicho”. La agroindustria entonces es una actividad industrial que integra o vincula procesos productivos para la generación de bienes claramente definidos y diferenciados de los demás.

²⁴ En el proceso de reconversión productiva, participar activamente en la coordinación de la cadena es fundamental para apropiarse del excedente económico. En términos de las ventajas competitivas de Porter, esto es la coordinación de la cadena de valor agregado. En la actualidad, el canal de distribución o el comercio minorista es quien se constituye en el coordinador más fácilmente, pues tiene acceso a la información que surge de los consumidores. La industria ha perdido paulatinamente poder de negociación y los productores primarios siempre han tenido una posición muy débil en la cadena y esta condición se profundiza.

Por lo general, el mercado se presenta como una estructura concentrada que se conforma de acuerdo a las políticas de las firmas o grupos en cuanto a la calidad del producto que están dispuestos a comprar, el precio que se acuerda pagar, la distribución de segmentos de mercados. La concentración deviene de la mayor capacidad de negociación de las firmas agroindustriales frente a los productores primarios.

Los contratos son una alternativa intermedia de resolución del intercambio al interior de la cadena y suelen presentar diferentes modalidades según el producto agroindustrial que se elabore. Estos se pueden clasificar, en primera instancia, en 1) contratos de producción que “abarcan distintos tipos de compromiso entre el agente ... y los agricultores, desde aquellos en los cuales domina lo relativo al financiamiento, hasta relaciones estrechas de carácter técnico y económico, encaminadas a asegurar un suministro oportuno de materia prima para la agroindustria, de buena calidad y precio conveniente” (CEPAL, 1995, p. 10). y 2) contratos de comercialización, que pueden distinguirse entre contratos de comercialización en consignación, en cuyo caso los agricultores entregan sus productos a consignatarios (exportadores o no) que se encargan de la selección, clasificación, embalaje y transporte de los productos, y reciben a cambio el precio del producto colocado en el mercado menos las comisiones correspondientes, y los contratos de comercialización con participación, se refieren a que los productores primarios que abastecen a la agroindustria reciben como contrapartida el equivalente al precio del bien que se obtiene con la materia prima entregada, menos los costos de procesamiento y comercialización (maquila).

2) La identificación de los agentes intervinientes en los distintos eslabonamientos y su capacidad de dominio sobre el proceso de toma de decisiones es muy importante para interpretar la dinámica del complejo. Asimismo, es fundamental analizar las relaciones de los agentes con el entorno político y económico en general. De este modo, se puede seguir el proceso de apropiación y utilización del excedente, y cómo se realiza la acumulación²⁵.

La identificación de los agentes según su posición y función con respecto a la generación y apropiación del excedente, incorpora al análisis de los complejos, las

²⁵ Los circuitos surgen del proceso de circulación del excedente al interior de cada eslabón de una cadena productiva o en el conjunto de eslabones que la componen (Gago,A., 1994).

relaciones asimétricas que se producen cuando los procesos de integración de las actividades operan en desmedro de los productores e industriales con menor capacidad de acumulación e innovación (pequeños y medianos) y el modo de intervención del Estado. "...la forma que adopta el régimen de acumulación se ve favorecida por la acción del Estado a través del diseño de las políticas públicas. Esta relación dialéctica supone la intervención deliberada de los agentes con mayor capacidad de presión y decisión económica en el diseño, formulación e implementación de estas políticas que inciden decisivamente en las formas asimétricas de control y generación de la acumulación" (Gago, A. y otros, 1997).

Los agentes integrados son los que efectivamente ejercen el dominio de las cadenas productivas. La integración puede ser vertical u horizontal. La integración horizontal facilita las economías de escala, la disminución de riesgos como así también cierto poder de negociación, sobre todo cuando se trata de productores pymes. La integración vertical, por el contrario, implica la propiedad unificada tanto de las unidades agrícolas como las de transformación y distribución, es decir que el conjunto de actividades conexas que intervienen para la producción de un bien quedan sujetas a un proceso centralizado de toma de decisiones²⁶. También se establecen relaciones de "Cuasi Integración Vertical" cuando los vínculos entre los productores primarios y los industriales se hacen estables (Lipietz y Leborgne, 1990), a través de diferentes modalidades de contratos.

3) El CAI puede ser analizado funcional o sectorialmente²⁷. Cuando se analiza intersectorialmente permite: 1) identificar la cadena productiva del complejo, 2) determinar los coeficientes técnicos con que opera, 3) detectar el nivel de integración de las actividades del complejo²⁸. Al interior de cada eslabón (sector), es decir análisis sectorial, deben detectarse todas las actividades y sus interrelaciones, así como la

²⁶ La integración vertical es un proceso "natural" o propio del desarrollo de las fuerzas productivas y de los avances tecnológicos (de acuerdo a la lógica de reproducción ampliada del capital), porque garantiza mejores condiciones técnicas y de rentabilidad.

²⁷ Esta parte ha sido elaborada en base al trabajo de Gago, A. otros, "Inventario de recursos para la gestión y planificación de la agroindustria vitivinícola en el área andina argentina", UNSJ/Universidad de Córdoba (Andalucía), San Juan, 1997.

organización de las unidades productivas según tamaño, integración, tecnología, tipo, y también las características que asume el bien o producto (final o intermedio).

El CAI se configura alrededor de una actividad o industria base y del producto que se obtiene de la misma y a partir de ésta se genera la cadena productiva principal. En ésta, el eslabón de transformación es generalmente dominante y el que lidera la generación y apropiación (de la mayor parte) del excedente generado en el complejo, y el que por su propia dinámica ejerce efectos sobre la estructura económica en general. Estos efectos se expresan en economías de aglomeración, eslabonamientos y sobre la demanda.

Con respecto al análisis funcional del CAI, es necesario identificar todas las actividades que participan en el complejo y en la elaboración de los productos del mismo (finales o intermedios) además de las industrias inducidas (que surgen por el propio impulso de la demanda de la industria básica hacia las materias primas o insumos).

Cuando la industria básica se asienta en el lugar donde se provee de las materias primas necesarias, e impulsa la aparición de actividades conexas, se convierte en un complejo transformador de insumos regionales o locales, capaz de impulsar el crecimiento económico. A medida que se desarrolla y genera un denso entramado de actividades interrelacionadas, surgen otras actividades, denominadas de apoyo, como los servicios, infraestructura, institutos científico-tecnológicos, que son el soporte para el mejoramiento de la competitividad y la capacidad empresarial del CAI.

Cuando el complejo agroindustrial, responde por el porcentaje mayor del PBI de una región, o por la generación de empleo y de excedente social, sus procesos de auge o de depresión son acompañados por toda la estructura económica y repercute en la dinámica de crecimiento y desarrollo de toda la sociedad. Este es el caso típico de las economías especializadas periféricas, que dependen de un complejo de base agroexportable o agroindustrial exportable.

²⁸ El análisis intersectorial del CAI permite examinar también los efectos o impactos del complejo sobre el territorio.

PARTE II

LA ECONOMÍA MENDOCINA Y LA CADENA AGROINDUSTRIAL VITIVINÍCOLA.

Capítulo III

Breve evolución histórica de la economía mendocina: la vitivinicultura

La provincia de Mendoza, por su distancia al centro económico y político nacional, se desarrolló con relativa autonomía en los primeros años de su evolución socioeconómica. Desde la Colonia había sido el punto de paso entre el Río de La Plata y el país trasandino, basada en un “modo de producción capitalista no industrial” (ganadería de engorde).

A mediados del Siglo XIX, la producción vitivinícola aún era de pequeña escala, pero la llegada del ferrocarril (1884) significó una mayor articulación con el resto de las regiones (fundamentalmente con Bs.As). Este fue el factor que impulsó la ampliación de las viñas y la construcción de bodegas, consolidándose desde entonces la estructura vitivinícola.

La conformación de este modo de producción agroindustrial significó la incorporación permanente de inmigrantes que traían consigo el conocimiento técnico necesario, pero también tuvo decisiva importancia la participación de capital extranjero para dinamizar la nueva actividad. La vid se convirtió, de este modo, en el medio posible de integración y complementariedad, con el modelo de desarrollo agroexportador nacional.

La vitivinicultura se constituyó entonces en la actividad productiva principal, llegando a constituir un verdadero “complejo agroindustrial de base vitícola”, atando a casi todo el resto de la estructura económica a sus vaivenes, de allí las consecuencias que esto implica: las fluctuaciones de su propia dinámica, sumadas a las condiciones del mercado interno y externo, han arrastrado a la provincia a situaciones de auge y de depresión económica muy marcadas²⁹. De todos modos, es importante señalar que si

²⁹ La oligarquía mendocina demostró una gran capacidad innovadora que hizo crecer rápidamente el producto bruto provincial, pero no corrigió, en el transcurso de su expansión, los graves problemas estructurales de la actividad madre de la economía provincial. Por un lado, dependencia casi exclusiva del

bien Mendoza ha crecido, y aún depende en gran medida de la vitivinicultura y de la industria conservera (conservas de frutas y verduras), ya en la década del 60 el petróleo era tan o más importante, en términos de valor, agregándose también en importancia los sectores metalúrgico y metalmecánica.

La expansión del sector agroindustrial, tanto el de procesamiento de frutas y verduras como la vitivinicultura, fue acompañado por el desarrollo acelerado de la industria metalmecánica local, sobre todo del subsector dedicado a la producción de equipos y maquinarias para el procesamiento de frutas y hortalizas y para la elaboración y fraccionamiento de vino³⁰. Esta es la etapa de la industrialización sustitutiva de importaciones, que respondía en lo sustancial al modelo fordista de acumulación, aunque con serias restricciones sobre todo por el tamaño de los mercados y el desarrollo de tecnologías.

Hasta la década del 60, las políticas destinadas a regular la actividad vitivinícola estuvieron fuertemente sesgadas a ejercer control sobre los cultivos de vides para evitar los excesos de producción y evitar la caída del precio del vino, fenómeno de sobreproducción que caracteriza a esta actividad desde sus orígenes. Pero hacia fines de esta década, hubo cambios en la composición de los grupos tradicionales dominantes del sector, siendo desplazados por nuevos agentes económicos, sobre todo grandes bodegueros integrados, que expandieron las plantaciones de vides en miles de hectáreas. Esta situación tuvo su origen en medidas de política económica nacional que consistían en subsidios y desgravaciones receptadas por el gobierno provincial y que ocasionaron un notable incremento de la superficie plantada³¹.

En 1976, el marco institucional, social y político del gobierno de facto, profundizó la gravedad de la situación del sector puesto que las medidas de política económica

mercado interno, y por otro, una oferta basada en cultivos perennes, flexibles a la expansión pero inflexible a ajustes descendentes.

³⁰ Las condiciones del mercado internacional así como las restricciones a importar bienes de capital durante las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, favorecieron el desarrollo en Buenos Aires, Santa Fé, Córdoba y Mendoza de sectores metalmecánicos dedicados a la fabricación de productos metálicos, maquinarias y equipos para una variedad de actividades económicas.

³¹ Entre 1965 y 1975 la superficie se incrementó en 55.000 has. Esto generó una nueva crisis de sobreproducción, a causa de la implantación indiscriminada de vides de baja calidad, que elevó la superficie cultivada con viñedos a 250.000 has. a mediados de la década, sumándose a esto la sistemática disminución del consumo del vino que comenzó a registrarse en la década del 70. El precio del vino y también de la uva llegó a niveles mínimos, perjudicando a cientos de pequeños y medianos bodegueros y viñateros. Frente a la

instauradas, sobre todo la reforma financiera a través de la cual el Banco Central aflojó los controles sobre el mercado financiero, permitió maniobras especulativas que dieron lugar a la aparición de empresarios “arquetípicos” de la época y la consolidación de grupos económicos asociados al capital transnacional³².

La estructura económico-social que se generó en este período provocó una fuerte concentración del capital profundizando la oligopolización de los componentes básicos de la estructura económica provincial: vitivinicultura, frutihorticultura, agroindustria, petróleo y petroquímica, industria metal mecánica (según datos de 1987, más del 50% de la producción vitivinícola estaba en manos de no más de 6 grandes empresas, y la metalmecánica estaba en manos de dos, Pescarmona y Cartellone).

En la década del 70, el sector vitivinícola participó con el 22% del PBG provincial. En tanto que en el 80, su participación decayó al 7%, como consecuencia de la caída de precios que afectó fuertemente a la actividad en general.

La apertura transitoria implementada durante el ministerio de Martínez de Hoz (1976) y la apreciación del peso modificó la situación de las actividades relacionadas al complejo vitivinícola y agroindustrial en general³³.

Durante la década del 80, la situación no varió, sino que por el contrario se acentuó en consonancia con la crisis de la deuda externa que enfrentaba el país y América Latina, caracterizada por una gran inestabilidad macroeconómica y procesos inflacionarios agudos.

Finalmente, ante una acentuada disminución de la rentabilidad a mediados de la década se llegó a la erradicación drástica de los viñedos, ante la imposibilidad de ampliar el mercado de consumo. Esta medida se vio favorecida, de manera indirecta por créditos para la reconversión dados por el gobierno provincial. En esta etapa la diversificación comienza a percibirse como un imperativo de superación de las recurrentes crisis del

crisis de sobreproducción se pusieron en marcha una serie de medidas de regulación de la oferta e intervención de la Bodega Estatal GIOL para sostener el precio del vino.

³² Este fue el caso del grupo GRECO, dueño del Banco Los Andes, que llegó a estar primero en el ranking de depósitos de la banca nacional, conformó un holding de 44 empresas y logró el dominio del sector vitivinícola no sólo de Mendoza sino además de San Juan (la segunda provincia vitivinícola del país), al comercializar aproximadamente el 70% del vino de traslado.

³³ Los agentes agroindustriales que mantuvieron su capacidad de acumulación en esta etapa, frente a un dólar barato y financiamiento adecuado en el exterior, optaron por importar maquinaria italiana, española o norteamericana, ante la cual la industria local no podía competir. De este modo, gran parte del sector

sector. Empieza a cobrar importancia la elaboración de mostos y la búsqueda de nuevos mercados en el exterior, aunque de una manera no sistemática. La erradicación de más de 100.000 has. provocó mejoras relativas en los ingresos durante el período 91-93, aunque también las condiciones climáticas adversas provocaron una disminución de la oferta de uva que ha influido en los precios. En la actualidad, la economía mendocina está encaminada hacia un modelo de gestión y de producción exodirigido. Esto se da en el contexto de la reestructuración productiva internacional, mediatizada por las políticas nacionales de Reforma del Estado, Privatizaciones, Desregulación y apertura externa, convertibilidad, flexibilización laboral, y para reposicionarse frente a los procesos de integración regional: Mercosur.

A partir de las profundas transformaciones que se han operado en el país como consecuencia del modelo de apertura externa y desregulación, las actividades económicas provinciales han intentado readecuarse a los cambios, con diferentes grados de éxito. La vitivinicultura es una de las actividades económicas sujetas a la más intensa reestructuración, colocándose nuevamente como motor del crecimiento regional.

3.1. Diagnóstico de la economía provincial en los 90. Características y utilización del territorio.

El territorio provincial es una gran llanura que abarca las dos terceras partes de su extensión, cuya superficie es de 150.839 km², por la que se extienden varios ríos de montaña que generan los oasis agrícolas. Está dividido político-administrativamente en 18 departamentos.

La organización espacial ha sido determinada por la distribución de sus ríos, ya que en los oasis se asientan los núcleos poblacionales más densos y se localiza la mayor parte de la actividad productiva y de servicios. Buena parte del territorio provincial presenta grandes áreas vacías en las cuales las posibilidades económicas se reducen a la actividad ganadera extensiva. La explotación minera es sólo aprovechada en sus recursos petrolíferos y uraníferos, aunque desde el proceso de apertura y desregulación, la actividad minera se ha dinamizado, sobre todo por inversiones de empresas extranjeras.

metalmecánico mendocino (el directamente relacionado a la agroindustria) entró en un proceso de atraso tecnológico, endeudamiento y desinversión.

En el gran oasis del río Mendoza-río Tunuyán (oasis septentrional), se asienta el mayor número de centros urbanos y las actividades económicas, políticas y culturales más significativas. Tiene la mayor producción agrícola-industrial e intensa actividad comercial. En el oasis meridional, el gran oasis del Diamante-Atuel, se caracteriza por la predominancia del cultivo frutihortícola y extensas superficies dedicadas a viñas, alfalfa, cebada forrajera y cervercera y forestales.

El porcentaje de la cantidad de tierra cultivada en el territorio es de sólo el 3,65%, debido a la estructura de oasis. Aún así, el perfil productivo de Mendoza se identifica fuertemente con la producción de bienes intensivos en recursos naturales, las agroindustrias, sobre todo la vitivinícola y la conservera (envasado y conservación de frutas y hortalizas) y la destilación de petróleo y petroquímica (minería e hidrocarburos). Sin embargo, y en términos de incorporación de valor al PBI provincial, la estructura productiva mendocina, presenta un grado de diversificación interesante, donde la industria metalmecánica, entre otras, tiene una participación importante. De todos modos, en concepto de generación de empleos, la producción vitícola y frutihortícola y las agroindustrias, tienen un peso sólo superado por el sector servicios, y en cuanto a valor agregado la rama de elaboración de alimentos y bebidas, representa el 49% del total general para la industria manufacturera, lo que hace que estas actividades sean básicas para la dinámica económica provincial.

En la actualidad la provincia cuenta con una población de 1.509.000 habitantes, que representan el 4,3 % de la población total nacional, en tanto que su Producto Bruto Interno, que según cálculos aproximados es de más de \$ 8.400 millones representa, aproximadamente el 3,4% del PBI nacional (1996).

Producto Interno Bruto de Mendoza. Evolución (en millones de pesos de 1991 a moneda constante)			
Año	PBI	Población	PBGpc
80	3.716.03	1.201.183	3.090
85	3.487,48	1.315.468	2.650
90	3.935,60	1.390.570	2.830
94	7.078,20	1.500.000	4.718

Fuente: En base a DEIE (Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas)

EL PBI total, en moneda constante, comenzó a crecer de manera sostenida durante los 60, llegando a los 3.500 millones de pesos durante los primeros años de la década del 70, para luego estancarse alrededor de ese valor hasta bien entrada la década

del 90. Este comportamiento no ha sido muy diferente al del PBI nacional, si bien las variaciones en la provincia han sido más notorias en el período señalado (la participación del PBI provincial en el nacional ha variado entre el 3,2% y el 4,4%). En cuanto a los valores per cápita, estos han oscilado entre 2.100 y 3.200 pesos (en moneda de 1991), alcanzando ese tope en 1974, para luego seguir una tendencia decreciente, que recién comienza a revertirse en los 90, cuando se recupera el PBI pc de 1968 (\$ 2.760).

a.1.La actividad agrícola consiste básicamente en el cultivo de frutas (de carozo y pepitas y la uva) y hortalizas. De la superficie total de tierras dedicadas al cultivo, la vid ocupa cerca del 53,2%, seguida en orden de importancia por los frutales, 16,2% y las hortalizas, 12,6%, además de forrajeras y legumbres, 8,4%, cereales y oleaginosas, 1,2% y otros, 8,5%.

La uva tiene una participación en el valor bruto de la producción agrícola provincial, del 72%, en promedio de las últimas décadas, seguida por los cultivos hortícolas (17%) y los frutales (11%).

El fuerte cambio de perfil productivo ha afectado negativamente contra las PyMes agrícolas, las que presentan un cuadro de endeudamiento y falta de acceso al crédito. La producción de uva, duraznos, ciruelas y ajo han registrado incrementos importantes, en tanto que otros como el tomate y la pera han presentado un comportamiento menos dinámico. El ajo (blanco y colorado) representa el mayor valor agregado de la horticultura de la provincia, siendo Mendoza la principal productora con el 78% de la producción nacional. El 80 % del ajo se destina a la exportación, siendo el principal mercado de este producto el Brasil.

a.2.La actividad ganadera de Mendoza no es relevante en términos de valor. El ganado caprino es el más importante con un porcentaje del 55% sobre el total de 806.254 cabezas de ganado. La casi totalidad de las majadas de cabras se encuentran en el sur provincial en el único departamento de la provincia donde no se cultiva la vid ni frutales (Malargue). EL 41% corresponde a bovinos y el 4% a ovinos.

b. En cuanto a la actividad industrial, la más importante corresponde a la elaboración de alimentos y bebidas, siendo la subrama vitivinícola la de mayor peso en la estructura económica provincial, seguida por la industria conservera en general. La destilación de petróleo y la petroquímica así como la industria metalmecánica son las

otras ramas industriales relevantes. Los principales productos agroindustriales, sin considerar el vino que será analizado en capítulo aparte, son el tomate al natural (enlatado), puré de tomate, aceite de oliva, aceitunas en conserva, mermeladas, durazno al natural (enlatado), pasta de ajo.

En algunas ramas del sector industrial el panorama es diverso. En los bienes de capital, algunos segmentos han tenido un comportamiento dinámico, en tanto otros están en crisis. El primer segmento, liderado por una sola empresa (IMPESA S.A.), representa el 50% de la producción de los bienes de capital de la provincia. Su producción se orienta a turbinas e hidrogenadores, grúas (grúas pórtico y proyectos especiales - equipos para centrales nucleares-). Esta empresa tiene una fuerte inserción internacional (EEUU, Canadá, América del Sur y Centroamérica, Asia). En el mercado regional, participa en otras actividades productivas, la vitivinicultura, ferrocarriles, financieras. En el segmento de empresas metalmecánicas medianas, orientadas a la producción de una gran cantidad de bienes (bombas, válvulas, máquinas para la elaboración de alimentos, máquinas en general, etc) se pueden distinguir dos niveles de empresas, por un lado las que están en proceso de adaptación al modelo de la competitividad, innovación tecnológica y acceso a mercados externos, y por otro, las que no han podido adaptarse y prácticamente están fuera de la actividad o han sido absorbidas por otras empresas. El segmento de las pequeñas y medianas, cuya producción está orientada al mercado interno, también se encuentra en una situación crítica desde la apertura externa indiscriminada, no pudiendo competir con los bienes importados.

La extracción de petróleo registró en este período un moderado incremento de producción. En Mendoza, se extrae el 11,5% del petróleo nacional y el 5,5% de la producción nacional de gas. En la destilería de Luján de Cuyo se destila gran parte del crudo extraído en la Cuenca Cuyana y parte del extraído de la Cuenca Neuquina. Los destilados se comercializan en el mercado interno y se exporta el 11%, colocando a Mendoza como la segunda exportadora de derivados luego de Buenos Aires. En el sector petroquímico, ligado a la rama de destilados, sobre todo gas, ha demostrado una buena expansión en la producción de polipropileno, uno de los polímeros de mayor demanda a nivel nacional e internacional.

Industria manufacturera. Principales actividades					
Actividades	Locales	Puestos de trabajo	Consumo Intermedio	Valor Agregado Bruto	Valor de la Producción
Total gral.	4.149	40.166	2.221.149	1.095.246	3.316.395
Alimentos y bebidas	1486	22.726	991.842	531.480	1.523.321
%	36	57	45	49	46
Destilerías de petróleo y otros	6	759	697.651	221.214	918.865
%	0.1	2	31	20	28
Fabricación de máquinas y equipos	292	3.641	141.976	107.784	250.760
%	7	9	6	10	8
Fabricación de sustancias y productos químicos	63	1.105	71.221	52.699	123.920
%	1.5	3	3	5	4
Fabricación de productos min./no metálicos	218	2.466	70.743	46.700	117.443
%	5	6	3	4	4

Fuente: Dirección Nacional de Programación Económica Regional (CNE. 94)

c. En la composición del producto bruto, en promedio para el período 60-90, el sector industrial alcanza una participación del 28,4%, seguido por el sector comercial con una participación del 14% y el sector agropecuario con el 12%. Sumando todas las actividades productivas y de servicios, se puede decir que durante el período señalado de 3 décadas y en términos promedio, el sector productivo aportaba hasta el 90 el 58,1% del PBI, en tanto que los servicios aportaban el 41,9%. Pero ya finalizando la década del 90, el sector servicios ha pasado a ser el sector más significativo.

Según promedio de los últimos 3 años, el sector servicios, en el que se consideran las siguientes actividades: comercios, restaurantes y hoteles (19,22%), electricidad, gas y agua (3,11%), transportes y comunicaciones (4,26%), establecimientos financieros (13,80%) y servicios comunales (18,26%), representa el 62,76% en el PBI provincial. El segundo sector en importancia es el industrial, con una participación en el PBI de 25,90%, en el que dos actividades concentran un alto porcentaje del valor agregado de la producción de manufacturas: la elaboración de **alimentos y bebidas** (vinos, conservas de frutas y hortalizas) con una participación del 49% del total provincial y la **destilación del petróleo y productos químicos** con el 25%. Los **bienes de capital (máquinas y equipos)** representa el 10%. La **producción primaria agrícola** es el sector que muestra un marcado deterioro en su participación en el PBI de la provincia, siendo su porcentaje según

promedio de los últimos tres años de 5,76%. La explotación de **minas y canteras** es de 6,27%.

Composición del PBI en Mendoza (promedio últimos tres años)	
Actividades	(promedio 1994-1996)
Agricultura	6
Minería	6
Industria	26
Servicios (*)	62
Total	100

(*): comercio, rest. y hoteles, transporte y comunicaciones, serv. financieros, construcciones, electricidad, gas y agua, servicios comunales

Fuente: Ministerio de Economía de Mendoza.

Si bien en términos generales, la economía mendocina ha crecido en la década del 90, revirtiendo una situación de estancamiento y crisis sostenida, la producción de bienes industriales ha disminuido en relación al crecimiento de los servicios.

Empleo.

En referencia a la distribución del empleo por actividades en Mendoza, el primer lugar lo ocupa el sector servicios con casi el 60% del total de puestos de trabajo en el año 95, seguido por la vitivinicultura que representa el 14%.

La tasa de actividad (proporción del total de habitantes que manifiesta su decisión de ofrecer sus servicios en el mercado de trabajo), según la EPH (encuesta permanente de hogares) onda abril de 1996, fue de 38,6%. La tasa de desocupación (cociente entre la población desocupada y la PEA) fue de 7,4% según la misma onda, en tanto que la tasa de empleo (cociente entre aquellas personas que efectivamente trabajan y la población total) fue del 35,8% para igual período.

La evolución creciente del desempleo y la subocupación sigue la tendencia general del país, aunque las tasas de desempleo son menores en la provincia en tanto que las de subocupación son sustancialmente superiores. La medición de la EPH se realizó hasta 1996 sólo en los aglomerados urbanos, sin relevar información del ámbito rural, lo que hace que los indicadores tengan un fuerte sesgo urbano y no ofrezcan un panorama completo de la realidad laboral.

Mercado Laboral. Evolución de las tasas de actividad, empleo, desocupación y subocupación horaria onda mayo 90-96								
Onda	Actividad		Empleo		Desocupación		Subocupación	
	Mza	Nación	Mza	Nación	Mza	Nación	Mza	Nación
Mayo 90	37.4	39.1	35.2	35.7	6	8.6	11.1	9.3
Mayo 96	38.6	41.0	35.8	34.1	7.4	17.0	16.4	12.7

Fuente: D.E.I.E. (Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas Mendoza)

Exportaciones.

En cuanto a las exportaciones, las de bienes industriales han tenido un importante incremento, pero la provincia aún depende en su sector externo fuertemente del sector agrícola. Las exportaciones provinciales contribuyeron con el 3,2% de las ventas externas del país en 1995. Si bien en el período 90-95 éstas aumentaron en valores absolutos, su peso relativo en el total nacional de exportación, disminuyó levemente. En relación a la participación de las exportaciones en el PBI provincial, ésta es de 9%.

La composición de las exportaciones mendocinas no ha variado sustancialmente, siendo los rubros principales los agrícolas. Las exportaciones de bienes industriales se han intensificado en una proporción de más de tres veces con respecto a 1990, en tanto que las exportaciones agrícolas han sufrido un incremento de casi dos veces en relación al mismo año. Sin embargo, el porcentaje de estas últimas sobre el total de las exportaciones provinciales es 9 veces mayor que las del sector industrial (Cuadro en hoja siguiente).

Principales productos mendocinos exportados 1991-1995					
(millones de dólares)					
Productos	91	92	93	94	95
Ajo fresco	54.1	36.3	48.0	48.0	44.8
Aceitunas	21.7	15.1	22.7	26.5	41.0
Ciruelas Des.	9.4	6.6	9.2	15.0	10
Polipropileno	9.2	6.9	9.8	10.2	19.66
Cuero	8.9	6.8	8.6	9.6	11.13

Amelia Barreda

Crisis del capitalismo y Reestructuración. Transformaciones en una actividad de base exportable: la vitivinicultura en la provincia de Mendoza 49

Vino Fino a Granel	7.6	7.5	8.7	8.6	21.52
Vino Común a granel	0.9	1.1	3.1	6.1	31.14
Partes para grúas	1.8	0.2	19.9	5.7	13
Etileno	3.5	2.5	4.9	5.4	2.21

Fuente: Ministerio de Economía de Mendoza

En 1995, las exportaciones totalizaron 670,5 millones de dólares, con un incremento del 32,2%, con respecto al 94 y un 43,2% en referencia al valor promedio del quinquenio 91-95 (468,3 millones de dólares). El aumento de las exportaciones se produjo por el crecimiento de las ventas de MOI (manufacturas de origen industrial): bienes de capital, químicos y plásticos, MOA (manufacturas de origen agropecuario): preparados de hortalizas, legumbres, frutas y bebidas alcohólicas y CyE (combustibles y energía): destilados de petróleo.

La orientación de la producción hacia los mercados externos es el rasgo que caracteriza al modelo de crecimiento devenido de los procesos de reestructuración. El grado de internacionalización de la economía se mide no sólo por el porcentaje de la producción que se exporta, de todos modos el incremento de las exportaciones es considerado uno de los aspectos más importantes (sino el más importante) del modelo. En 1996, las exportaciones ascendieron a 763,4 millones de dólares, siguiendo una tendencia ascendente. El incremento de las exportaciones no sólo fue directo, sino también hubo importantes exportaciones indirectas (que se realizan a través de las exportaciones de actividades de las cuales son insumos).

3.2. Descripción de la cadena productiva uva vino.

La cadena productiva uva-vino o *industria del vino*, reúne los procesos agrícolas de cultivo de la vid, con los procesos de transformación de la uva en mosto virgen en las bodegas, cuyo destino principal es el vino y su posterior distribución-comercialización en el mercado interno o su exportación, ya sea a granel o envasado. En la composición del Producto Bruto provincial, la industria de alimentos y bebidas es, dentro del sector

manufacturero, la rama que genera el mayor valor de producción y empleo de la provincia. Supera el 55% del empleo industrial total, siendo su participación en el valor agregado provincial de cerca del 30%.

En el sector, es la industria del vino o vitivinicultura, la más importante, de tal modo que ha sido decisiva en el comportamiento económico mendocino. Esta industria es tercera en importancia entre las industrias alimenticias del país³⁴ y es la actividad básica en la región de Cuyo, sobre todo en Mendoza y San Juan. La casi totalidad de los quintales de uva producidos se destinan a vinificación, siendo aún irrelevante la producción de uvas para consumo en fresco o para pasas.

En la actualidad el 71% de la producción de uva, el 75% de la producción de vino y el 68% de mostos, se elabora en la provincia.

La vitivinicultura mendocina en relación al país. 96-97								
Provincias	Sup. Vitícola (has.)		Produ. Uva (qq)		Elab. Vino (hl)		Mosto (tn)	
Mendoza	141.324	67 %	17.641.582	71%	10.081.764	75%	124.993	68%
San Juan	48.929	23%	5.408.508	22%	2.308.048	17 %	50.893	28%
Otras	18.004	10%	1.750.725	7%	1.094.290	8%	8.279	4%
Total País	211.257	100%	24.800.815	100%	13.494.102	100%	184.165.100	100%

Elaboración Propia en base a datos I.N.V. (Instituto Nacional de Vitivinicultura)

3.2.1. El cultivo de la vid o eslabón agrícola de la cadena: el viñedo.

La “vitis vinífera” es una especie frutal de hoja caduca que requiere de un complejo ambiental adecuado para la obtención de uvas de alta calidad enológica, por lo tanto su cultivo requiere de una serie de condiciones climáticas y edafológicas para lograr un producto que sea apreciado en el mercado, además de requerir de “labores culturales” durante todo el año hasta llegar a la vendimia o cosecha. Cuando finaliza la cosecha (vendimia), comienza la tarea de arar la tierra. En el otoño, mes de mayo, comienza la poda y/o la implantación de cepas nuevas. En junio, se atan los brotes. Luego se sulfatan las parras. En verano, se envuelven los brotes nuevos que tardarán 45 días en

³⁴ En la Argentina, la vitivinicultura da trabajo a 130.000 personas (el 5% del total de puestos de trabajo del sector alimentario) y genera el 6% del valor de la producción alimentaria, es decir más de 1800 millones de dólares.

convertirse en granos verdes. Durante el envero³⁵ (fines de enero) comienzan a tomar color y en marzo se produce la vendimia.

MARZO VENDIMIA	
	ARAR
	PODAR
	ATAR
	SULFATAR
	ENVOLVER BROTES
	ENVERO
MARZO VENDIMIA	

Las variedades que se utilizan para la producción del vino son diversas, pero existe una clara diferenciación entre los cepajes de doble uso o “comunes”, de aquellos de alta calidad enológica, o “varietales”. Las condiciones climáticas en la provincia de Mendoza son sumamente adecuadas para el cultivo de la vid, pues es clima continental semidesértico con escasas precipitaciones anuales, que están en el rango de 200 a 250 mm. Las áreas cultivadas se levantan en los valles irrigados por los ríos de montaña, generándose los oasis agrícolas. El sistema de riego de los viñedos se sustenta con agua proveniente de los deshielos de la cordillera, que se almacena en obras hidráulicas y se distribuye a través de una red de cauces, cuya administración se realiza en base a una adecuada legislación del agua y a través del Departamento General de Irrigación, organismo que tiene carácter constitucional.

3.2.2. Superficie cultivada con viñedos

Mendoza es la principal productora de uvas en el país, pues cuenta con el 67% de la superficie nacional de viñedos. La Argentina es el cuarto productor mundial, por lo que la provincia tiene una importante posición en el mercado.

³⁵ El “envero” es la época en la que las uvas comienzan a tomar color violáceo. Es la etapa de la maduración que culmina en los primeros días de marzo.

Evolución de la superficie implantada con vid en la década del 90 en Mendoza y el país.			
En Has.			
Período	Mendoza	Argentina	Participación Relativa
1990	146.709	210.371	69,7%
1993	145.429	208.863	69.6%
1996	143.765	210.639	68,3%

Fuente: INV (Instituto Nacional de Vitivinicultura)

De la superficie total de tierras cultivadas en la provincia, la vid ocupa en promedio el 53%. Si se tiene en cuenta que sólo el 3,65% de la superficie total de la provincia (150.839 km²) son tierras aptas para el cultivo, y que de ese porcentaje sólo un poco más de la mitad está efectivamente cultivada, se puede captar el peso de la viticultura en la estructura agraria de oasis, ya que **la uva representa el 72% del valor bruto de la producción del sector agrícola, promedio últimos veinte años**, y se convierte en un fuerte componente del Producto Bruto Interno Provincial al encadenarse con la viticultura.

3.2.3. Cantidad de viñedos por extensión (en hectáreas).

En la evolución económica y distribución de la propiedad de la tierra en la provincia se observa una tendencia hacia la configuración latifundista³⁶.

Extensión y cantidad de viñedos según escala de superficie									
Escala	91				95				
	Has.	%	Viñedos	%	Has.	%	Viñedos	%	
Hasta 5	28.581,25	20	12.624	63,84	27.736	19	11.993	62,92	
5 a 15	43.297,85	30	5.086	25,72	42.584	30	4.969	26,00	
15 a 25	22.153,30	15	1.141	5,77	22.456	16	1.155	6,00	
25 a 50	20.948,47	14	609	3,08	21.485	15	625	3,00	
50 a 100	15.044,26	10	224	1,13	15.421	11	232	1,00	
Más de 100	15.626,36	11	90	0,46	14.486	10	84	0,44	
Total	145.651,49	100	19.774	100	144.173	100	19.058	100	

Fuente: Censo Vitícola 1991. INV.

En la actualidad, sobre todo en la explotación de viñedos, se mantiene la distancia entre los extremos de la escala de la propiedad de la tierra. Existe un porcentaje alto de minifundios, que en las condiciones económicas actuales de explotación no generan

³⁶ Esta estructura latifundista surge como consecuencia de las prácticas tradicionales de la época de la Colonia y, más tarde por el sistema de premios que se instituyó en la Campaña del Desierto. Por ejemplo en 1939, 52 propiedades tenían una extensión superior a 50.000 has., concentrando el 44,4% de toda la superficie provincial.

márgenes de ganancia pues están por debajo de la unidad de producción que se considera rentable (20 has.). En la otra punta de la escala, los grandes viñedos poseen más de 50 has. (muchos pequeños viñedos se vinculan contractualmente con las grandes unidades productivas, complementando su producción). Según el censo vitícola de 1991, sólo 90 viñedos, que representan el 0,46% de las unidades productivas, concentraban casi el 11% del total de has. destinadas al cultivo de la vid en Mendoza. En 1995, la reducción de viñedos se ha producido casi exclusivamente en el rango de 1 a 15 has. (748). Sin embargo, en los rangos de mediano y gran tamaño el incremento ha sido de 38 unidades productoras aproximadamente.

El 56% de los viñedos son conducidos por el sistema de parral, el 43% por el sistema de espalderas altas y bajas, y el restante 1% por sistemas de sogas, cabezas u otros. Los cultivos de vid requieren de costosos sistemas de conducción (apoyos de las plantas), de los cuales depende en gran medida el desarrollo equilibrado de los viñedos. El modelo vitivinícola orientado hacia el abastecimiento del mercado interno (1930-1970) y la tendencia a producir vinos comunes, llevó a que el sistema de conducción preferido en la provincia de Mendoza fuera el parral cuyano, implantado con variables de doble uso, debido a que garantizaba altos rendimientos.

3.2.4. Principales cepajes producidos en Mendoza.

Según el último Censo Vitícola, la variedad de uvas implantadas en Mendoza se pueden distinguir en: 1) tintas, blancas y rosadas de vinificar, 2) blancas, rosadas y negras de mesa, 3) blancas, rosadas y negras para pasa, 4) híbridos, etc.

Más del 70% de los viñedos de uvas tintas para vinificar corresponde a las variedades Bonarda (28,7%), Malbec (26,60%) y Tempranilla (15,53%). Las variedades Sangiovese, Cabernet Sauvignon y Bequignol, representan en conjunto el 17,46%, en tanto que el porcentaje restante está compuesto en gran medida por uvas Merlot, Barbera, Syrah, Fer, Canari y Pinot noire. De las uvas blancas para vinificar, la variedad Pedro Gimenez representa un alto porcentaje, 47,4%. Las variedades Chenin, Torrontés riojano, Ugni Blanc y Gibi tienen una participación del 31,26% y el resto corresponde a Semillón, Tocai, Friulano, Chardonnay, Torrontés, Sanjuanino, etc. Las uvas rosadas para vinificar representan el 50,14% del total de uvas para vinificar de Mendoza, siendo las

variedades Criolla Grande (46,17%), Cereza (30,51%) y Moscatel rosado (19,59%) las más representativas, y el resto de has. corresponden a uvas Valency y Criolla chica.

En las variedades de uva para mesa, las negras son las de mayor producción, destacándose la Alfonso Lavallee y la Lattuario Nero. En las rosadas para mesa se destaca la variedad Emperador y la Cardinal. De las blancas para mesa, la Almería es la más extendida. Las variedades para pasa más cultivadas en la provincia, son la Sultanina Blanca, Arizul, Sultanina rosada y Moscatel y Sultanina negra.

Superficie implantada con vid por color.						
Uvas/color		Cantidad Has. por destino				
	Vinificar	%	Mesa	%	Pasas	%
Total	141.698,00	100	643,99	100	1.221,10	100
Tintas	35.253,00	25	138,72	22	57,34	5
Blancas	34.615,00	24	246,46	38	1.054,90	86
Rosadas	71.828,00	51	258,80	40	108,86	9

Fuente: INV Estadística Vitivinícola Argentina 1991

3.2.5. Requerimientos tecnológicos.

1. Sistemas de conducción: los sistemas de conducción se hacen a través de: espaldera baja, alta y parral. En la provincia de Mendoza, la mayoría de los viñedos están conducidos por parrales. Estos son tenidos en consideración cuando se hace una evaluación con respecto a la implantación de vides finas debido a la importancia en el desarrollo de las mismas. La calidad y la cantidad de la producción, puede ser diferenciada según las prácticas culturales que se apliquen.

2. Agroquímicos: fertilizantes, herbicidas y plaguicidas. Las condiciones ecológicas de la provincia permiten un cultivo casi completamente orgánico, ya que las plagas y enfermedades típicas del cultivo como la filoxera, no causa daño económico, limitándose los plaguicidas a algunos funguicidas (y como prevención, no curativos). Con respecto a los herbicidas, no se utilizan, eliminándose las malezas mediante labranzas y los fertilizantes se reducen al uso de guanos o abonos verdes. Esto es una ventaja comparativa de la producción local con respecto al mundo vitivinícola ya que en algunos países, superan la decena las aplicaciones "curativas" de plaguicidas.

3. Cepajes: La provincia cuenta con un alto porcentaje de cepajes de uvas comunes. La reorientación al mercado externo y la mejora de la calidad, impone la necesidad de replantes con cepajes híbridos o de alta calidad enológica.

4. Riego: el riego se puede realizar a través de diversos sistemas: por surcos, a manto, por goteo, por aspersión, riego subterráneo y fertiriego. Tradicionalmente, la figura del “tomero”³⁷ era fundamental para la distribución del agua en la provincia y aún hoy lo sigue siendo. Sin embargo, los sistemas de riego por microaspersión y por goteo, marcan un abismo con aquella figura pues incrementan sustancialmente los costos del cultivo de las vides por hectárea, pero también incrementan sustancialmente la eficiencia en el uso del agua y en cubrir las necesidades de las cepas de acuerdo a la humedad y temperatura ambiente. El sistema de riego por goteo, implementado en algunos viñedos recientemente, se maneja por medio de sofisticados software, con sensores de humedad instalados en la tierra.

5. Mallas antigranizo: los accidentes climáticos que más afectan la actividad vitícola son las “granizadas” o piedras, que suelen provocar un 100% de pérdidas de la cosecha. Las mallas antigranizo se utilizan como techos que protegen los viñedos ante estas eventualidades pero su costo no lo hace accesible para cualquier unidad productiva. El otro modo de enfrentar este meteoro es la lucha antigranizo con cohetes a través de programas que comprenden zonas con mayor riesgo de granizadas.

6. Mecanización: todavía es relevante el uso de la fuerza de trabajo en la viticultura, aunque ya se observa una tendencia a la mecanización de las actividades culturales, a través del uso de: prepodadora mecánica, cosecha mecánica, o semi-mecánica.

3.3. El eslabón industrial de la cadena vitivinícola: la bodega.

Mendoza ha dependido en gran medida en su crecimiento y desarrollo económico, de la vitivinicultura. La conjunción de condiciones climáticas y edafológicas, así como los “saberes” de inmigrantes de la vieja Europa, hicieron del vino el producto madre de la provincia. La casi totalidad de la uva cosechada se destina a vinificación (vinos y otros productos, como mosto, mistela, jugos, etc.) siendo irrelevantes las cantidades para

³⁷ El “tomero”era/es el que contenía o dejaba pasar el agua de los ríos de deshielo, subiendo o bajando unas compuertas de hierro o tomas, de allí su nombre. En la actualidad ese cargo es elegido por votación para cada cauce de río, y su sueldo es absorbido por Irrigación.

consumo en fresco y para pasas. La importancia de la demanda externa de mostos concentrados es una nueva orientación de la producción.

El eslabón industrial consiste en la transformación de la uva en mosto virgen que se realiza en la bodega, cuyas actividades principales son: a) Molienda y prensado: los racimos de uva completos, es decir incluyendo granos y pedúnculos, son molidos en el lagar. Se obtiene el mosto virgen, y como residuos, el escobajo y la semilla, b) Fermentación: es un proceso de dilución de glucosa con el agregado de levaduras que produce gas carbónico y alcohol, c) Trasiego: luego de la fermentación se trasiega el vino para ponerlo en toneles o piletas. En esta etapa también se suelen realizar las tareas de clarificación del vino, d) Prensado: el orujo (ollejo) es prensado nuevamente para extraerle vino, e) Operaciones para el mejoramiento y/o conservación del vino: Estas actividades son opcionales, por ej: sulfitado (para la conservación), enyesado (para clarificar y aterciopelar el vino), pasteurización (eliminación de gérmenes), f) Fraccionamiento: envasado del vino en: botellas, tetra-brick y damajuanas.

Uva ingresada a establecimientos por destino en Mendoza (en miles de quintales métricos)							
Período	Vinificación	%	En fresco	%	P/pasas	%	Total
90	14.799	98.0	271	1.8	72	0.2	15.142
91	13.340	98.0	199	1.5	42	0.5	13.581
92	14.035	99.6	37	0.3	17	0.1	14.089
93	9.909	99.7	14	0.2	11	0.1	9.934
94	15.770	99.7	22	0.2	17	0.1	15.809
95	19.664	99.6	33	0.2	30	0.2	19.727
96	14.014	99.6	19	0.1	11	0.0	14.072

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura

3.3.1. Propiedad de la uva ingresada a establecimientos

En los comienzos de la actividad, existían dos mercados claramente identificados: el mercado de uva en fresco y el mercado de vinos. Con el tiempo, y a causa de las crisis de la vitivinicultura, los viñateros se fueron integrando hacia adelante en la cadena para recuperar en forma de vino lo producido en sus cosechas. También surge la “maquila”, otra forma de integración del productor, para convertir la uva (un producto agrícola) en vino (bien no perecedero) y así disminuir el riesgo económico. De este modo desaparece casi por completo el mercado de uva en fresco.

Modalidad de uva ingresada a establecimientos en Mendoza. En qq métricos							
Años	Propia	%	Comprada	%	Terceros	%	Total
91	5.046.980	38	962.976	7	7.329.812	55	13.339.768
93	3.793.164	39	1.201.418	12	4.802.032	49	9.796.614
94	5.874.180	30	1.818.280	12	8.093.657	51	15.769.665
95	7.116.381	36	1.229.601	6	11.317.707	58	19.663.689

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura 1996

Los bodegueros ingresan a sus establecimientos uvas de producción propia un 36%, compran en el mercado el 6% y elaboran a terceros un 58% (maquila). Cuando la producción se orienta a vinos finos, los bodegueros garantizan la calidad enológica con uvas propias y estableciendo contratos con características técnicas específicas con los viticultores.

3.3.2. Bodegas y capacidad de vasija vinaria.

Los vinos, para su fermentación se estacionan en contenedores denominados “vasijas vinarias”³⁸.

Mendoza cuenta con más de 1100 bodegas y con el 70% de la capacidad de vasija vinaria del país. Sin embargo, la capacidad excede las necesidades actuales de la industria, básicamente por obsolescencia.

Rango por Hls	Cantidad Bodegas	%	Total Hls.	% por rango ³⁹
I. 0 a 20	476	45,64	4.882.349	10.64
II. 20 a 50	346	33,17	10.512.608	22.90
III. 50 a 100	135	12.94	10.732.876	23.38
IV. 100 a 200	59	5,66	8.209.834	17.88
V. 200 a 500	22	2,11	7.202.180	15.69
VI. + de 500	5	0,48	4.362.343	9.51

³⁸ El material de las vasijas vinarias es fundamental en el procesamiento de los vinos y en la determinación de la calidad. Los vinos tintos y blancos se añejan indistintamente en vasijas de mampostería, metal, madera. Los vinos tintos finos en toneles de roble o en barricas. Los vinos blancos finos, generalmente se mantienen en tanques de acero inoxidable.

³⁹ Rango de bodegas según capacidad: I y II= chica, III= mediana, IV a V=grandes. En la actualidad, la incorporación de tecnología de punta, disminuye la importancia del tamaño en cuanto a capacidad de elaboración y exportación de vinos

Total	1.043	100,00	45.902.190	100.00
--------------	--------------	---------------	-------------------	---------------

Elaboración propia en base a INV

3.3.3. Elaboración de vinos y otros productos vitivinícolas.

La transformación de la uva en vino es la principal actividad del eslabón industrial de la cadena uva-vino, pero en la actualidad el proceso de reconversión se orienta fuertemente hacia la elaboración de mostos concentrados y vinos finos. La derivación de un porcentaje importante (en el 96 fue del 30%) de la producción de uva hacia mostos ha permitido correlacionar mejor la estructura de precios del sector.

Elaboración de vino y otros productos vitivinícolas				
Años	Vino	Otros*	Total	Vino/total
80	16.194.959	469.072	16.664.031	97.2%
85	8.987.283	1.013.940	10.001.223	90.0%
90	8.853.552	2.958.948	11.812.500	75.0%
96	8.974.847	2.325.581	11.300.428	79.4%
*implica mostos (sulfitados, concentrado y virgen) superior al 90%,mistela, jugo y otros usos.				

Fuente: Síntesis Básica de Estadística Vitivinícola Argentina 79-96. INV

3.3.4. Fraccionamiento

Hasta la década del 70, la etapa de fraccionamiento, dentro de la cadena uva-vino, se desarrollaba casi completamente fuera de la provincia. La sanción de la Ley Nacional Nº 23.149 de fraccionamiento en origen en la década del 80, prohibió el fraccionamiento de vinos fuera de las provincias productoras en envases menores de 930 cc y mayores de 1500 cc. Esta ley evitó que continuara el “filtrado” de excedente que significaba que se despachara del total de vinos al consumo, sólo el 28% fraccionado en origen y el 72% a granel. Luego de la Ley de fraccionamiento en origen, la relación se ha invertido.

El 24 % de los vinos fraccionados se envasan en damajuanas, el 46% en tetra-brick y bag in box, el 30% en botellas. La aparición en el mercado de los envases tetra brick, posibilitó aún más el fraccionamiento en origen debido a que por su peso menor al de las botellas de vidrio se reducen los costos de transporte y hacen más rentable el envasado de vinos comunes.

Fraccionamiento de vinos en bodegas. En Hls.		
Años	Mendoza	Porcentaje s/ total
80	4.500.057	28%
85	5.989.522	67%
90	8.290.860	94%
96	6.641.710	74%

Fuente: síntesis básica de Estadística Vitivinícola Argentina (79-96) INV

3.4. El eslabón distribución-comercialización.

La comercialización se realiza por diferentes modalidades, ya sea a través de grandes distribuidores de bebidas analcohólicas y alcohólicas (entre ellas el vino), o de modo directo cuando el grado de integración llega hasta el mercado de consumo.

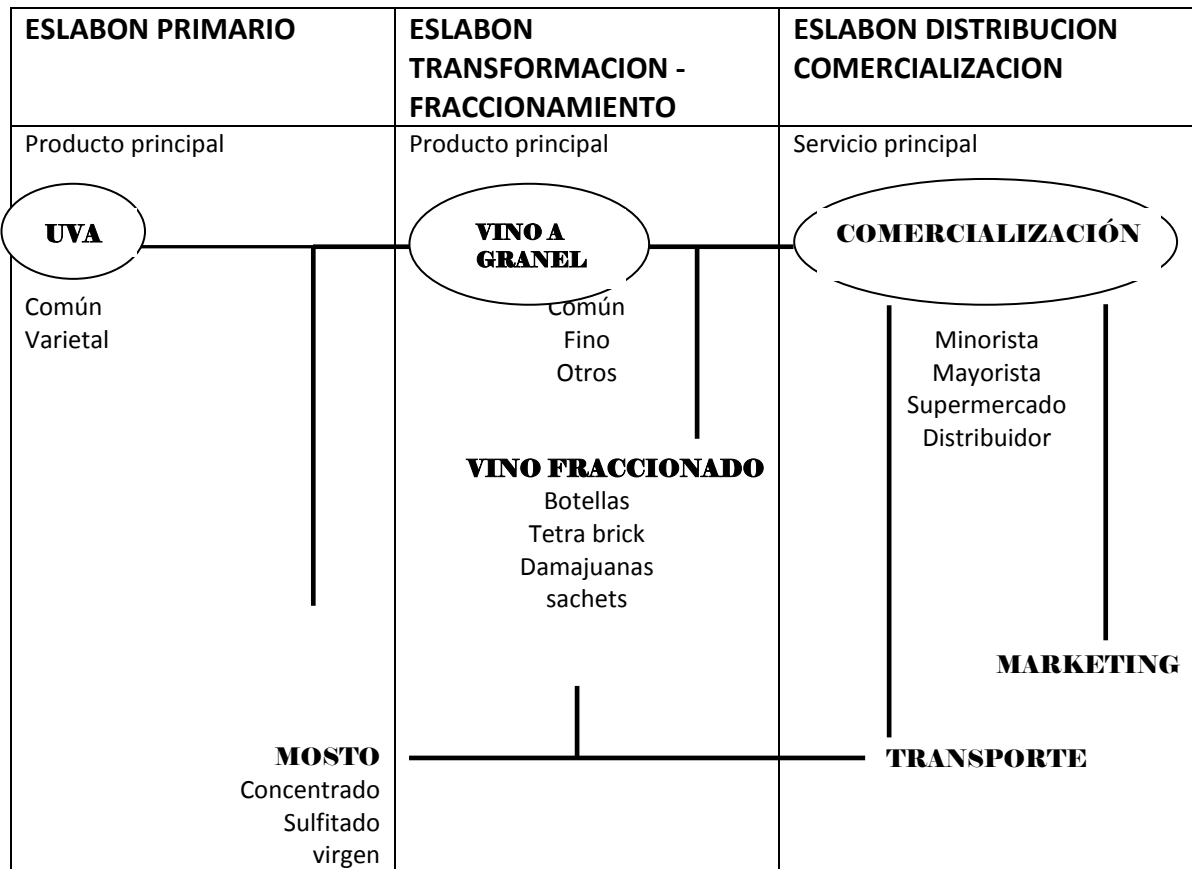
En la Argentina de los seis más grandes distribuidores de bebidas, tres son distribuidores además de productores de uva y elaboradores de vino: Peñaflor, Catena y Cartellone. Estos grupos también dominan el mercado de bebidas como aguas minerales, gaseosas, cervezas y otros productos como conservas y enlatados.

Las bodegas comercializan su producción en una proporción (promedio) de 60% en comercios minoristas, incluyendo restaurantes y un 40% en supermercados y autoservicios, aunque la participación de las grandes bocas de expendio aumenta notoriamente y no sólo como comercializadoras de vinos de marca de terceros, sino que compran a granel y le colocan la marca del super o hipermercado (modalidad que usan prácticamente para todas las mercaderías). En la actualidad, los hiper y supermercados son dominantes en el proceso de distribución de los productos, entre ellos el vino. En el país, holgadamente superan el 70% de la comercialización de productos. Por eso es que se señala que los agentes que ejercen el dominio en la distribución-comercialización son los que le dan el impulso a la cadena.

En la modalidad de distribución de los vinos comunes es típica la figura del agente distribuidor. Este se constituye en el cliente intermedio del elaborador/fraccionador, y luego lo revende a los minoristas. En cambio, la modalidad de venta y distribución de los vinos finos adquiere características diferenciadas; por lo general la bodega vende directamente al comercio minorista y la distribución la realiza con camiones propios o alquiler de fletes.

Con respecto a la comercialización en el mercado internacional, operan diferentes modos. Los bodegueros venden a exportadores mayoristas quienes llegan con el producto hasta el mercado de consumo. Otros, exportan directamente sus vinos. En otros casos, se producen asociaciones entre bodegas locales y extranjeras, comercializándose el vino con el nombre de la firma local unas veces, y otras con el nombre de la firma internacional.

CADENA UVA-VINO SEGUN PRODUCTOS Y SERVICIOS



Fuente: Elaboración Propia

CADENA UVA-VINO SEGUN ACTIVIDAD y UNIDADES PRODUCTIVAS Y SERVICIOS

ACTIVIDADES Y UNIDADES PRODUCTIVAS	ESLABON PRIMARIO	ESLABON TRANSFORMACION - FRACCIONAMIENTO	ESLABON DISTRIBUCION - COMERCIALIZACIÓN
Actividades	a) AGRICOLAS	a) INDUSTRIALES	a) COMERCIALES
	preparación suelo sistema conducción plantación cepas fertilización riego arar podar atar sulfatar envolver brotes b) vendimia	molienda –prensado fermentación trasiego prensado mejoramiento- conservación b) fraccionamiento embotellado etiquetado embalaje	Mercado nacional Mercado internacional b) marketing publicidad diseño envases concursos internacionales c) transporte
Unidades Productivas	Viñedo	Bodega Planta de Fraccionamiento Fábrica	Unidades de Servicio de: Comercialización Marketing Transporte Exportadoras

Fuente: Elaboración Propia

3.5. Los agentes principales en la cadena uva-vino⁴⁰.

Son agentes de la cadena aquellas personas físicas o jurídicas que participan directamente en el proceso de producción, elaboración, fraccionamiento y distribución de los productos finales o intermedios de la actividad. Los agentes que participan de la cadena uva-vino, son los viñateros, los bodegueros, los fraccionadores y los distribuidores, los contratistas de viñas y los asalariados.

⁴⁰ Este punto ha sido desarrollado a partir del trabajo “Inventario de Recursos para la Gestión y Planificación de la Agroindustria Vitivinícola en el Area Andina Argentina”, Gago y otros, UNSJ, 1997, p. 26-40.

Una primera clasificación de agentes, dentro del eslabón, es entre agentes propietarios o no propietarios y la segunda, es, con respecto a los agentes propietarios, aquellos que están integrados o no, y según el tamaño de su explotación.

3.5.1. Agentes propietarios integrados y no integrados.

Los agentes propietarios no integrados son aquellos que ejercen su actividad en un eslabón de la cadena productiva, sin tener vinculación de propiedad con otros eslabones. Así se pueden distinguir: viñatero, bodeguero, fraccionador, distribuidor.

Los modos en que los viñateros y bodegueros pactan la compra-venta de uva puede ser de dos modos: a) se realiza la compra venta de común acuerdo entre las partes o b) el bodeguero establece a través de un contrato las especificaciones técnicas requeridas en cuanto a labores culturales (modalidad de la poda, elementos agroquímicos, cosecha, etc.) y supervisa el viñedo y el acarreo o transporte hasta la bodega. El monto por kilo de uva a pagar dependerá del cumplimiento de las calidades requeridas. Este tipo de contrato es utilizado por los grandes bodegueros-viñateros que elaboran vinos finos para el mercado interno o para exportación, garantizándose la calidad del insumo.

En esta situación contractual el viñatero queda condicionado al bodeguero no sólo por las especificaciones técnicas sino también porque suele anticiparle parte del pago para que inicie la labranza, la cosecha , etc.

Es así que siendo propietario, establece un tipo de relación contractual por la que pierde su capacidad de gestión empresaria, convirtiéndose en una especie de “asalariado” con capital propio de producción.

Agentes Propietarios no integrados	
Agente	Tipo de Vinculación
Viñatero	
Bodeguero	1. Mercado
	2. Contrato de compra-venta con condiciones técnicas
	3. Contrato de elaboración (maquila)
	4. Contrato de alquiler (fletes, etc)
Fraccionador	
Distribuidor	
Transportista	

Fuente: Elaboración Propia

Agentes propietarios integrados: Son los agentes que participan en la actividad en más de un eslabón de la cadena uva-vino. La modalidad de integración puede ser simple, compleja o superior, dependiendo de las actividades que asuma el agente.

El grado de integración determina las posibilidades o la capacidad de control sobre el circuito, es decir la capacidad de captar más o menos excedente.

Modalidad de Integración de los agentes	
Integración	Funciones del Agente
Simple	Viñatero bodeguero Bodeguero-trasladista Bodeguero-fraccionador Fraccionador-coercializador
Complejas	Viñatero-bodeguero-trasladista Viñatero-bodeguero-fraccionador Bodeguero-trasladista-fraccionador Bodeguero-fraccionador-coercializador
Superiores	viñatero-bodeguero-trasladista-fraccionador-coercial viñatero-bodeguero-fraccionador-coercializador

Fuente: elaboración propia

3.5.2. Agentes propietarios según tamaño

Según el tamaño de la explotación y de la unidad de elaboración y la disponibilidad de capital, se los puede clasificar en grandes, pequeños y medianos.

Grandes agentes propietarios: representan a grandes fracciones de capital local, nacional o internacional. Es usual que los grandes viñateros y los grandes bodegueros estén en un grado de integración compleja o superior, es decir que abarcan varias actividades de la cadena. En este eslabón, el gran productor vitícola es aquel que posee más de 100 has. de viñedos, explotación que le permite obtener beneficios suficientes para ampliar la actividad, introducir mejoras tecnológicas y de calidad, o insertarse en otras ramas productivas. En el sector transformación, se considera gran bodeguero al que posee una capacidad de vasija vinaria superior a los 100.000 Hls. En la provincia de Mendoza, 86 bodegas sobrepasan esa cantidad, es decir menos del 8% del total de establecimientos de la provincia.

Por lo general, el gran agente tiene facilidad para la obtención de créditos, innovación tecnológica y capacidad de negociación con el poder político, colocándolo en una posición de dominio en el eslabón y más aún (como sucede en la mayoría de los casos) cuando es un agente integrado. Su capacidad de acumulación le permite la reproducción ampliada del capital, de modo cada vez más intensivo, lo que lo lleva muchas veces a participar de otras actividades productivas. Por esta razón, no es afectado (o muy poco) por las crisis económicas generales.

Agentes propietarios medianos son los que poseen una explotación de entre 25 a 100 has. y representan el 4 % del total de viñedos de la provincia de Mendoza, con una extensión total de 35.992,73 has. Los bodegueros propietarios de una capacidad de vasija de más de 50.000 hls. son considerados medianos y representan cerca del 12% de los bodegueros. El comportamiento de este agente económico es similar al del gran agente propietario ya que se guía por la maximización de beneficios e incorpora mejoras tecnológicas a su empresa para capitalizarla. Pero su capacidad de acumulación es menor⁴¹ y por lo general la modalidad de la empresa es familiar, siendo generalmente sus criterios de decisión más conservadores. Un porcentaje alto de los productores vitícolas medianos elabora sus uvas a través de la modalidad terceros, o está cooperativizado. Por lo general, la vía de financiamiento es a través de la Banca oficial, de la cual ha dependido históricamente. Las fluctuaciones económicas y políticas los afectan considerablemente, sacándolo muchas veces de la actividad. Su capacidad empresaria e innovadora depende de las posibilidades de evolución económica de su explotación agrícola o su bodega.

Los pequeños productores, son aquellos que poseen explotaciones menores a 25 has. y en Mendoza representan el 95% del total de viñedos, siendo el 67 % de los mismos, agentes minifundistas (de 0,5 a 5 Has.). En el sector transformación, los bodegueros con una capacidad vinaria de hasta 50.000 hls. La mayoría de ellos tienen un comportamiento muy diferente a los agentes grandes y medianos, porque la lógica que los moviliza es la de la subsistencia y mantenimiento del grupo familiar⁴². Por lo general se manejan con tecnologías tradicionales y formas de organización familiares. Los viticultores realizan las

⁴¹ Aunque esto depende de la calidad enológica de sus viñedos que marcan una clara diferencia de rentabilidad con las uvas comunes o de doble uso.

⁴² El tamaño puede no influir en la capacidad de acumulación del viticultor si su propiedad está situada en una zona privilegiada y sus vides son de alta calidad enológica, lo que puede brindar una alta rentabilidad por ha. cultivada.

tareas culturales directamente o contratando muy poca mano de obra asalariada. Los pequeños bodegueros por lo general usan tecnologías tradicionales (artesanales) para la elaboración del vino. Su acceso al crédito es casi nulo, y su capacidad de influencia sobre los precios del producto son irrelevantes salvo a través de las asociaciones o cámaras que los nuclean. Son agentes completamente asimilados a la actividad, con escasa capacidad empresaria, predisposición al riesgo e innovación.

3.5.3. Agentes no propietarios.

A estos agentes se los puede clasificar según la función que cumplen en la explotación económica, ya sea esta de administración, de ejecución de las labores culturales, y profesionales. En administración, la modalidad de explotación en los viñedos por lo general se realiza a través de un gerente, administrador o contratista de viña. La evolución de la actividad en la provincia se hizo a través de un tipo de contrato peculiar que es el de contratista de viña, que le da cierta autonomía al contratista en la explotación del viñedo. En el contrato se estipula, además de la mensualidad fija, un porcentaje del valor de la producción que fue variando con el tiempo hasta llegar a un rango entre 15 y 18%, y la duración del mismo varía entre los tres, cinco u ocho años. Esta modalidad de contratación era adecuada para extensiones de viñedos entre 5 a 50 Has. que no requerían de una estructura organizacional más compleja. En la actualidad, ha perdido relevancia, sobre todo por las necesidades de gestionar los viñedos como “empresas agrarias”. Los viñedos modernos, permiten la mecanización en las tareas culturales, y son gestionados por administración o por gestión directa. Por Administración: Es una modalidad muy poco usada, ya que sólo el 6% de las explotaciones están dirigidas por empleados asalariados contratados al efecto. Generalmente es así, cuando los propietarios de la unidad productiva no están radicados en la región, o cuando la propiedad es de un grupo económico con inversiones en varias ramas. Cerca del 76% de las explotaciones de vides, desde las más pequeñas hasta las más extensas, son dirigidas en forma personal por el productor propietario.

En la función de ejecución, se distinguen en la faz agrícola de la cadena los asalariados son según escala salarial: obreros especializados, obreros con oficio, tractorista, topadorista y chofer, podadores, injertadores y parraleros, y los no especializados que realizan las tareas establecidas en el convenio laboral del sector y

pueden ser permanentes, temporarios o eventuales según las labores culturales que el ciclo agrícola exige. En el sector transformación los asalariados se agrupan en dos grandes categorías, especializados y no especializados: los primeros son técnicos (enólogos, laboratoristas, etc.), empleados administrativos, capataz, oficiales metalúrgicos y los no especializados, obreros o peones de bodega. También según la etapa de procesamiento del vino se contratan obreros transitorios pero que cumplen la misma tarea cada año en el momento indicado, como obreros de mosto, lavado de envases, estampillado, etc. En el sector fraccionamiento, jefe de planta, enólogo, jefe de taller, oficiales metalúrgicos, capataz.

3.6. Las actividades conexas de la cadena: el complejo agroindustrial.

La cadena productiva básica del complejo agroindustrial, la cadena uva-vino, genera vinculaciones necesarias con otras actividades. De los encadenamientos hacia atrás, es decir relaciones insumo-producto, identificamos las actividades que quedan subordinadas a la dinámica de la actividad básica, tanto a su expansión como a su estancamiento. En tanto que existen otras actividades que utilizan como insumos el producto, subproductos o desechos de la actividad principal.

En Mendoza, se han desarrollado diversas actividades conexas a la vitivinicultura, generando un complejo agroindustrial de base vitícola. Estas están vinculadas a la cadena principalmente a través del mercado. No es correcto hablar de redes de empresas u organización red, sino de complejos porque las actividades generadas a partir de la vitivinicultura también son proveedoras de bienes y servicios de la industria conservera, y de otras ramas industriales. Y si bien las posibilidades de ganancia para estas actividades dependen en gran medida de sus vinculaciones con el complejo, sus relaciones son contractuales y las decisiones empresarias que toman los agentes decisores son independientes. Por esto es que, a partir de los intensos cambios tecnológicos y organizacionales ocurridos durante la última década, las empresas líderes del complejo, las bodegas, iniciaron intensos procesos de transformación que no fueron acompañados por algunos proveedores de insumos, especialmente los proveedores de maquinaria y equipos. Por lo tanto en competencia con las maquinarias importadas, han quedado casi al margen del complejo.

Las actividades indicadas a continuación son las efectivamente registradas en Industria y Comercio, localizadas en Mendoza. Sólo se han señalado aquellas que identifican su producción principal como orientada específicamente a satisfacer algún eslabón de la cadena uva-vino.

Actividades conexas según eslabón de la cadena uva-vino.

Actividades	Vitícola	Transformación	Fraccionamiento
1. Aserraderos			
Maderas impregnadas para viñedos Maderas para parrales Embalajes Virutas de madera		Barriles, bordalezas Toneles	Cajones para botellas de vino
2. Equipamientos	Balanzas y básculas	Equipamiento de frío Equipamiento enológico	Cintas transportadoras
3. Fábricas de Implementos Agrícolas	Herramientas Implementos en Gral.		
4. Maquinarias. Metalmecánica	Acoplados agrícolas Alambres Baldes, techos, cuentones, Carretillas Fichas de Cosecha Válvulas para riego Tanques australianos (contenedores de agua) Caños	Maquinarias para bodegas en general Maquinarias removedoras de vino Acero inoxidable para bodegas Bombas para bodegas Broncería de bodegas Fundición Cadenas Industriales Carpintería metálica para bodegas Fresados Matricería industria del vino Tanques Vasija vinarias Bentonita enológica	Maquinaria para fraccionamiento de vino
5. Papel			Etiquetas para vinos Etiquetas personalizadas

Amelia Barreda

Crisis del capitalismo y Reestructuración. Transformaciones en una actividad de base exportable: la vitivinicultura en la provincia de Mendoza 69

	Envases de cartón		
6. Plásticos			
	Media Sombra.Tela Antigranizo Polietileno para la agroindustria Totora plástica Mangueras		Fundas de damajuanas Tapones plásticos Envases
7. Química			
	Abonos y plaguicidas Agroquímicos Fertilizantes Semillas	Productos y drogas enológicas Hipoclorito de sodio	
8. Textil			
	Ropa de trabajo	Moldeados para industria vitivinícola	
9. Industria del corcho			
			Corchos
10. Industria del vidrio			
			Envases
11. Industria del Alcohol			
		Borras vínicas	

Fuente: elaboración propia en base a registros de Dirección de Industria.

De las actividades que conforman el complejo sin duda la industria metalmecánica es la de mayor importancia por su relevancia en la estructura económica provincial, en términos de empleo directo e indirecto como por su generación de valor agregado. El subsector dedicado a la fabricación de maquinarias y equipos para el procesamiento de frutas y verduras y para la elaboración y fraccionamiento del vino creció acompañando la expansión de la actividad agroindustrial. Pero a mediados de la década del 70, la situación comienza a revertirse. Por la orientación económica del gobierno de facto, la apertura temporal de la economía y períodos de altas tasas de interés, detienen la expansión de la actividad manufacturera en general, provocando el cierre de varias agroindustrias y por ende una disminución de la demanda de maquinarias y equipos. A la par, el dólar barato y líneas de financiamiento en el exterior, hicieron que las bodegas e industrias conserveras que mantenían su nivel de actividad, aprovecharan la oportunidad de importar

maquinaria italiana, española o norteamericana. Durante la década del 80 la situación económica del país se caracterizó por la desinversión, falta de crecimiento, tasas inflacionarias crecientes, de lo que no estuvo ausente la metalmecánica mendocina.

En los 90, las transformaciones han repercutido diferencialmente de acuerdo a los diferentes segmentos de empresas metalmecánicas.

PARTE III

EFFECTOS DE LA REESTRUCTURACIÓN SOBRE LA CADENA UVA-VINO Y EL COMPLEJO AGROINDUSTRIAL.

Capítulo IV

Los complejos agroindustriales y la reestructuración

Los complejos agroindustriales han sido fundamentales en el desarrollo económico de la Argentina, sobre todo en la evolución de las economías provinciales, por tanto, los impactos de la reestructuración en los mismos, repercuten con fuerza en el resto de la estructura económica debido a que la actividad agroindustrial ha actuado sinérgicamente con otros sectores, provocando efectos directos e indirectos sobre todo el aparato productivo.

En los 80, previo a los procesos de reestructuración, la mayoría de los complejos agroindustriales se enfrentaron a la recesión del mercado interno. Los elaboradores de productos de consumo masivo para el mercado interno, como el vitivinícola, entraron en franca decadencia y crisis, por una variedad de causas como la contracción del consumo, crisis de sobreproducción, pero en gran parte por las modificaciones en cuanto a calidad y cambios en la estructura de la demanda.

En los 90, la reestructuración ha instalado la necesidad de producir bienes que satisfagan la demanda externa. Esto ha incrementado el poder decisonal de la industria o fase de transformación en las cadenas agroindustriales, en tanto que los productores primarios ven reducida su capacidad de decisión y cada vez más se subordinan al capital industrial⁴³. Aunque en este proceso de reorganización productiva, cada vez adquiere mayor importancia el eslabón de distribución-comercialización. Son los supermercados e hipermercados los agentes que lideran los gustos de los consumidores.

⁴³ “...La creciente coordinación e integración vertical de la producción agropecuaria en función de las necesidades de expansión de la industria procesadora de alimentos o de otros núcleos de poder dentro de los complejos agroindustriales, constituye una de las tendencias más importantes del capitalismo agrario de las últimas décadas” (Ghezán, 1995, p. 101).

Las señales del mercado son fundamentales para no quedarse fuera del “negocio”. Antes, las agroindustrias se desarrollaban en base a la disponibilidad de la materia prima, en tanto que hoy el mercado marca tendencias en cuanto a qué producir y cómo, y más aún en regiones periféricas, donde los estándares de calidad son determinados exógenamente.

Estos cambios requieren de innovación y reconversión, tanto de procesos como de productos y de tecnologías, capacitación de recursos humanos e información constante del mercado. Los pequeños y medianos productores transitan el camino de la subordinación o son absorbidos o integrados a las grandes fracciones de capital o conglomerados de empresas (grupos) que dominan la cadena productiva.

El modelo aperturista, que prioriza el mercado internacional implica un cambio radical en cuanto a las modalidades de gestión y producción de las empresas agroindustriales. En el marco de economías abiertas, la necesidad de recomponer la competitividad en términos de calidad y precio, las empresas agroindustriales deben elaborar sus productos en referencia a los productos importados que compiten en el mercado interno y en referencia a las modalidades de consumo de los mercados internacionales.

En este contexto de transformaciones, las políticas públicas provinciales han reorientado la cadena uva-vino a la mejora de la calidad del producto exportable⁴⁴. Las posibilidades de transformación han sido marcadamente diferentes de eslabón a eslabón de la cadena y al interior de los mismos. En cuanto a las actividades del complejo vitivinícola, los efectos han sido intensos principalmente en la industria de maquinarias y equipos agroindustriales.

4.1. Estructura y Dinámica actual de la cadena uva-vino.

El fenómeno de la concentración ha sido una característica de la actividad vitivinícola, pero en la fase actual de acumulación, los agentes bodegueros integrados son los que ejercen el mayor predominio sobre las condiciones de producción, la

⁴⁴ Para detectar los cambios se hizo un relevamiento de datos secundarios (estadísticas, prensa, ensayos) y datos primarios en base a entrevistas a agentes productores e instituciones relacionadas con el CAIV.

determinación de los precios, apropiación del excedente y orientaciones generales de la actividad.

La estructura actual de la vitivinicultura mendocina agudiza este proceso concentrador de la actividad, debido a que una finca es rentable si supera las 20 Has., (aunque la rentabilidad depende de la modalidad de implantación y de la calidad de la uva). En el eslabón vitícola, el 90% de los viñedos están comprendidos en el rango de 5 a 15 Has. y representan el 50% de la superficie cultivada con vides, y la casi totalidad de los mismos están implantados con cepajes de doble uso o comunes. Esto significa que, la mayoría de los agentes comprendidos en este rango tienen pocas posibilidades de inserción en el actual esquema de producción.

En el extremo opuesto de la escala, se observa que menos del 2% de las unidades productivas, representan el 21% de las Has. cultivadas, comprendidas en el rango de más de 50 Has. La mayoría de estos agentes presentan integración completa.

En el rango intermedio (entre 25 y 50 Has.) están los productores medianos que se desenvuelven con relativa autonomía, dependiendo de los rendimientos, la calidad de uva y del nivel de integración en la cadena productiva.

En cuanto a las relaciones industriales, los agentes vitícolas independientes operan subordinados con respecto a los agentes industriales y distribuidores-comercializadores. En la actualidad, el mercado de uva para vinificar es de escasa entidad. Mayoritariamente se impone el sistema de la maquila (elaboración por tercero). El productor vitícola paga al bodeguero por la elaboración de su uva en vino, o en otros casos paga con su propia uva, sin tener garantías de las condiciones del producto que obtiene. En consecuencia, se han configurado dos mercados: uno de primera venta donde se transa el vino de traslado y otro de segunda venta o vino fraccionado. En la actualidad, la compra-venta de uva se trata de regular a través de un contrato, el que debe registrarse en la bolsa de comercio de la provincia.

La condición de debilidad de los viticultores se acrecienta por el grado de atomización. En la provincia de Mendoza existen 23.000 productores vitícolas, la mayoría de ellos pequeños y medianos frente a las bodegas que escasamente superan las 1000⁴⁵, y esta relación de asimetría se intensifica en la etapa de fraccionamiento-

⁴⁵ En los registros este número varía de acuerdo a las bodegas que se inscriben en cada vendimia. Sin embargo, la participación efectiva en la elaboración de vino en la provincia no supera las 500 bodegas.

comercialización. Los agentes integrados elaboran vino con uva propia y comprada en un 50%. El resto de la elaboración es para terceros.

En el sector transformación y fraccionamiento es donde se produce el mayor excedente y cuando se integra al eslabón comercialización, éste se maximiza. La modalidad de integración completa permite una gran capacidad de control de la cadena productiva y de la apropiación de las tasas de ganancias más altas de la actividad. El dominio no se da sólo a través de la integración completa sino además a través de la concentración y centralización del capital, que ubica a algunos agentes en situación oligopólica no sólo en la cadena sino dentro de cada eslabón. Además, los agentes integrados participan en otras ramas que componen el complejo vitivinícola, así como en servicios bancarios, previsionales, etc.

El eslabón vinícola, se divide nítidamente en dos segmentos: vinos comunes y vinos finos. El 73% de los vinos producidos son comunes, el 19% vinos finos y el 8% vinos regionales. Estos segmentos tienen dinámicas diferentes tanto en lo que hace a su potencial desarrollo como a las pautas de mercado.

El grado de concentración y dominio es notorio en el mercado de vino común, que representa en el país el 70% del valor de la producción total de vinos, ya que el 1,4% de las bodegas producen las tres cuartas partes del valor total del sector. Estas bodegas son eminentemente regionales, ya que surgieron y operan en Mendoza y San Juan principalmente: Peñaflo, Catena, Cartellone y Giol (ex bodega estatal mendocina, traspasada a Fecovita - Federación Cooperativas Vitivinícolas Argentinas). Los elaboradores dominantes en el segmento de vinos comunes, lo son también en vinos finos.

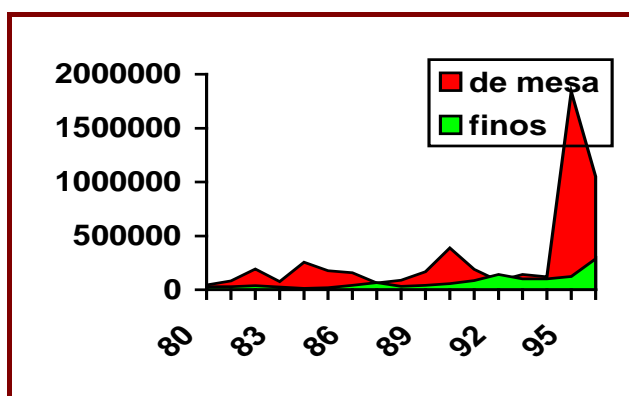
A nivel de vinos finos, la oferta se presenta atomizada, pero los agentes establecen alianzas para sostener la calidad de una zona determinada (denominación de origen e indicación geográfica), asociaciones entre firmas locales e internacionales en la cual se pacta que la "marca" de prestigio se imponga al vino local para penetrar el mercado internacional, o alianzas con otros países productores.

Estas estrategias potencian la capacidad de acumulación y de dominio de la cadena de los agentes productores de vinos finos. Estos son los que mayor influencia ejercen en la conformación de las políticas del sector a través de su propia asociación

(Centro de Bodegueros y Viñateros)⁴⁶ y a través de sus representantes en el Consejo Vitivinícola provincial.

La expansión de las exportaciones vitivinícolas, en un 60% en los últimos 3 años, demuestran un cambio, no sólo en la orientación de la producción, sino además, un proceso de reconversión e innovación. Sin embargo, el mercado interno sigue siendo fundamental para el sostenimiento de la actividad, a pesar que el consumo per cápita ha declinado sostenidamente en la última década. El abrupto incremento de las exportaciones de vinos comunes a granel tiene una explicación coyuntural, como ha sido la situación de sequía en España, que afectó la producción de uva y por ende, la elaboración de vino de ese país. Las exportaciones de vinos finos, han tenido un comportamiento más estable. Si bien en términos de volumen su participación es notoriamente menor, en los últimos tres años el incremento ha sido sostenido.

Evolución exportaciones vinos finos y de mesa. Mendoza 1980/1996.



Fuente: elaboración propia en base a datos del I.N.V.

Consumo de vino en mercado interno argentino	
1. Consumo total (1996)	13.505.276 hls.
Vinos finos	3.376.319
Vinos comunes	10.128.957
2. Consumo per capita	40 lts.

⁴⁶ Las bodegas asociadas al Centro de Bodegueros de Mendoza, representan en su gran mayoría el segmento altamente dinámico e innovador y cuya estrategia principal es penetrar el mercado internacional del vino. Nieto y Senetiner, Peñaflor, Escorihuela, Resero, Chandón, Arizu, Bianchi, Etchart, Flichman, Goyenechea, La Rural, Martelen, Norton, Santa Ana, San Telmo, Seagram, Titarelli, Toso, Bravin, Le Vignolo, Lagarde, Rubino, Suter, Basso, Lavaqué, La Cañada S.A., Don Ernesto viñedos, etc.

El mercado del vino, representa para Mendoza cerca de \$ 1.600.000.000, es decir el 20% del PBG provincial. Generalmente, se señala que Mendoza es una economía que en gran medida ha dependido de un sólo precio, el del vino, ya que si bien presenta una estructura con cierto grado de diversificación, el nivel de empleo y las actividades conexas a esta industria y su participación en el PBI, confirman este hecho.

Monto de facturación anual	
a. Mercado interno:	\$ 1.400.000.000
b. Mercado externo:	\$ 194.000.000
	\$ 57.000.000 (vinos de mesa)
	\$ 40.000.000 (vinos finos)
	\$ 97.000.000 (mosto concentrado)
Total mercado:	\$1.594.000.000

Elaboración propia en base a Estadísticas Vitivinícolas

4.2. Procesos de cambio en la cadena y actividades conexas. Impactos en los agentes de la actividad.

En el proceso de reestructuración, los factores que influyen con intensidad sobre la cadena son: 1) la internacionalización de las pautas de consumo, 2) disminución en la cantidad de consumo per cápita de vinos, 3) profundos cambios en las líneas de producción, 4) la reorientación de la producción hacia los mercados internacionales.

Las transformaciones, han intensificado las relaciones asimétricas entre agentes dentro del complejo. Ante el cambio de estilo de desarrollo impulsado por el gobierno nacional bajo la influencia de la dinámica reestructuradora global, los agentes del sector reciben el impacto diferencialmente, favoreciendo a los grandes agentes integrados con capacidad de innovación y reconversión, y afectando seriamente a los pymes vitivinícolas.

A. Eslabón vitícola:

Los viñateros han sido impulsados a la reconversión vitícola por el Estado, que opera como garante de la nueva modalidad de acumulación, y como expresión de los agentes más dinámicos. Muchos viñateros, especialmente pymes, han sido expulsados de

la actividad. En algunos casos, no alcanzan una rentabilidad suficiente, por lo que han dejado “envejecer” sus viñedos. La reconversión provoca un mejoramiento en los rendimientos por hectárea y de calidad, pero como contrapartida, una fuerte concentración, ya que los grandes agentes son los que reconvierten e incrementan su posición de dominio en la cadena. Por otro lado, la vulnerabilidad de los agentes pequeños y medianos aumenta por el modo de diseño e implementación de la política económica provincial. Las estrategias de este segmento, consisten en mantenerse en la actividad a través de la producción con usos alternativos: vino y mosto⁴⁷.

La capacidad de inserción en el mercado internacional, directamente con uva, es escasa en tanto no se reconviertan viñedos hacia uva para consumo en fresco o para pasa, dos demandas externas. Para esto, hace falta crear la infraestructura necesaria, tal como cadena de frío, empaque, comercialización y marketing.

Los viñateros independientes son conscientes de su débil posición en la cadena por falta de integración, innovación tecnológica y baja capacidad empresaria, situación que se agudiza por ser productores de uvas mezcla o comunes en un 70%.⁴⁸ En lo que concierne a la reconversión hacia uvas finas (*especialidades*), encuentran dificultades financieras y productivas. En cuanto a la elaboración de mosto, esta es una opción que entusiasma a los viticultores, pero tropieza con las regulaciones del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) y del Comité Vitivinícola Provincial⁴⁹ en cuanto al porcentaje de quintales que se pueden destinar para mostos.

Dentro de los productores pymes, otros agentes afectados son los contratistas de viña, que son dueños del 18% de la producción del viñedo. Estos no pueden asumir los costos de los créditos por acarreo y cosecha, no tienen cobertura social y no pueden

⁴⁷ El mosto se ha convertido en una opción con excelentes posibilidades de comercialización en el mercado internacional, y la posibilidad de mantenerse en la actividad obteniendo beneficios.

⁴⁸ En este sentido, pretenden implementar un Mercado de Concentración de Uva, que les permita negociar en mejores condiciones sus productos, ya que la estrategia de incrementar la escala de producción, para ofrecer mayores volúmenes y tener capacidad negociadora, se ve imposibilitada por las restricciones impuestas en cuanto a limitar la oferta de uvas comunes para vinificación y así sostener el precio del vino.

⁴⁹ El Comité Vitivinícola provincial está constituido por representantes de los sectores involucrados en la cadena uva-vino, miembros del INV y del Gobierno, pero en el mismo ejerce una fuerte influencia el Centro de Bodegueros, donde están nucleados los grupos económicos más importantes de la provincia.

hacer frente a su endeudamiento. De los 6000 contratos⁵⁰, aproximadamente, que están en vigencia, sólo 2000 tienen algún tipo de seguro, mostrando la indefensión de estos agentes. A esto se suma que las nuevas condiciones previsionales y tributarias los colocan en una suerte de posición híbrida, ni empresarios ni asalariados. En el contrato que establecen con el propietario, se comprometen a cumplir con las tareas culturales necesarias para el mantenimiento de la viña. Cuando necesitan mano de obra debe asumir las cargas previsionales de los trabajadores eventuales, además de asumir el pago de los aportes como autónomo.

El resto de los asalariados de la actividad, permanentes o temporales, han sido seriamente afectados por los procesos de transformación, cambio en la última década (aspecto que se desarrolla en el punto sobre trabajo, empleo y distribución del ingreso).

Los agentes que operan en integración simple (viñatero-bodeguero) también presentan dificultades para adaptarse al nuevo proceso de acumulación. Mendoza tiene una tradición de agentes productores cooperativizados, pero la situación de las cooperativas no es buena, salvo la de FECOVITA, una federación de cooperativas que reúne a más de 5.000 productores integrados⁵¹.

En este contexto de cambios, son los agentes con integración completa o los grupos económicos dominantes en la cadena uva-vino, quienes al manejar mejor y más información del mercado tener mayor capacidad de innovación y de gestión, y el control insumo-producto, determinan los ajustes dentro de la misma de modo que no sólo definen la generación del excedente sino que se apropian de la mayor parte del mismo. Ante las expectativas exportables, ellos son los únicos que pueden ofrecer un producto con características de especialidad e individualidad y competitivos.

Sin embargo, analizando las exportaciones en los últimos 5 años se puede concluir que, si bien en términos generales éstas se han incrementado notoriamente, la exportación de *commodities* (mostos, vino a granel) supera a la de *especialidades* (vinos de alta calidad, vinos con características específicas como “jóvenes”, frutados). Los mostos sirven, entre otros usos, para elaborar vinos que salen con la identificación

⁵⁰ En cada viñedo, dependiendo de su tamaño, puede haber tres o cuatro contratistas, que trabajan una parcela determinada.

⁵¹ Esta federación de cooperativas muele el 25 % de la producción de uva provincial. Sin embargo, si se compara la situación actual de la misma con la empresa estatal GIOL, de la cual surge por transformación y

industrial de otros países a donde son exportados. Por lo tanto, si bien se intensifica el perfil exportador, este se realiza en base a productos de bajo valor. Por otro lado, el agente importa tecnología de punta de los centros tecnológicos internacionales.

La exigencia de calidad en la cadena uva-vino nace en el primer eslabón de la producción, la uva, ya que ninguna tecnología de procesamiento puede alcanzar un buen vino si la materia prima no lo es. Esto ha colocado a los pymes en una encrucijada, se reconvierten, salen de la actividad o se subordinan, quedando en una situación de “cuasi asalariado” o “contratista” de su propia tierra. Esto significa, que los agentes propietarios en el eslabón primario de la cadena no tienen la plenitud de la explotación de su propiedad, ya que las condiciones del cuidado de los viñedos, así como las calidades de cepajes en replantes y hasta la modalidad de cosecha, son impuestas contractualmente por los bodegueros que compran su producción. Ellos también establecen, en algunos casos, criterios de calidad para la ponderación del precio en función de la calidad esperada. Esto tiene dos efectos inmediatos, por un lado se asegura la calidad de las uvas que entran a los lagares, y por otro, el viñatero se asegura la venta de su producción de antemano. Pero, desde otro punto de vista, esto demuestra el alto grado de concentración y la modificación sustancial en el comportamiento de los agentes económicos⁵².

B. El eslabón transformación.

El proceso de reestructuración en los grandes agentes integrados de la cadena ha sido intensa, en cuanto a innovación tecnológica, de productos y organizacional.

Las fuertes transformaciones en la demanda del vino, en el gusto de los consumidores y en la disminución del consumo, más la conformación del mercado ampliado del sur (MERCOSUR) y la apertura externa, motivaron al sector a impulsar cambios que permitieran superar las recurrentes crisis de sobreproducción, falta de calidad y competitividad de los vinos mendocinos. La orientación mercadointernista y de producción de vinos comunes en un alto porcentaje, había dejado al sector fuera de toda posibilidad de competencia a nivel internacional. Las grandes bodegas, anticiparon los

privatización, los montos de venta han disminuído sustancialmente, como así también ha disminuído la cantidad de gente empleada.

⁵² En algunos casos, las bodegas operan como financiadoras del eslabón primario de la cadena, al adelantar dinero a los viñateros durante el año para el sostenimiento de las labores culturales de sus fincas.

cambios a mediados de la década del 80 iniciando procesos de innovación, sobre todo en las líneas de embotellado, estimuladas por la ley de fraccionamiento en origen.

El ingreso de capitales transnacionales a la viticultura es un rasgo notorio de la reestructuración. Este proceso cambia la filiación de la propiedad de las bodegas pasando a manos no sólo de los capitales extranjeros sino también de grandes capitales nacionales. Las crisis agrícolas, la modalidad de regulación estatal del precio del vino, la competencia de otras bebidas (cerveza, gaseosas, jugos) dificultó la transformación de las bodegas tradicionales. Las acciones de las más tradicionales y “mendocinas” de las bodegas han pasado a manos extralocales y extranjeras. Este proceso, que se inició en 1989, se ha intensificado en los dos últimos años. Por ejemplo, la centenaria Bodega Santa Ana, una de las cinco Bodegas más importantes de Mendoza, junto con Peñaflo, Cartellone, Chandón (del holding francés), Grupo Catena (dueño de Marcó del Pont, Esmeralda, Escorihuela, La Rural, Cavas de Santa María) ha sido vendida a capitales chilenos. El resto de las bodegas vendidas son grandes o medianas con plena inserción en el mercado interno e internacional. Las familias bodegueras Arizu, Bianchi, Nieto y Senetiner, Reina Rutini y Pulenta son las pocas que quedan de los “antiguos dueños” de la vitivinicultura mendocina. La Bodega Escorihuela y La Rural, del Grupo Catena, tanto como bodegas de Agrelo comprada, han sido compradas por el capitales externos, entre ellos del Grupo Subalán de Brasil.

El ingreso del capital transnacional anticipa intensas modificaciones en la cadena y en el complejo, sobre todo, en la comercialización internacional, la comercialización interna y las relaciones con el Estado. En términos de la cadena productiva, el núcleo está formado hoy mayoritariamente por grupos económicos transnacionales y grandes agentes propietarios nacionales (integrados totalmente en la cadena productiva).

Traspaso de bodegas a firmas extranjeras y nacionales. 1989 – 1996 *		
Bodega Mendocina	Comprador	Nacionalidad
Norton	Gernot Langes – Swarovsky	austríaca
Navarro Correas	CINBA (propietario de Cinzano)	multinacional
Toso	Distribuidora Llorente S.A.	argentina
Santa Ana	Santa Carolina	chilena
Premier	Concha y Toro	chilena
Vaschetti	Jugos Lourdes	chilena
Rossi	Jugos Lourdes	chilena
Balbo	Seagram	canadiense
Crillón	Seagram	canadiense

Amelia Barreda

Crisis del capitalismo y Reestructuración. Transformaciones en una actividad de base exportable: la vitivinicultura en la provincia de Mendoza 81

Etchart Martins	Pernaut Ricard Marqués de Griñón	francesa española
----------------------------	---	------------------------------

* Se indican sólo algunas de las ventas más importantes
Fuente: Elaboración propia en base a informes periodísticos.

C. Actividades conexas:

Implementado el Plan de Convertibilidad, apertura y desregulación, la reestructuración impactó diferencialmente a las diferentes ramas industriales. La apertura abrupta a la competencia internacional de la economía provocó el cierre de numerosos establecimientos industriales en la provincia, por el ingreso masivo de productos alimenticios y de maquinarias y equipos internacionales a muy bajo precio y calidad.

La situación crítica de muchos establecimientos metalmecánicos es diferente en el segmento de las grandes empresas, donde prácticamente una sola firma, IMPSA (Industrias Metalúrgicas Pescarmona S.A.) y de algún modo Cartellone y el grupo de empresas por éstas subcontratadas responden por la expansión exportadora. Esta situación significa tener en cuenta que el comportamiento de los diferentes agentes de la metalmecánica mendocina, ha sido diverso desde la apertura, según el mercado específico al que atienden.

En el caso del complejo vitivinícola, condicionantes de tipo tecnológico y financiero afectaron de distinto modo a la industria de maquinarias y equipos. Los cambios que han tenido un mayor impacto han provenido de la tecnología de embotellado y de los equipos de procesamiento. Algunas firmas innovaron en sus productos a fines de los 80 y así, a principios de los 90 fabricantes locales de vidrio salieron al mercado con una botella denominada "fresca" para poder compensar las pérdidas de clientes por la aparición del envase en tetra brick que fue rápidamente incorporado a las líneas de fraccionamiento de las bodegas. La aparición de las botellas frescas (más baratas que las recicladas y lavadas) generó demandas por nuevas máquinas lavadoras. Sólo las grandes bodegas han hecho inversiones importantes tanto en embotellado como en procesamiento, pero éstas optaron por equipos y líneas importados, sobre todo de Italia, país del que proviene más del 20% de la tecnología comprada, seguido por España (aproximadamente un 15%), Alemania, Francia, Suecia, Estados Unidos.

Un alto porcentaje de productores e industriales vitivinícolas se proveen todavía de maquinarias de la industria local para su actualización; se dice *actualización* y no innovación para distinguirlo del proceso de adquisición de tecnología de punta que realizan los grandes agentes y que significa, en sentido estricto, *innovación tecnológica*.

4.3. Transformaciones tecnológicas

La incorporación de tecnología es fundamental para la inserción en la dinámica económica actual. La innovación tecnológica provoca profundas transformaciones en los procesos de producción y de gestión, y estos a su vez se relacionan con las nuevas modalidades que adoptan las relaciones intercapitales o interempresas. La inversión tecnológica en viñas y bodegas de Mendoza durante los 90 se estima en algo más de 300 millones de dólares, según datos del Centro de Bodegueros de Mendoza. En esa suma están excluidas las inversiones realizadas por compras de viñedos o bodegas, y corresponde a maquinaria, instalaciones en viñas y bodegas, contratación de royalties y know how vitivinícola⁵³. Según la opinión de la Asociación de Viñateros de Mendoza, sus asociados, pequeños y medianos productores integrados y no integrados, no han podido en su gran mayoría enfrentar ese tipo de inversiones.

En términos generales, el eslabón vitícola tiene una serie de requerimientos tecnológicos que mejoran la rentabilidad del viñedo, ya sea por que aumentan el rendimiento por hectárea, mejoran la calidad de la uva, y se refieren sobre todo a:

- prácticas culturales
- sistemas de riego
- transformación del sistema de conducción
- protección antigranizo
- cepajes híbridos de mayor calidad enológica.

Las posibilidades de los productores vitícolas independientes de implementar un sistema de riego por microaspersión, riego por goteo o fertiriego, son escasas. El modo de regulación que aplica el Estado provincial, afecta al productor agrícola de diversas formas. Una de estas, es a través de la modificación del principio de “inherencia del agua”, lo que

⁵³ Estos son datos aportados por el Centro de Bodegueros de Mendoza, que nuclea al 19% de los agentes industriales del sector.

provocaría la reconversión del sistema de riego, compulsivamente. La innovación tecnológica en este aspecto aumenta las diferencias en la realización del excedente y en las relaciones asimétricas en la cadena. El costo por hectárea del riego por goteo es de 4.000 a 5.000 U\$S⁵⁴. Las mallas antigranizo, establecen otra diferenciación entre los agentes del complejo. El costo de la malla por hectárea asciende aproximadamente a 10.000 U\$S. La transformación del sistema de conducción de parral, que es el más extendido en la provincia (55% de los viñedos) a espaldero alto es otra transformación a la que deben enfrentarse los productores. Esta modificación del sistema de conducción en viñedos nuevos es con el objetivo de mecanizar las labores culturales y la cosecha.

La dificultad de los agentes vitícolas pymes para invertir en estos cambios radica en su capacidad financiera casi nula. Los viñedos pertenecientes a los grandes agentes integrados o grupos económicos incorporan estas innovaciones que incrementan la productividad, disminuyen los riesgos por accidentes climáticos y hacen más eficiente el uso del agua.

En el proceso de elaboración del vino y su fraccionamiento las exigencias tecnológicas se refieren a reemplazar viejas prácticas de producción fragmentadas, por un proceso continuo, directo y automático que transforma la uva en vino y vino fraccionado en un tiempo muy corto a través de la incorporación de tecnologías de automatización en las bodegas, como prensas neumáticas, centrifugadoras, tanques de acero inoxidable refrigerado por agua, equipos de frío y líneas integradas de fraccionamiento.

Los cambios tecnológicos que provocaron un impacto mayor sobre la actividad fueron en embotellado, procesamiento, refrigeración y control de temperaturas, y los tanques de acero inoxidable⁵⁵

A nivel de las líneas de embotellado, tanto las bodegas grandes como las pequeñas, demandan esta innovación, pero las nuevas tecnologías en procesamiento y almacenaje sólo pueden ser asumidas por las grandes bodegas⁵⁶. La innovación en

⁵⁴ Hay que agregar a esto que el riego por goteo no se puede aplicar a las plantas viejas puesto que incrementa radicalmente las posibilidades de que contraigan filoxera, por lo que se recomienda para viñedos nuevos, que deben apoyarse en un portainjerto en el suelo, lo que aumenta aún más el costo.

⁵⁵ Los tanques de acero inoxidable son enormes vasijas automatizadas que reemplazan a las viejas vasijas.

⁵⁶ Son pocas las bodegas que han podido invertir en maquinaria de procesamiento, como CHANDON (perteneciente al holding francés), PEÑAFLORES (la bodega de mayor facturación en vinos comunes del país y la mayor exportadora), ETCHART, NORTON, entre otras. La Bodega Chandon es un caso de referencia en

envases, el tetra brick, motivó la adquisición de tecnología de alta inversión. En cuanto al embotellado, FECOVITA (Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas) posee una de las líneas de fraccionamiento más modernas.

4.4. Estrategias empresarias y articulación de los agentes.

Las estrategias utilizadas por los agentes a nivel de la agroindustria vitivinícola (AIV) han sido diversas entre las unidades productivas propias de la vitivinicultura (viñedos, bodegas) y las actividades conexas, especialmente las de la metalmecánica. En el complejo vitivinícola, las estrategias que están transformando al mismo, son lideradas por el capital extrarregional e internacional que ha penetrado la actividad, y por los agentes hegemónicos locales.

En una primera etapa del proceso de reestructuración la vía elegida fue:

1. El achicamiento: utilizada sobre todo en el sector metalmecánico. Esta buscaba modificar la estructura de costos y provocar mayor flexibilidad, subcontratando procesos o servicios. El impacto de esta estrategia sobre el mercado de trabajo fue altamente negativo, porque significó destrucción de empleo directo⁵⁷. Este proceso de achicamiento se estaría implementando en forma incipiente en la agricultura vitícola, por la opción hacia pequeños paños de viñedos pero de alta calidad y rendimiento (los agentes dominantes tienden a poseer un conjunto de viñedos antes que una gran unidad económica).

En una segunda etapa, si bien no se han detenido los procesos de achicamiento, afectando seriamente a los asalariados, las estrategias tienden a reestructurar aceleradamente los procesos productivos, a innovar en tecnologías de producción y gestión de acuerdo a las exigencias de la demanda internacional:

la incorporación tecnológica de avanzada. Ha invertido cerca de 15 millones de dólares en tanques de acero inoxidable, equipamiento de frío, prensas neumáticas, barricas de roble francés y un sistema de riego computarizado con sensores de humedad en sus viñedos. La diferencia que se logra en el tratamiento del vino y en la calidad obtenida genera una brecha muy grande entre los segmentos productivos que innovan y los que no pueden hacerlo. Del mismo modo que los viticultores, el problema de las bodegas pequeñas y medianas es su escasa capacidad de inversión, su obsolescencia y la dificultad para tomar créditos.

⁵⁷ Los procesos de achicamiento o downsizing, han sido utilizados, la mayoría de las veces, no como una estrategia destinada a recomponer la competitividad sino como una vía para no desaparecer del negocio, a través de la expulsión de mano de obra.

2. La reconversión o reingeniería, implica cambiar el qué, cómo y para quién se produce, enfrentando a las empresas a la opción de producir bienes y servicios diferenciados, especializados o bienes de consumo masivo. Los procesos de reconversión son costosos tanto en términos económicos como humanos, porque significan no sólo un cambio en los procesos productivos o de gestión sino también un cambio de cultura empresarial y un impacto negativo sobre las capacidades laborales que caen en la obsolescencia. En el eslabón vitícola, la reconversión se tradujo en el reemplazo de cepajes de doble uso por cepajes varietales y en la tecnificación de las tareas culturales: riego, cosecha, fertilizantes, sistemas de conducción, mallas antigranizo. En el eslabón transformación, la reconversión ha sido intensa. Los principales agentes han incorporado tecnología de punta y han modificado sustancialmente sus líneas de producción, sus prácticas de gerencia y su percepción de la actividad y de los competidores. El marketing se ha convertido en una actividad que va más allá de la mera comercialización.

Los agentes dominantes de la actividad vitivinícola han reorientado su producción hacia *commodities* o hacia *especialidades*. Los productores pymes se mantienen por la producción de vinos comunes o mostos. Los grandes agentes y los grupos económicos, han seguido varias vías: algunos se han especializado en vinos diferenciados con identidad propia (denominación de origen (DOC) e indicación geográfica), pero otros, no sólo producen vinos finos sino que también controlan la producción de vinos de calidad intermedia y vinos comunes para satisfacer el mercado interno.

3. La capitalización, se refiere a los modos que implementan las empresas para buscar financiamiento para la reconversión. Esta se orienta preferentemente a maquinarias y equipos y adquisición de nuevos conocimientos. Son los grandes agentes quienes tienen capacidad patrimonial para responder al financiamiento con garantías, manejo de información, contactos con el poder institucionalizado (lobbies), y están insertos en la rama financiera. La capacidad de financiamiento de los mismos no depende del mercado sino que, generalmente, poseen fondos propios para hacer frente a las inversiones del grupo. Esto les da un alto margen de autonomía decisional, a través de su participación en los Fondos de Pensión y

Jubilación, Aseguradoras de Riesgo de Trabajo, etc, que han surgido como consecuencia de la desregulación y privatización del sistema previsional y de la normativa laboral.

4. Desarrollo de competitividad. Esta estrategia es el eje del modelo de base exportable. Se refiere no sólo a la capacidad de las empresas para ganar nichos en el mercado internacional, inversiones en negocios fuera del país, alianzas con empresas transnacionales, sino también a la capacidad de las empresas locales de competir con firmas internacionales en el mercado interno.

La nueva dinámica de acumulación que impulsa las actividades de base exportable, requiere de nuevas relaciones y asociaciones entre los agentes y el capital para entrar al mercado internacional:

a) conformación de conglomerados o grupos económicos es una de las características más relevantes. Los grupos económicos (GE.) que se han configurado en la actividad en el último quinquenio tienen como objetivo controlar el excedente del mercado, ya sea a través de la integración completa o por relaciones de asociación con pequeñas y medianas empresas. Sus estrategias pueden ser de especialización o de diversificación. En el caso de la vitivinicultura, la especialización, es decir la producción de “vinos de alta calidad” para el mercado externo y de calidad intermedia para el consumo masivo, son las variantes elegidas. El objetivo de abastecer al mayor socio del MERCOSUR, Brasil, ha orientado a los grupos nacionales y extranjeros a participar de la vitivinicultura⁵⁸.

b) La conformación de alianzas entre empresas. El Consejo Denominación de Origen Luján de Cuyo, es una asociación de vitivinicultores y elaboradores de vinos finos que tiene la finalidad de aprovechar las características ecológicas de las cepas zonales, para obtener productos de calidad diferencial. Este consejo esta formado por las principales bodegas de Luján que forman parte del segmento más competitivo⁵⁹. La Facultad de Ciencias Agrarias (Universidad Nacional de

⁵⁸ En este sentido, la estrategia chilena de penetración al mercado mendocino en parte se debe a que los vinos locales pueden ser exportados a Brasil con arancel 0, en tanto que terceros países, lo hacen con un arancel entre 14 y 21%.

⁵⁹ Leoncio Arizu S.A., L. Cabrini S.A., Arnaldo Etchart S.A., Lagarde S.A., Nieto Carbó y A. Senetiner S.A., Bodegas Norton S.A., Bodegas Perez Cuesta S.A., Bodegas Chandón S.A., Cavas de Perdriel S.A. y Cavas de Weinert S.A.

Cuyo), el INTA y la Municipalidad de Luján de Cuyo, conforman el Consejo, confirmando la tendencia a generar redes entre el sector privado, público y científico-tecnológico.

c) Agentes con integración compleja que controlan la cadena uva-vino y a su vez tienen una participación importante en otras actividades dentro de la misma rama de elaboración de bebidas. El grupo dominante en el mercado de vinos comunes es el Grupo Peñaflor que ha extendido su accionar a casi toda la rama de bebidas en el país: 50% vinos de mesa, 20% jugos, 10% gaseosas y 20% agua mineral (anteriormente también en la cerveza) . Este grupo es un fuerte exportador, siendo sus principales destinos Japón, destino del 50%. El restante 50 % lo exporta al resto del mundo.

d) Agentes que tienen presencia en ramas productivas diferentes y servicios. Las condiciones generadas a partir de la apertura, desregulación y privatizaciones incrementó la movilidad del capital. Por un lado, por la oferta privatizadora del Estado, los capitales locales asociados entre sí o con capitales extraregionales e internacionales, penetraron los servicios de transporte (ferrocarriles), de salud (privatización de obras sociales del Estado), servicios previsionales y de riesgo de trabajo, la banca oficial privatizada, grandes obras de infraestructura (diques, mantenimiento de caminos, etc). Por otro lado, la situación de quiebra de las pequeñas y medianas fracciones de capital, ha facilitado la compra o fusión por parte de los grandes agentes económicos.

e) consolidación de cadenas de supermercados e hipermercados de capitales locales (Metro, SuperVea) y capitales transnacionales (Carrefour, Makro). Por su conocimiento y control del consumidor masivo, imponen condiciones y participan activamente de actividades agroindustriales y de servicios;

f) La vinculación entre capitales también incluye a los medios masivos de comunicación. La trama de relaciones (contractuales, de propiedad, alianzas estratégicas, fusiones) entre empresarios agroindustriales, de la metalmecánica, de la construcción, banqueros y aseguradoras de fondos de pensión y riesgos de trabajo, supermercadistas y grupos masmediáticos, entre otros, de capitales locales, nacionales o extranjeros, define el núcleo de poder provincial y el diseño de las políticas públicas⁶⁰.

⁶⁰ Los grupos que se adjudican los bancos de Mendoza y Previsión Social son: Caudal (industria, automotores de San Rafael), La Mercantil Andina (seguros, industria, vitivinicultura, transporte del Grupo

4.5. Trabajo, Empleo y distribución del ingreso.

Una de las características notorias del proceso de reestructuración actual es la pérdida de importancia del trabajo en la dinámica de acumulación, y por ende, pérdida en la capacidad de negociación por fragmentación y cooptación de los sindicatos por el poder económico institucionalizado. La movilidad del capital, facilitada por la “regulación internacional” impuesta por el modelo aperturista del país, tiene su opuesto en las restricciones del trabajo para relocalizarse⁶¹. A esto hay que agregar que las capacidades adquiridas durante años, pierden vigencia a la misma velocidad que el capital puede rotar de una actividad a otra, buscando ampliar su valorización.

En la provincia, la reducción del empleo y su participación en el proceso productivo es generalizada. Sin embargo, los porcentajes demuestran que esto se intensifica en alimentos y bebidas, y petroquímica.

En el eslabón vitícola la reestructuración ha tenido un impacto negativo sobre el empleo. Esto, antes que por incorporación tecnológica, ha ocurrido por la desaparición de muchos pequeños y medianos viñateros. En otros casos, ante las dificultades económicas y financieras de los productores, se incrementa el trabajo de cada peón rural contratado o del contratista de viña y su familia. La incorporación de las cosechadoras automáticas no está muy extendida salvo en los viñedos del segmento más competitivo, pero también operan en contra de la absorción de mano de obra.

Desde la década del 80, el incremento de las villas miseria aledañas al Gran Mendoza (cerca de 16 nuevos asentamientos precarios), se debe, en gran medida, al abandono del campo de los peones rurales viñateros o frutihortícolas expulsados por falta

Pescarmona, Inversiones y Desarrollo (construcciones), Tac Coop. Ltda. (Transporte), Multimedios UNO (diario, canal TV por cable, radios, revista, constructora), IB inversora (Medifé de San Juan), Scop Inversora (Construcción, Afjp, Medifé, San Juan), ITC inversora, FP Inversora, Stradella (vitivinicultura, construcciones, Afjp, Medifé), Inverap (bebidas, automotores, Afjp, Medifé, Grupo Pulenta, UCEM (Buci, servicios, Afjp, Medifé), Angulo Inversora (cadena de supermercados, Medifé), Vallejo (centros comerciales, Afjp, Medifé-San Juan), Ansilta inversora (transporte, construcción, Medifé-San Juan), Montegay (construcción, Afjp, Medifé), FM Inversora (diario, radios, Canal TV, Grupo Montes-San Juan). Gago, A. (1996).

⁶¹ Esta es una característica propia de la evolución económica del país, la escasa movilidad territorial del factor trabajo, que se acentúa en esta fase.

de trabajo en su medio, y de los jornaleros y trabajadores temporales que fueron los primeros desplazados o expulsados de la actividad agrícola mendocina⁶².

La industria de alimentos y bebidas de Mendoza es la principal generadora de puestos de trabajo, pero en los últimos diez años ha disminuido en términos absolutos. Según el último censo económico (1994), se registraron 1.614 locales dedicados a la producción de alimentos y bebidas que daban trabajo a 20.418 personas de las cuales 17.412 eran empleados u obreros asalariados. En julio del 94, representaban el 55,6% del total de puestos de trabajo asalariado en la industria mendocina. Del avance de resultados del Censo Nacional Económico se observa la desaparición de 20.000 puestos industriales. En el sector de "alimentos y bebidas" han desaparecido 13.562 puestos, lo que significa una disminución del 56,2%, en comparación con el Censo de 1985. En el subsector de elaboración de vinos, el censo registra 5.804 asalariados correspondientes a 453 establecimientos.

Datos generales sobre el empleo en la provincia de Mendoza, permiten observar que entre 1990 y 1995 el empleo creció un 8%, en tanto que el crecimiento del Producto Bruto Geográfico lo hizo en un 34,7% y la tasa de inversión en un 120% . La desconexión entre crecimiento y empleo es una de las características del régimen de acumulación que se está consolidando en Argentina y, en general es un fenómeno de la reestructuración muy marcado⁶³. La tasa de desocupación muestra una tendencia creciente a la par de una oferta laboral y una tasa de empleo decrecientes.

Situación laboral entre el 93/96

⁶² Los jornaleros y trabajadores temporales eran, en su gran mayoría, trabajadores "golondrinas" que provenían sobre todo de las provincias del norte del país o de Bolivia. Con el tiempo, muchos de ellos se asentaron en la provincia al rotar entre las actividades vitícolas y frutihortícolas con diferencias estacionales. Al entrar el sector vitivinícola en crisis, se disminuyó notoriamente el trabajo de los temporales que buscaron como estrategia de sobrevivencia instalarse en la ciudad, engrosando el cordón de marginalidad periurbano.

⁶³ Según la CGT regional (Confederación General del Trabajo) los incrementos de productividad en la agricultura y la agroindustria, como en el resto de las actividades manufactureras se debe a la mayor intensidad del trabajo, de la jornada y horas extras.

	1993	1994	1995	1996
Tasa de Desocupación	4.4	6.0	6.8	7.4
Tasa de empleo	36.1	37.2	34.8	35.8

Fuente: DEIE (Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas de Mendoza)

La convergencia de datos de empleo más los de la distribución del ingreso en la provincia, demuestran una creciente polarización social. En 1991, el estrato alto de la población (18%) percibía el 38% del excedente social en tanto que en 1997 percibe el 51%.

Distribución del Ingreso en Mendoza						
	Estrato Alto		Estrato Medio		Estrato Bajo*	
	%Y	%P	%Y	%P	%Y	%P
1991	38	18	42	32	20	50
1997	51	18	36	32	13	50

* % Y: porcentaje sobre ingreso total provincial

* % P: porcentaje sobre población total provincial

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH (Encuesta permanente de Hogares).

La clasificación por estratos usualmente empleada señala la siguiente estratificación: clase alta 6%, clase media alta 12%, clase media media 32%, clase media baja 33% y clase baja 17% (en el cuadro se han unificado estratos, clase alta más clase media alta y clase media baja más clase baja). La reorganización de la estratificación para 1997, demuestra un incremento importante en el estrato clase media baja y baja, sin embargo por no poseer datos fehacientes el cuadro se ha elaborado teniendo en cuenta la misma clasificación para todo el período y, de todos modos, queda marcado el proceso de traslación de ingresos de los sectores medios y carenciados hacia los sectores de altos ingresos.

4.6. La vitivinicultura y las políticas públicas.

Históricamente la actividad vitivinícola ha estado fuertemente regulada por el Estado, ya fueran gobiernos de facto o democráticos, pero los agentes principales de la actividad estuvieron siempre íntimamente vinculados con el poder y con el manejo del proyecto económico regional.

Hacia fines de la década del 70, las políticas se orientaron hacia el control de la oferta⁶⁴.

En los 80, la ley que marca un punto de inflexión en la actividad es la Ley de Reconversión Vitivinícola N° 22.267/82. Esta se impulsó para compatibilizar la oferta de uvas y vinos evitando la formación de excedentes, para mejorar calidad de viñedos y vinos, para producir recuperación del precio del vino y diversificar el uso de la uva. Como consecuencia se estableció:

- 1) la “cupificación” para limitar la vinificación de uva en cada zona productora, teniendo en cuenta la “zona de radicación de viñedo y calidad enológica”,
- 2) restringir la implantación de viñedos para vino común,
- 3) controlar la relación técnica uva-vino y el destino de las borras vínicas.

En 1985, se sancionó la Ley N° 23.149 de fraccionamiento en origen que provocó un fuerte impacto positivo para las regiones vitivinícolas ya que, antes de la aplicación de la misma, gran parte del excedente generado en la actividad se trasladaba a las provincias fraccionadoras, además, mejoró las posibilidades de control sobre la genuinidad del producto. A la par de esta ley se establecieron por Resolución 248/85 y 200/85 las “Zonas de Origen” siendo Mendoza considerada zona 1. Estas medidas no solucionaron la crisis vitivinícola, sólo la atenuaron. En 1988 se sancionó la Ley Nacional N° 23.550 que se considera una de las medidas más drásticas ya que estableció la erradicación y la prohibición de implantar viñedos, y la creación de un Fondo de Fomento en el Instituto Nacional de Vitivinicultura con el objetivo de promover la reconversión y diversificación.

4.6.1. La intervención modernizante del Estado en los 90.

La modernización en esta década ha estado apoyada en un fuerte decisionismo estatal centralizado. Las transformaciones en el ámbito provincial y específicamente en el complejo, son fuertemente impulsadas desde el Gobierno central, a través de

⁶⁴ A fines de los años 60, un sector importante de viñateros y bodegueros reemplazaron en el poder a la tradicional oligarquía vitivinícola mendocina que sostenía políticas vitivinícolas orientadas hacia un rígido control sobre las plantaciones para sostener calidad y evitar la sobreproducción. Esta nueva “alianza” impuso criterios de expansión de la actividad basados en políticas económicas de promoción como la desgravación impositiva, que permitió la plantación de miles de hectáreas y por ende, una producción por encima de las necesidades del mercado. En esta época declinan firmas tradicionales como Crespi, Gargantini, Gabrielli y Baldini, Filippini, Arizu, El Globo y se fortalecen firmas como Peñaflor, Catena, Furlotti, Greco, Toso, etc. La implantación indiscriminada de viñedos de uvas comunes llevó al sector a una situación de

instrumentos de política económica que tienden a provocar modificaciones de la estructura económica de cara a la apertura externa y la integración regional (Mercosur).

El Estado ha orientado su accionar a la recomposición de la competitividad y apoyo a los agentes económicos más dinámicos, así como también a desregular el mercado y a facilitar la penetración de los capitales extranjeros. La lógica neoliberal se ha impuesto y por tanto los mecanismos privatistas, descentralizadores y desreguladores predominan, manifestando una visión del desarrollo centrada en la lógica del libremercado y la competitividad. Estas formas de intervención del “Estado del Ajuste” ha sido exitoso en cuanto al crecimiento económico, pero responde a un modelo de desarrollo excluyente y concentrador. El marco regulatorio implementado transforma las relaciones intercapitales y capital-Estado, provocando una transferencia del poder hacia los grandes agentes empresarios y diluyendo el poder de negociación y reproducción de las pequeñas fracciones de capital. Además, desarticula las normativas e instituciones que regulaban las relaciones capital-trabajo.

La función esencial del Estado-Nación en este modelo liberalizador-privatizador es acondicionar la infraestructura productiva y los servicios del territorio nacional a la transnacionalización del capital, acentuando un modelo que se basa en ventajas comparativas. Esto supone una “unificación” en los procesos de reestructuración que acentúa una tendencia hacia la centralización tecno-burocrática. A su vez, la ingerencia del Estado Nacional en los procesos de transformación provinciales se produce a la par de un discurso oficial que plantea la necesidad de descentralizar y devolver a las provincias sus autonomías constitucionales⁶⁵.

4.6.2. El impacto de las políticas nacionales en el CAIV.

El conjunto de políticas que conforman el programa de estabilización y reforma económica, el Plan de Convertibilidad, son el escenario y el argumento de la reestructuración provincial:

crisis de sobreproducción. Frente a la crisis, las medidas: el prorrato, bloqueo de vinos, la prohibición de implantación de cepajes de poca calidad enológica, la cupificación, fijación de fecha de cosecha.

⁶⁵ Para impulsar a las provincias a acelerar las reformas, privatizar empresas públicas, realizar reformas tributarias y desregular el mercado se ha constituido el Fondo Fiduciario para el Desarrollo Provincial (FFDP) por Decreto del Poder Ejecutivo Nacional N° 286/95.

1) Privatizaciones:

Uno de los ejes que sustenta el nuevo modo de regulación son las privatizaciones. La privatización de los bancos provinciales, de las empresas públicas de agua y energía y el traspaso a la Nación de las cajas de jubilaciones provinciales, se presentan como los pasos esenciales para la reestructuración y el “mejoramiento” de las finanzas públicas provinciales. Los agentes locales dominantes se han beneficiado ampliamente con estos procesos, llegando a “fusionar” sus estrategias con el accionar del gobierno⁶⁶.

- Uno de los primeros casos de privatización en la provincia fue el de Bodega y Viñedos GIOL E.E.I.C., que cumplió una función de regulación de la actividad y de equilibrio entre los pequeños y grandes productores. En 1990, se adjudicó a Fecovita Ltda. , la bodega, el fraccionamiento y comercialización y, a Cubas de Roble S.A. la destilería. Este proceso, se presentó como una de las estrategias para liberar el mercado vitivinícola, superar la crisis del sector y facilitar la integración de los pymes. Pero la operatoria fue poco clara y los beneficiados con el traspaso de la empresa estatal al sector privado fueron agentes económicos vinculados al poder. Los productores vitícolas pymes, que tenían asegurada la elaboración del vino a través de Giol, en la actualidad dependen de relaciones contractuales o de mercado con los bodegueros.

- A fines de 1996, se privatizaron los Bancos de Mendoza y de Previsión Social, cuya función esencial era de apoyo a la actividad económica provincial y el ofrecimiento de créditos personales. Los bancos estatales fueron la fuente de financiamiento de los pequeños productores, pero también en gran medida, los agentes medianos y grandes se sirvieron de los mismos y haciendo uso de prácticas diversas (lobby, nepotismo, apoyo a campañas políticas) obtuvieron una flexibilidad casi absoluta

⁶⁶ Señala Schvarzer, J. (1995, p. 151-152) que los grandes grupos económicos locales aseguraron su participación como socios menores en las empresas de servicios de mayor complejidad, y como cabezas de grupo en las operaciones de menor complejidad. “Las mayores privatizaciones realizadas (teléfonos, petróleo, electricidad, aerolíneas, servicio de agua corriente, gas, etc) presentan un cuadro semejante: una empresa extranjera con experiencia y antecedentes en el tema, ingresa como operadora responsable, asociada con bancos extranjeros (que capitalizan sus títulos de deuda) y grupos locales (que aportan su *savoir faire* local y otros activos propios)... Todos se benefician del reparto de dividendos y de la captación de subcontratos de servicios.”

para devolver los créditos contraídos. El manejo político indiscriminado de estos bancos, hizo que fueran el “quebranto de caja” de los gobiernos de turno (cubrían las diferencias de Gastos e Ingresos de las cuentas provinciales) y el financiamiento de empresas familiares o familias tradicionales acostumbradas a la obtención de la renta sin asumir los riesgos y los desafíos de la actividad económica. Esto llevó a estas instituciones bancarias a la quiebra y en esas condiciones fueron privatizadas, ocasionando un costo aún no determinado para la provincia⁶⁷.

El ente residual que se creó para consolidar activos y pasivos que quedan en manos de la provincia, está compuesto por una cartera de morosos con una proporción muy alta de incobrables de más de 600 millones de dólares. Pero la deuda de los pequeños productores ha quedado en manos de la nueva entidad privada, quien a través de la tercerización del cobro está ocasionando una presión añadida al ya exhausto segmento productivo. La desaparición de la banca oficial, ha dejado sin vías de financiamiento a las pequeñas fracciones de capital productivo y comercial. Los productores vitícolas requerían de créditos para la cosecha, acarreo y compra de implementos y maquinarias agrícolas. Las líneas de crédito que ofrece la banca privada son a altas tasas de interés, plazos cortos de devolución y garantías hipotecarias.

- Otras privatizaciones relevantes son las de EMSE (Energía Mendoza Sociedad del Estado provincial) a la que están vinculadas once cooperativas clientes, grandes usuarios del Mercado Eléctrico Mayorista y Usuarios Electroatensivos. La importancia de la empresa para la actividad económica ha generado resistencia y conflictos ante la posibilidad del incremento tarifario.

- Obras Sanitarias Mendoza, es otra empresa sujeta a privatización bajo el presupuesto de que sólo la gestión privada de este recurso como del energético y servicios financieros, pueden garantizar eficiencia y calidad.

⁶⁷ En la actualidad, los bancos privatizados y fusionados (su actual denominación es Banco Mendoza), está en manos de un grupo conformado por diversas firmas mendocinas, sanjuaninas y capitalinas, pero cuya identificación pública es Magna República, firma que en los últimos años fue adquiriendo una notoria presencia en los principales acontecimientos de la vendimia mendocina (Promoción Turística, Fiesta Nacional de la Vendimia) que fueron su puerta de entrada para llegar a las licitaciones de los bancos provinciales.

- La venta de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) y Ferrocarriles Argentinos, han ocasionado un tremendo impacto sobre la actividad económica provincial. Estas empresas tenían incidencia en el transporte de los insumos y bienes producidos en la AIV (agroindustria vitivinícola). En Mendoza se encuentra la segunda refinería de petróleo más importante del país (Refinería de Luján de Cuyo). La privatización de esta empresa dejó sin empleo a más de 2000 personas, con una alta y especializada calificación. Sumando a esto la venta de Ferrocarriles (en la provincia se encontraban las terminales de dos ramales centrales de las ferrovías del país), se produjo un shock sobre el mercado de trabajo y sobre el conjunto de la economía⁶⁸.

2) Políticas de desregulación.

La desregulación del sistema de jubilaciones y pensiones ha generado un nuevo mercado para el capital agroindustrial. Las asociaciones o alianzas entre capitales permite la conformación de aseguradoras de fondos de jubilación y pensión (AFJP) y aseguradoras de riesgo de trabajo (ART). FECUNDA, la aseguradora de fondos de pensión y jubilación más grande de la región y su aseguradora de riesgos de trabajo, SENIUM, están conformadas por más de 30 empresas regionales líderes, la mayoría de las cuales tienen una amplia participación en el CAIV (Complejo Agroindustrial Vitivinícola). Tiene un caudal de afiliados que la coloca entre las primeras del mercado nacional y ha posibilitado la generación de un fondo “cautivo” de crédito para las inversiones del grupo.

Desde el Instituto Nacional de Vitivinicultura se promueven políticas para desregular la vitivinicultura, a través de la eliminación de la finalización de la fecha de cosecha, del grado alcohólico y la reconversión de variedades, en un intento de dar lugar a un modelo vitivinícola “ultraliberal” que dejaría en actividad sólo a unos pocos, denominado así por dirigentes de la actividad que representan a los productores y bodegueros pymes.

⁶⁸ Esto ocasionó un doble efecto en apariencia contradictorio, por un lado el cierre masivo de pequeños y medianos comercios, por otro, el surgimiento de miles de micronegocios (quioscos, verdulerías, mercerías) como estrategia de sobrevivencia de los empleados públicos desempleados que invertían así sus indemnizaciones. Estos micronegocios, por su escasa o nula capacidad de generación de excedente, al poco tiempo también cierran, lo que ocasiona una veloz rotación-destrucción de pequeñas fracciones de capital.

3) Políticas de apertura externa.

Las políticas nacionales de apertura externa, provocaron un fuerte impacto sobre las actividades conexas del complejo vitivinícola. Tal como fue implementada la apertura en el país, facilitó la innovación tecnológica de las actividades económicas “viables” en la economía globalizada, pero aniquiló los resabios de la industria nacional que había logrado superar el modelo neoliberal de fines de los 70 y la crisis de los 80. La industria metalmeccánica mendocina por su obsolescencia tecnológica y su atraso en el know how, deja de ser la proveedora de maquinarias y equipos e implementos agrícolas para la vitivinicultura⁶⁹.

Un número importante de empresarios metalmeccánicos se han convertido en importadores de las maquinarias, equipos e implementos que antes producían, de modo que siguen siendo proveedores de algunas firmas vitivinícolas. La transformación del capital productivo en capital comercial es un proceso que profundiza la importancia de los servicios e intermediación por sobre la producción, provocando el “desgranamiento” del Complejo Vitivinícola.

4) Políticas fiscales, previsionales y laborales:

El conjunto de leyes que se han implementado como marco regulatorio de la reestructuración, tanto en el campo laboral, previsional e impositivo ha incidido negativamente en los pymes vitivinícolas. El costo de explotación se ha incrementado por aportes previsionales, seguros de riesgo de trabajo (tanto para permanentes como eventuales), impuestos.

La capacidad contributiva de productores fuertemente endeudados en la década anterior, dificulta responder al fisco en los 90. Los que no poseen CUIT (Clave única de identificación tributaria) no pueden realizar transacciones ni solicitar créditos.

El desmantelamiento de la normativa laboral, flexibilizando el contrato de trabajo y precarizando las condiciones obreras, acentúa su impacto negativo sobre el mercado de trabajo al generarse reglas que categorizan a los trabajadores formales de los informales

⁶⁹ En la metalmeccánica mendocina la apertura externa llevó a un alto porcentaje de empresas, muchas de ellas proveedoras de maquinarias, equipos e implementos agrícolas del CAIV, a un virtual cierre generalizado. Las que se sostienen (“firmas industriales sobrevivientes” dice Kosacoff, B. 1995, p. 113) si bien presentan buen nivel de actividad, se enfrentan a “...un difícil desafío de competitividad que se

(trabajadores en “negro” o fuera de sistema). La CUIL (Clave única de identificación laboral) es requerida tanto al empleador como al empleado para evitar la evasión previsional.

Tanto una como otra clave (CUIT - CUIL) son mecanismos idóneos de recomposición de la integridad del sistema tributario y previsional, pero al implementarse abruptamente y sin diferenciar selectivamente los agentes, actividades y actores sociales, más que como mecanismos de integración operan como mecanismos de expulsión y exclusión.

Por otro lado, se incrementa la presión tributaria que recae sobre los pymes debido al carácter regresivo del sistema impositivo. Los impuestos sobre Ingresos brutos (provincial) y al valor agregado (nacional) dificulta la recomposición de los pequeños y medianos productores que en las condiciones actuales escasamente se reproducen y se mantienen en la actividad.

5) Políticas de Promoción Industrial:

El manejo de las políticas nacionales de promoción industrial, basadas en un paradigma de desarrollo industrial que contradicen en parte el proceso actual de reestructuración, han provocado un impacto negativo a la economía mendocina. Si bien el proceso de desregulación, desmontó las prácticas de subsidios y promociones, éstas últimas fueron “rehabilitadas” siguiendo criterios eminentemente políticos antes que económicos. Las provincias que componen junto con Mendoza el denominado “Nuevo Cuyo”, San Juan, San Luis y La Rioja, han sido beneficiadas por un régimen de promoción industrial y un régimen de diferimiento impositivo⁷⁰, por el argumento del menor desarrollo relativo de dichas provincias.

Estos mecanismos han operado como “succionadores” de capital de la provincia de Mendoza. En la viticultura, los diferimientos han posibilitado un crecimiento espectacular de viñedos en la provincia de San Juan, liderado por los grandes agentes

acrecenta en igual proporción que la transabilidad internacional de los bienes que producen “y sus márgenes de beneficio se reducen a la par del aumento de su endeudamiento.

⁷⁰ El diferimiento impositivo, fue otorgado también a Mendoza a partir de 1995 para su aplicación en los departamentos periféricos y de menor desarrollo, orientado sobre todo a la reconversión vitivinícola, montes frutales, olivos aceiteros, forestales y cría de ganado. Como en el caso de aplicación de este régimen en las otras provincias, no se establecieron criterios para definir el perfil de los agentes que podían ser incorporados al mismo, por lo que los grandes agentes se vieron beneficiados con este mecanismo.

(entre ellos mendocinos) que cuentan con tecnología de punta en riego, sistemas de conducción, implementos y maquinarias agrícolas, además de cepajes de alta calidad enológica, en tanto que en la provincia los pymes vitícolas se ven casi imposibilitados de financiamiento y menos aún de “perdones” impositivos⁷¹.

6) El proceso de integración regional (Mercosur):

La ubicación de Mendoza en el contexto del Mercosur es importante, en tanto forma parte del denominado mapa económico del mercado ampliado.⁷² Las exportaciones de la provincia, históricamente han estado orientadas hacia Brasil, que es el principal importador de los productos locales. Para el sector vitivinícola es un mercado a conquistar, pero de difícil penetración por las restricciones a la exportación de vino a granel y el escaso consumo per cápita de vino.

La importancia del Mercosur para la provincia se presenta sobre todo por la ubicación estratégica con respecto al eje Mercosur- Asia/Pacífico, pero a su vez, este proceso de integración agrega una presión adicional a las pymes⁷³.

4.6.3. El impacto de las políticas y programas orientados a la AIV.

Con respecto a las políticas y programas orientados específicamente al sector, en la década del 90, éstos ya no buscan el control de la oferta en cuanto cantidad, sino la

⁷¹ El impacto de estas medidas promocionales afectan a toda la agroindustria mendocina. En el caso de la agroindustria frutihortícola, algunas firmas mendocinas (o radicadas en Mendoza) han comenzado a desmontar sus fábricas para trasladarse a San Luis o a La Rioja, para obtener los beneficios de la promoción, en tanto que otras etiquetan sus productos como realizados en las provincias promocionadas en franca contravención a la legislación nacional y provincial y perjudicando a la provincia en cuanto a la recaudación impositiva y previsional.

⁷² El bloque regional está dividido en Mercosur formal, conformado por los países socios, y Mercosur económico, conformado por las regiones o provincias de los países socios que, efectivamente, son relevantes en el proceso de integración económica.

⁷³ “Las nuevas condiciones de competencia definidas por los compromisos del MERCOSUR instalan un escenario en el que buena parte de la industria argentina y, en particular, las PYMES están obligadas a mejorar sustancialmente su competitividad sistémica...el mercado ampliado constituye indudablemente una oportunidad para inversiones que hagan posible la obtención de economías de escala y de especialización, la liberalización comercial frente a un socio de la envergadura de Brasil es un acicate adicional para acelerar el proceso de reconversión productiva” (Chudnovsky - Porta, 1995, p. 311).

reestructuración de la actividad, teniendo como ejes del cambio la orientación hacia el mercado internacional, la innovación tecnológica, nuevas modalidades de gestión, la adquisición del “saber que” que implica el conocimiento profundo de los mercados y de los clientes, además de la actualización del “saber cómo” y nuevas prácticas de marketing.

Por esto es muy fuerte la promoción que se hace a las actividades de base exportable. Los programas implementados se pueden distinguir entre: 1) programas nacionales que se efectivizan a nivel provincial, y 2) programas provinciales sostenidos por recursos presupuestarios propios. Pero estos programas destinados a la reestructuración productiva se apoyan en el marco del proceso de Reforma del Estado Provincial que aún no se ha efectivizado plenamente a pesar de las presiones de la Nación y de los organismos financieros internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo y el Fondo Monetario Internacional.

1) Las Políticas Nacionales destinadas a la reconversión y reestructuración productiva se canalizan a través de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación (SAGYP). Los programas implementados por este organismo son: el Programa Social Agropecuario, Programa de Emergencia Agropecuaria, Programa de Servicios Agrícolas Provinciales (PROSAP).

La cantidad de proyectos atendidos por el programa social agropecuario hasta principios de 1996 en la provincia ascendía a 135, y el programa de emergencia agropecuaria, no puede ser utilizado por los pequeños productores vitícolas debido a las garantías que exige el Banco y el endeudamiento previo que no les permite ingresar a esta operatoria.

En cuanto al Prosap, sólo se ha avanzado en el diseño de un programa de riego.

PROGRAMAS SAGYP

- 1) Programa Social Agropecuario: apoyo a emprendimientos asociativos de pequeños productores a través de la capacitación y asistencia técnica y financiera.
- 2) Programa de Emergencia Agropecuaria: préstamos de tipo personal y refinanciación de pasivos con el Banco Nación, a tasa subsidiada, para productores declarados en emergencia o desastre agropecuario.

3) Programa de Servicios Agrícolas Provinciales (PROSAP): mejorar la eficiencia en la prestación de los servicios agropecuarios en las provincias, fortaleciendo las actividades del aparato público provincial y de los servicios privados, universitarios y/o cooperativas incluidas inversiones físicas vinculadas a recursos hídricos. La fuente de los recursos es en un 80% del BID/BIRF y el resto, de la Nación y provincias.

El Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) ha diseñado otros, entre los que se destacan: Programa Federal de Reconversión Productiva para la Pequeña y Mediana Empresa (CAMBIO RURAL), Proyecto de sistema integrado de producción, postcosecha y comercialización de uva de mesa para exportación, Proyecto de sistema integrado de producción y comercialización de cultivares de uva para vinos de alta calidad.

PROGRAMAS del INTA

- 1) Programa Federal de Reconversión Productiva para la Pequeña y Mediana Empresa (CAMBIO RURAL). El objetivo es la reconversión productiva de PyMes agropecuarias, a través de la asistencia técnica a grupos de productores. Cada productor es orientado a elaborar su propuesta de reconversión, apoyado técnicamente y asistido para obtener financiamiento.
- 2) Proyecto de sistema integrado de producción, postcosecha y comercialización de uva de mesa para exportación. El objetivo es incrementar la producción y la superficie de viñedos dedicados a uva de mesa.
- 3) Proyecto de sistema integrado de producción y comercialización de cultivares de uva para vinos de alta calidad, que persigue mejorar la eficiencia de producción e incentivar el uso de canales apropiados de comercialización de uva para vinos de alta calidad.

CAMBIO RURAL es en la provincia uno de los programas con mejor recepción por parte de los productores vitícolas que han conformado más de 100 grupos de trabajo.

Desde la Secretaría de Industria, Comercio y Minería de la Nación, se lleva a cabo en la provincia un conjunto de programas destinados a estimular la reconversión del sector industrial e instrumentos destinados al apoyo de las pequeñas y medianas empresas. El régimen de especialización industrial, basado en licencias arancelarias busca lograr mejoras en la especialización productiva que permita incrementar la competitividad. Los programas destinados al apoyo de las PyMes, tienden a dar apoyo en capacitación y asistencia técnica y financiera para incrementar su competitividad, por ejemplo el Programa Global de Crédito para micro y pequeñas empresas tiene como objetivo el financiamiento preferencial, en tanto que los Programas Autodiagnóstico

asistido y Centros de Competitividad Industrial se han orientado a la capacitación, asistencia técnica e información de este segmento de empresas.

Las líneas de crédito establecidas para fomentar la reconversión y las mejoras de competitividad a nivel nacional, se han instrumentado a través del Banco de la Nación Argentina y el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE).

2) Las Políticas Provinciales se viabilizan básicamente a través del **Fondo para la Transformación y el Crecimiento de Mendoza**, creado a partir de regalías petroleras y recursos coparticipables de impuestos adeudados por la Nación a la Provincia, denominado como resarcimiento de regalías hidrocarburíferas, cuyo objetivo es proveer financiamiento a la inversión pública y privada provincial⁷⁴.

De las trece operatorias crediticias implementadas por el Fondo, cuatro están orientadas a la vitivinicultura y otras tres pueden ser utilizadas complementariamente:

OPERATORIAS FONDO DE TRANSFORMACIÓN Y CRECIMIENTO.

1. Operatoria de Reconversión vitícola (reconversión y erradicación) para erradicación de viñedos de baja calidad enológica y superior a los 50 QQ por Ha. y reconversión a cultivos frutihortícolas, aromáticos, forestal y pasturas,
2. Riego y drenaje (mejoramiento e innovación tecnológica) destinada a hacer más eficiente el uso del agua en riego y drenaje, como la reparación, construcción y ampliación de pozos de riego, represas, riego por goteo y micro aspersión,
3. Bodegas (innovación tecnológica) destinada al equipamiento e incorporación de tecnología en bodegas, fábricas de mosto, fábricas de vinagre, destilados y cualquier otra explotación industrial cuya materia prima principal sea la uva o sus derivados,
4. Malla antigranizo (innovación tecnológica) destinada a la protección de cultivos frutícolas y vitícolas, discriminada según zona de riesgo,
5. Municipios (innovación tecnológica, reestructuración, reconversión, nuevos emprendimientos, bienes de capital) destinada al financiamiento a la pequeña y mediana empresa en la agroindustria, agricultura, industria, etc.

Al 31/01/97, estaban aprobados 170 proyectos de inversión por un monto de U\$S 39,3 millones, y se encontraban en etapa de estudio 21 proyectos por un monto de U\$S 3,1 millones. Entre los proyectos de inversión aprobados los específicos de la actividad vitivinícola son:

1. Equipamiento e incorporación de tecnologías en bodegas, con una inversión de U\$S 1.981.000, de los cuales el Fondo financia U\$S 986.000.

⁷⁴ El monto inicial del Fondo era de \$ 696.561.332, pero en 1992 y por ley provincial 6069, parte del mismo comenzó a utilizarse para gastos corrientes y no de inversión: 84 millones para coparticipación municipal, 33

2. Colocación de mallas antigranizo, con una inversión de U\$S 827.000, de los cuales el Fondo financia U\$S 558.000

El monto inicial del Fondo, se ha reducido notoriamente. El impacto, que se esperaba produjera en la reestructuración de las actividades económicas provinciales, no se ha cumplido. Las altas garantías que se solicitan, convierten al Fondo en una entidad financiera privada y no en un Fondo de Financiamiento estructural al estilo de los implementados en la Unión Europea.

3) Otros programas o instituciones creadas para estimular la reestructuración, reconversión y competitividad son el Programa de Apoyo a las PyMes, Programa de Prevención de heladas, Verificación y Fiscalización de daños climáticos y las Instituciones PROMENDOZA, cuyo objetivo es estimular las exportaciones y la internacionalización de las empresas, y el ISCAMEN, el Instituto de Sanidad y Calidad Agropecuaria Mendoza.

Las políticas y programas implementados por el Estado Nacional y provincial, no han provocado, en primera instancia, un impacto positivo en el entramado productivo de la provincia. Estos programas de apoyo a la reestructuración productiva han resultado ineficaces en la asignación de recursos de financiamiento y en la gestión de los mismos, debido a que:

a) No existe coordinación entre los organismos encargados de llevarlos adelante, se presentan altos costos operativos que no redundan en beneficios para los agentes productivos, sobre todo pymes, sino en una mayor estructura burocrática, dispersión y superposición de funciones, falta de transparencia y criterios políticos en la selección de los proyectos o agentes que serán incluidos en estos programas.

b) Por lo general, son programas que no contemplan la heterogeneidad entre segmentos y agentes productivos, tiempos de aprendizaje para el cambio, falta de capacidad empresaria, desconocimiento de las pautas de mercado, etc.

c) No abordan el problema de base, que es generar nuevas formas de cooperación entre fracciones de capital y entre capital-trabajo, sino que por el contrario, exacerban las

millones para deudas de los ex bancos provinciales con el BCRA (Banco Central), 85,5 millones para amortizaciones de deuda presupuestaria y 15 millones para gastos causídicos.

pujas y los conflictos, y operan como “paños fríos” de un proceso de concentración que se observa indetenible.⁷⁵

d) El Estado ha desarmado los mecanismos de apoyo directo a los productores pymes, que los nuevos instrumentos no reemplazan. Estos mecanismos debieran orientarse a recomponer el entramado productivo en su conjunto.⁷⁶

e) No se ha consultado a los agentes productivos para el diseño de los programas, provocando resistencia a los mismos.

En síntesis, no han podido revertir los impactos negativos de la reestructuración sobre los pymes, exacerbando la brecha de competitividad con los grandes agentes y grupos. En la provincia, los procesos de cambio han dividido claramente a los agentes productivos. Por un lado, los que ya tenían capacidad exportadora y se insertan rápidamente en el nuevo esquema de acumulación y por otro, los que quedan rezagados o directamente salen del mercado⁷⁷.

Debido a los esquemas y procedimientos inapropiados aplicados por el Estado, los pymes encuentran escollos insalvables para insertarse en la dinámica de la competencia externa. Pero el principal problema de estos agentes, es la falta de financiamiento para la reconversión y el crecimiento⁷⁸.

En cambio, los grandes agentes, favorecidos por el “modelo”, se enfrentan en condiciones inmejorables al mercado externo. La incorporación de las pautas del paradigma tecnoproductivo en la actividad, ha convertido a las bodegas reconvertidas, en

⁷⁵ “La construcción de un sistema productivo más flexible, capaz de adaptarse a los cambiantes escenarios de la economía moderna, debe realizarse sobre la base de la cooperación entre el capital y el trabajo. Para ello, los trabajadores tienen que compartir parte del riesgo empresarial pero, al mismo tiempo, participar en los resultados de la gestión empresarial” (Barbeito y Lo Vuolo, 1992, p. 159). La relación entre capitales de diferente “tamaño” debe seguir la misma lógica, para favorecer una reestructuración horizontal e inclusiva.

⁷⁶ Los procesos de reconversión debieran encararse “...considerando la posibilidad de fusiones a escala regional y una mayor orientación al financiamiento de la inversión reproductiva, mediante la adecuación de los plazos, de las tasas de interés y también reformas vinculadas con los sistemas de evaluación de riesgos y garantías” (Barbeito, 1995, p. 223)

⁷⁷ Una parte de los agentes del sector, vinculados a la Asociación de Viñateros y Bodegueros del Este y a la Unión Vitivinícola Argentina (UVA), señalan que no existe un modelo vitivinícola que tienda a impulsar al conjunto sino que por el contrario tiende a favorecer a unos pocos.

⁷⁸ “Los esquemas que debieran atender al financiamiento de la inversión (particularmente a la pequeña y mediana empresa) para la reconversión económica de sectores productivos o regiones de menor desarrollo relativo, funcionan actualmente con escalas insuficientes y procedimientos inapropiados. De esta forma, los agentes económicos más débiles encuentran dificultades insalvables para enfrentar la competencia externa. Los resultados se manifiestan en la destrucción de empleos, crisis regionales y concentración del poder económico. La importancia de los mecanismos de financiamiento para la promoción del crecimiento y la

empresas competitivas y especializadas, capaces de producir bienes de calidad superior, intermedia o común, de acuerdo a los requerimientos del mercado. Ahora bien, la innovación tecnológica en la vitivinicultura se ha hecho en base a maquinarias y equipos importados, impactando negativamente a la metalmecánica local.

La eliminación de la modalidad de regulación fordista (que tendía a sostener los precios de los productos regionales, a socorrer a los agentes pymes con los llamados créditos sociales, a respetar las negociaciones colectivas de trabajo, a sostener un salario mínimo, vital y móvil, etc.), facilita la conformación de un nuevo régimen de acumulación. Este tiende a consolidar otra relación entre producción y consumo. Los grandes bodegueros-viñateros y los grupos económicos, orientan su producción hacia vinos de calidad superior buscando captar consumidores de altos ingresos y ganar mercados externos, pero a su vez, dominan la producción de vinos intermedios y comunes, incrementando el proceso de concentración en la actividad.

La transformación del estilo de desarrollo nacional, y por ende, provincial, ha ocasionado un cambio tanto en la estructura como en la dinámica de la actividad vitivinícola, y en consecuencia, cambios en las actividades relacionadas a la cadena uva-vino.

reconversión económica puede ejemplificarse a través de la experiencia de los países de la Comunidad Europea y los llamados *fondos estructurales*” (Barbeito, 1995, págs. 222-223)

CONCLUSIONES

En esta parte del trabajo se presentan algunas de las conclusiones con respecto al proceso de reestructuración en la cadena agroindustrial vitivinícola de la provincia de Mendoza y sus efectos sobre la estructura económica y social, como consecuencia del modelo de apertura y desregulación implementado en el país en la década del 90.

Para abordar el problema de investigación se partió de la concepción de que todo proceso de desarrollo, en un espacio nacional y contexto histórico determinado (formación social), implica una articulación económica y social, que se plasma en un estilo o modalidad de desarrollo, emergente de determinadas relaciones sociales que se configuran a partir del modo en cómo se genera, apropia y utiliza el excedente social, en el marco jurídico-institucional legitimado por el Estado. El estilo, es entendido como una opción dentro del modelo de acumulación capitalista vigente, que varía en consonancia del comportamiento cíclico del sistema, después de crisis que significan “rupturas en la continuidad de la reproducción de las relaciones sociales” (Aglietta, 1991, p. 11)

En el contexto del capitalismo periférico, este proceso de acumulación y reproducción del capital, se ve acotado por la forma de inserción y las relaciones con la economía mundo, configurándose articulaciones subordinadas a los centros de poder económico, financiero y tecnológico. De modo que la base conceptual del trabajo realizado enfatiza la necesidad de interpretar el proceso de desarrollo en un ámbito nacional determinado o un territorio acotado del mismo a partir de la dinámica de acumulación, tomando como categorías de análisis al: **paradigma tecnoproductivo, régimen de acumulación y modo de regulación**. Estas posibilitan ver, en un todo integrado las interinfluencias entre las relaciones jurídicas institucionales con el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción, así como las articulaciones con los circuitos de acumulación internacional.

A nivel de los territorios, se analiza la concreción del modelo de desarrollo hegemónico a partir de **los subcircuitos de acumulación regional, entendidos como ámbitos de acumulación parcial del capital**. Esta metodología permite interpretar a partir de las cadenas productivas, la modalidad de reproducción del capital a nivel regional.

Por esto es que respondiendo a las premisas del estudio, se señala que las transformaciones estructurales a las que ha estado sujeta la economía del país durante la década del 90, responden a los dictados de modernidad de los centros y a los condicionamientos y restricciones que impone el endeudamiento externo.

En primera instancia es necesario señalar que la política económica aplicada por el Gobierno Nacional, cuyo eje es la convertibilidad, ha logrado la estabilidad y un proceso de crecimiento sostenido, pero la apertura externa ha expuesto las tremendas ineficiencias estructurales de la producción nacional, así como hábitos y comportamientos “no competitivos”.

Por otro lado, la intensidad y la velocidad de los cambios ha sido tal, que se percibe en el colectivo social perplejidad y desorientación con respecto al futuro. La incertidumbre de los comienzos, ha degenerado en conflicto abierto en estos días. La vía poscrisis adoptada por la Argentina, tal vez se identifica con el modelo teórico neotaylorista planteado por Lipietz y Leborgne (1990). Algunas de sus consecuencias son la concentración de la riqueza, el reemplazo del Estado de Bienestar por un Estado del ajuste, destrucción de empleos y obsolescencia de actividades productivas y capacidades laborales, subempleo y pauperización creciente de la población que busca estrategias de supervivencia no productivas, incremento de la violencia familiar, delincuencia. Por otro lado, nichos de modernidad e innovación tecnológica, actores sociales que viven en burbujas de confort y seguridad. En suma, la aplicación a ultranza de la lógica del capital que no se responsabiliza por lo social y que subordina plenamente a la lógica del trabajo, y un Estado ausente para el conjunto de la sociedad pero activo para sostener la competitividad de los sectores de punta de la economía. Como consecuencia, se han configurado dos Argentinas. De ser un país con cierto nivel de homogeneidad y movilidad social, ha pasado a ser un país fuertemente polarizado.

A nivel de las provincias, la cuestión se agrava, incrementando las desigualdades inter e intrarregionales. El nuevo régimen de acumulación que se está consolidando requiere vinculaciones estrechas entre el sector público y el privado, los centros tecnológicos y universitarios, y servicios, sobre todo aquellos que conectan la región con el mundo. Esto hace que las provincias que tenían ventajas iniciales hayan podido sostenerse en el proceso de cambio, y al interior de éstas, las ciudades principales se convierten en los centros dominantes.

El proceso de integración regional, el MERCOSUR, ha intensificado las diferencias entre las provincias argentinas. El país ha quedado dividido en dos, según el Mercorsur formal y según el Mercosur económico. Aquellas provincias incorporadas al segundo tienen mayores posibilidades de convertirse en ejes de crecimiento y desarrollo, dependiendo de los intereses económicos y políticos en juego (este tema ha sido tocado tangencialmente).

Con respecto a la economía mendocina, ésta, al influjo de la reestructuración nacional, ha sufrido modificaciones profundas durante la década del 90. Su actividad madre, la vitivinicultura, ha entrado en un franco proceso de transformación, que ha cambiado su dinámica y su orientación hacia el mercado. Si bien ya en la década del 80 los grandes agentes vitivinícolas habían iniciado procesos de innovación tecnológica, recién es en la década actual cuando las transformaciones se abordan sistemáticamente, teniendo como criterio guía “el mejoramiento de la calidad” y como objetivo comercial, ganar presencia en el mercado internacional.

El conjunto de medidas tomadas son de reciente implementación e intentan provocar un giro abrupto en los modos de gestión y producción: hacer que la actividad vitivinícola supere un atraso de décadas en relación a los competidores regionales como son los productores vitivinícolas chilenos, e interpretar un mercado internacional cada vez más complejo. El eslabón industrial de la cadena ha liderado los cambios, colocando a los viticultores en un situación de subordinación intensa.

La tesis que guía el trabajo señala que modificaciones profundas de la actividad, generan fuertes cambios en el conjunto de la economía. En términos generales, se puede afirmar que según la información analizada, la vitivinicultura tiene un peso importante en la composición del PBI provincial y éste aumenta al considerarla en términos del complejo agroindustrial vitivinícola, los encadenamientos que produce dinamiza otras cadenas productivas que operan sinérgicamente con la actividad. Si se consideran los puestos de trabajo que genera el complejo, es la actividad relevante de la provincia.

Pero en el contexto de transición de una modalidad de acumulación a otra, la primera hipótesis indica que: *desde la instancia decisional, se promueven políticas públicas para impulsar la reestructuración e innovación tecnológica que tienden a favorecer a los grandes agentes.* Sin duda, el contexto en el que se producen los cambios, favorece a los grandes agentes de la cadena. Cuando el Estado nacional impulsa e

implementa el plan de apertura, privatizaciones, desregulación y convertibilidad en los 90, estos ya habían iniciado procesos de innovación, tomando créditos de la banca oficial hoy privatizada, por tanto estas medidas los favorecieron en el sentido que se les facilitó la importación de maquinarias y equipos. En tanto que un alto porcentaje de los pymes, cuando se inicia el proceso de reestructuración no habían podido superar las rémoras de la crisis del 80 en el sector y en el país. Esta etapa los encuentra fuertemente endeudados, carentes de información y de financiamiento para enfrentar los cambios.

Las políticas y los programas para la reestructuración y reconversión implementados por el Estado Nacional y provincial, si bien buscan incorporarlos a la nueva dinámica, no resuelve el problema de base cual es que los grandes bodegueros conforman un mercado oligopólico que determina y orienta la generación, apropiación y utilización del excedente. Las estructuras de poder de la provincia operan cada vez más como instancias mediatizadoras de los intereses de los grupos de poder. El Consejo Económico de Mendoza (CEM), que se organizó en 1996, reúne a los representantes de los grupos económicos más importantes y su objetivo es la “defensa” de un modelo productivo y social para Mendoza, y sin duda gran parte de sus ideas son el argumento de muchas acciones del gobierno provincial. En la actualidad, el Ministro de Economía y la Ministra de Hacienda son empresarios, comprometidos con el modelo de reestructuración neoliberal.

A esto se suma que como consecuencia de la desregulación del sistema de jubilaciones y pensiones y la privatización de la banca oficial, los agentes dominantes, asociados (capitales regionales/regionales, nacionales/regionales o capitales regionales/internacionales) han accedido con facilidad a los circuitos financieros, generando fondos de crédito “cautivos” para hacer frente a las inversiones del grupo.

En una segunda hipótesis, se plantea que: *la apertura externa, la desregulación de los mercados y las privatizaciones incrementan la expansión del capital agroindustrial intra-rama o inter-rama*. Una de las características notorias de la reestructuración en la provincia es la consolidación de grupos económicos (locales o en asociación con capitales nacionales o internacionales) que tienen participación y dominio en toda una cadena productiva o en distintas cadenas de una misma rama productiva, o bien tienen presencia en las ramas más dinámicas de la economía mendocina, además de estar en servicios financieros y comerciales, etc. El grupo económico, en el caso de la cadena uva-vino,

tiende a la integración y al control de toda la cadena para garantizar la innovación del proceso productivo así como la calidad del vino. Así, los grupos tienden a establecer una cuasi integración vertical (CIV) con las pymes vitícolas y vinícolas a través de contratos con especificaciones técnicas, que les asegura flexibilidad, calidad y abastecimiento sin baches de la materia prima: uva o mosto, y entre sí, establecen asociaciones o alianzas estratégicas para potenciar las oportunidades del momento. Pero además, el capital agroindustrial participa de otras cadenas o sectores, buscando captar los excedentes de actividades productivas muchas veces no vinculadas entre sí, para ampliar la acumulación y disminuir el riesgo. Los nombres de los agentes económicos dominantes en Mendoza, se repiten como un “elenco” estable en casi todos los procesos privatizadores.

Esto nos liga con la tercera hipótesis que plantea que *el modelo de reestructuración seguido, acentúa la polarización-exclusión entre agentes de la cadena uva-vino y el complejo*. La expulsión de pequeños productores vitivinícolas en la cadena no es un proceso que se desencadene como consecuencia exclusiva de las políticas que impulsaron la reestructuración, pero sin duda al romperse el entramado de instituciones y regulaciones surgidas al amparo de un Estado empresario en la vitivinicultura (a través de la Bodega estatal GIOL) y del auxilio financiero de la banca oficial, y al impulsarse desde el Estado, casi de una manera represora, leyes de reconversión vitivinícola, leyes impositivas provinciales y nacionales regresivas, nuevas leyes previsionales, tasas bancarias muy altas, este proceso de destrucción o de subordinación de pequeñas fracciones de capital se acelera. La mortandad o abandono de viñedos, en algunos casos, y la incorporación de nuevas maquinarias que facilitan las actividades culturales y la cosecha, ha generado el desempleo crónico de los peones rurales y trabajadores temporales.

Las nuevas modalidades de gestión de los viñedos y las bodegas, entendidos como empresas que buscan la eficiencia y la calidad, también ha afectado el comportamiento de los pymes vitivinícolas, no acostumbrados a operar como empresarios, asumiendo el riesgo, el cambio y la innovación.

La hipótesis cuarta señala que *la vitivinicultura se ha reorientado efectivamente hacia el mercado internacional*. Si bien las exportaciones de vinos, han tenido un crecimiento increíble en los últimos años, sobre todo de vinos finos si se comparan los volúmenes de décadas anteriores, el mercado interno sigue siendo muy importante para

la vitivinicultura. Aún teniendo en cuenta la disminución del consumo per cápita y la competencia de otras bebidas, el vino sigue teniendo un fuerte mercado de vinos comunes en el país y también de vinos finos. La tendencia exportadora de vinos finos es sostenida, la presencia en los concursos internacionales y los premios ganados demuestran las posibilidades de la actividad, pero los consumidores internos siguen siendo aún altamente relevantes.

En síntesis, puede afirmarse que las hipótesis planteadas como guías para interpretar la reestructuración en la cadena uva-vino y sus efectos sobre el complejo se han verificado. Es necesario destacar que las hipótesis están íntimamente vinculadas así como las conclusiones de cada una, siendo difícil establecer relaciones de primacía de unas sobre las otras. Todas encuentran su explicación final en las estrategias que se generan para recomponer la valorización del capital en el contexto de superación de la crisis y configuración de un nuevo modelo de desarrollo.

La conciencia sobre la necesidad del cambio es fuerte en los agentes que conforman la actividad. Pero son marcadas las diferencias entre pymes y grandes agentes. Los dirigentes pymes, saben de la necesidad de tener una profunda información y conocimiento del contexto, manejo del discurso oficial, replanteo de las instituciones que regulan el sector, pero son concientes también de que existe una falta de visión de conjunto de las leyes y programas impulsados desde el Estado Nacional (la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca) y del Estado Provincial (Ministerio de Economía), porque suelen generar situaciones de enfrentamiento entre viticultores, bodegueros y distribuidores, al decidir en función de los agentes con mayor poder de negociación y no en función de coordinar la cadena de valor en su conjunto.

La polarización y exclusión es la tendencia más notoria de la reestructuración en la Argentina y en la provincia, en donde se replican los aspectos positivos y negativos del proceso, pero estos últimos agudizados. Se están configurando inevitablemente dos Mendoza, una moderna, competitiva y orientada al mundo y otra que se debate en la desesperanza y el descreimiento.

BIBLIOGRAFÍA.

AGLIETTA, M. (1981), “Sobre algunos aspectos de las crisis en el capitalismo contemporáneo”, Rupturas de un sistema económico, M. Aglietta, S. Amin, J. Attali, J.M.Chevalier, C. Palloix y otros, Ed. Blume, España.

AGLIETTA, M. (1991), Regulación y crisis del capitalismo, 5ta.ed., Siglo XXI, Madrid.

ALBURQUERQUE, F., C. De Mattos y R. Jordan (eds.), (1990), Revolución tecnológica y reestructuración productiva; impactos y desafíos territoriales, GEL, Bs. As.

ALBURQUERQUE, F. (1995 a), “Competitividad internacional, estrategias empresariales y papel de las regiones” , (no editado), Santiago de Chile.

ALBURQUERQUE, F. (1995 b), “Cambio tecnológico, reestructuración productiva y estrategia de desarrollo”, ILPES/CEPAL/ONU, Santiago de Chile.

ALBURQUERQUE, F. (1995 c), “Espacio, territorio y desarrollo económico local”, ILPES/CEPAL/ONU, Santiago de Chile.

ARRIZABALO MONTORO, X. (1995), Milagro o quimera. La economía chilena durante la dictadura, Los libros de la catarata, Madrid.

AZPIAZU, D. Y NOCHTEFF, H. (1994), El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y élite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política, FLACSO, Ed. Tesis/Norma, Buenos Aires.

BALAN, J. (1969), “Una cuestión regional en Argentina: burguesías provinciales y el mercado nacional en el desarrollo agroexportador” en Desarrollo Económico, Vol. XVIII.

BARAN, P., (1975, 2da. ed. español), La economía política del crecimiento, Fondo de Cultura Económica, México.

BENKO, G. Y LIPIETZ, A. , (1994), Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica, Ed. Alfons el Magnánim, Valencia.

BERVEJILLO, F. (1996), “Territorios en la globalización. Cambio global y Estrategias”, Doc. 96/34, Serie Ensayos, ILPES/CEPAL/ONU, Santiago de Chile.

BOYER, R. (1992), La teoría de la regulación, Ed. Alfonso el Magnífico, Valencia.

BUSTOS, P. (1995), Más allá de la estabilidad. Argentina en la época de la Globalización y la Regionalización, Fundación Friedrich Ebert, Argentina

- CARIOLA, C. y LACABANA, M.** (1981), Circuitos de acumulación y análisis regional: circuito azucarero nacional y subsistema azucarero nor-oriental, CENDES, Cuaderno Nro. 51, Caracas.
- CARIOLA, C. y LACABANA, M.** (1986), “Circuitos de acumulación: una perspectiva de análisis integral para la planificación regional” en Cuadernos del CENDES Nro. 5, Caracas.
- CARIOLA, C., ALVARADO, I. y LACABANA, M.** (1983), “Reflexiones sobre la metodología de los circuitos de acumulación”, CENDES, Caracas, (mimeo)
- CASTELLS, M.**, “Reestructuración económica, revolución tecnológica y nueva organización del territorio” en Metrópolis, Territorio y Crisis, Madrid: Comunidad de Madrid.
- CEPAL** (1995a), América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial, Cepal/ONU, Santiago de Chile.
- CEPAL** (1995b), Las relaciones agroindustriales y la transformación de la agricultura, Cepal/ONU, Santiago de Chile.
- CEPAL** (1996), Fortalecer el desarrollo. Interacciones entre macro y microeconomía, (LC/G. 1898), Cepal/ONU, Santiago de Chile.
- CECEÑA, A.** (1990), “Sobre las diferentes modalidades de internacionalización del capital”, Revista Latinoamericana de Economía, UNAM, México.
- CICCOLELLA, P.** (1995), “Reestructuración global, transformaciones económicas en la Argentina y reterritorialización de la región metropolitana de Buenos Aires. Hacia una ciudad competitiva, globalizada y excluyente”, en Seminario Internacional sobre impactos territoriales de los procesos de reestructuración, Revista de Estudios Regionales, Universidad de Andalucía, Málaga.
- CIT (Centro de innovación tecnológica) - MIT (Massachusetts Institute of Technology)** (1996) Proyecto de “Competitividad del Sector metalmecánico mendocino”, Primera Etapa, mimeo, Mendoza.
- CORAGGIO, J.L.** (1974) “Consideraciones teórico-metodológicas sobre las formas sociales de organización del espacio y sus tendencias en América Latina”, en Revista Interamericana de Planificación, Nro.32.
- CORAGGIO, J.L.** (1978), “Sobre la espacialidad social y el concepto de región”, Centro de Estudios Económicos y Demográficos, El Colegio de México, México, (mimeo).
- CORTESE, C.** (1992), “El latifundio vitivinícola”, Colección Primera Fila, Mendoza.
- COURIEL, A.** (1994) “Panorama político latinoamericano”, mimeo, Uruguay.

CHOMSKY, N. (1996), El nuevo orden mundial (y el viejo), Las letras de Drakontos, Ed. Crítica, Barcelona.

CHUDNOVSKY, D., LOPEZ, A. Y PORTA, F. (1995), "Más allá del flujo de caja. El boom de la inversión extranjera directa en Argentina", en Desarrollo Económico, Vol. 35, nro 137, abril-junio.

CHUDNOVSKY, D. Y F. PORTA (1995), "Antes y después de la Unión Aduanera del Mercosur. Prioridades de política" en Más allá de la estabilidad. Argentina en la época de la Globalización y la Regionalización, Fundación Friedrich Ebert, Argentina.

De la BALZE, F. (Comp.) (1993), Reforma y convergencia. Ensayos sobre la transformación de la Economía Argentina, CARI, ADEBA, Buenos Aires.

De MATTOS, C. (1993), "La obstinada marginalidad de las políticas territoriales: el caso latinoamericano", Instituto de Estudios Urbanos, Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.

De MATTOS, C. (1995), "Impactos territoriales del proceso de reestructuración en el marco de la globalización en Chile", Colloque International "Les Restructurations Industrielles en Amerique Latine, Les Defis de la Globalization", Enero, París.

DIRECCIÓN DE ESTADÍSTICAS E INVESTIGACIONES ECONÓMICAS (1996), "Síntesis Estadística semestral", Ministerio de Economía, Gobierno de Mendoza, Mendoza.

DIRECCIÓN NACIONAL DE PROGRAMACIÓN ECONÓMICA REGIONAL, (1996) "Informe económico de la provincia de Mendoza", Ministerio de Economía, Gobierno nacional, Buenos Aires.

DOCKES, P. Y ROSIER, B. (1978), "Crisis y transformación del capitalismo" Rupturas de un sistema económico, M. Aglietta, S. Amin, J. Attali, J.M. Chevalier, C. Palloix y otros, Ed. Blume, España.

FAJNZYLBER, F. (1983), La industrialización trunca de América Latina, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.

FERRUCCI, R. (1991 3ra. Ed.), Política económica. Argentina Contemporánea, Ed. Macchi, Argentina.

GAGO, A. y Otros (1985), Complejos agroindustriales. Marco teórico de la investigación: estudio de las relaciones internas y externas de la actividad vitivinícola en el contexto regional, Estudio Nro. 11, Instituto de Investigaciones Socioeconómicas, FACSO, UNSJ, San Juan.

- GAGO, A.** (1994 a), Los productos exportables intensivos en recursos naturales y el rol del Estado. La experiencia canadiense, Colección Norte-Sur, Embajada de Canada, Argentina.
- GAGO, A.** (1994 b), “Dinámica de acumulación, poder y conflictividad en la región de Cuyo a través de los siglos”, FACSJ, UNSJ (en prensa), San Juan.
- GAGO, A. y otros** (1996), “Inventario de recursos para la gestión y planificación de la agroindustria vitivinícola en el área andina argentina”, UNSJ, Universidad de Córdoba (Andalucía), San Juan.
- GAGO, A.** (1996), “Las nuevas tendencias de desigualdad, polarización y exclusión El impacto de la acumulación vigente en la región de Cuyo- Argentina”, mimeo, trabajo presentado al Refresher Course, Santiago de Chile, 28 de octubre a 8 de Noviembre.
- GATTO, F.** (1990), “Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus implicaciones territoriales”, Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales, F.Alburquerque, C. De Mattos y R. Jordan (comps.), GEL, Buenos Aires.
- GHEZAN, G.** (1995), “La dimensión tecnológica y la capacidad de integración económica y social de la agroindustria” en Las relaciones agroindustriales y la transformación de la agricultura, CEPAL/ONU, Santiago de Chile.
- GRANOU, A.** (1981), “Crisis y reproducción de las relaciones sociales: elementos metodológicos”, Rupturas de un sistema económico, M. Aglietta, S. Amin, J. Attali, J.M. Chevalier, C. Palloix y otros, Ed. Blume, España.
- HAYA de la TORRE, A.** (Editor) (1996), América Latina y la Economía Mundial. Los retos del desarrollo económico en el próximo siglo, Derrama Magisterial, Perú.
- INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA** (1992), “Información empresarial de firmas exportadoras vitivinícolas”, Departamento de Comercio Exterior, Mendoza.
- INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA** (1996), “Síntesis de Estadística Vitivinícola Argentina, Años 1979-1996”, Departamento de Estadística y Estudios de Mercado, Mendoza.
- KATZ, J.** (1993), “Falla del mercado y política tecnológica” en Revista de la Cepal Nro.50, Santiago de Chile.

- KOSACOFF, B.** (1995), "La industria argentina, un proceso de reestructuración articulada" en Más allá de la estabilidad. Argentina en la época de la Globalización y Regionalización, Fundación Friedrich Ebert, Argentina.
- KRUGMAN, P.** (1991), La era de las expectativas limitadas, Ed. Ariel, España.
- LIPIETZ, A. y D. LEBORGNE** (1990), "Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulación: algunas consecuencias espaciales", Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales, F. Alburquerque, C. De Mattos y R. Jordan (comps.), GEL, Buenos Aires.
- MARSHALL, A.** (1995), "Mercado de Trabajo y distribución del ingreso; efectos de la política económica, 1991-1994", Revista Realidad Económica, Nro. 129, Febrero, Buenos Aires.
- MINSBURG, N. Y VALLE, H.** (1995), El impacto de la globalización. La encrucijada económica del siglo XXI, Ed. Letra Buena, Buenos Aires.
- MONTUSCHI, L.** (1996), "Investigación sobre el empleo en la Argentina", copia mimeo, CONICET, Argentina.
- PALLOIX, C.** (1979), Proceso de producción y crisis del capitalismo, Ed. Blume, Madrid.
- PALAZUELOS, E. y otros** (1990), Estructura económica capitalista internacional. El modelo de acumulación de posguerra, Ed. AKAL Universitaria, Madrid.
- PEREZ, C.** (1986), "Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto", La Tercera Revolución Industrial. Impactos internacionales del actual viraje tecnológico, C. Ominami (comp.), Programa de Estudios Conjuntos sobre las Relaciones Internacionales de América Latina (RIAL), GEL, Buenos Aires.
- PERES NUÑEZ, W.** (1993), "Dónde estamos en política industrial?" en Revista de la Cepal Nro. 51, Santiago de Chile
- PIORE Y SABEL** (1990), La segunda ruptura industrial, Alianza Editorial, Madrid.
- RESTREPO, D.** (1994), "Aspectos espaciales de la reestructuración: descentralización y apertura", Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales, Nro. 59, Chile.
- REVISTA DE ESTUDIOS REGIONALES** (1995), Seminario Internacional sobre Impactos Territoriales de los procesos de reestructuración, Nro. 43, (extra-ordinario), Universidades de Andalucía, Málaga.
- ROFMAN, A. Y ROMERO, L.** (1974), Sistema socioeconómico y estructura regional en la Argentina, Amorrortu editores, Buenos Aires

- ROFMAN, A.** (1982), “Notas en torno a un modelo alternativo de planificación regional” en Revista Interamericana de Planificación, Nro. 62 , Junio.
- ROFMAN, A.** (1984), “Subsistemas espaciales y circuitos de acumulación regional” en Revista Interamericana de Planificación, Nro. 70, Junio.
- ROFMAN, A.** (1995), “El Plan de Convertibilidad y su impacto regresivo sobre los mercados de trabajo regionales de la Argentina (1991-1994)”, en Seminario Internacional sobre impactos territoriales de los procesos de reestructuración, Revista de Estudios Regionales, Universidad de Andalucía, Málaga.
- ROJAS MIÑO, C.** (1995), El desarrollo después de la crisis del Estado de Bienestar. Sus posibilidades en el caso de Concepción, Cuadernos del ILPES, Nro. 41, ILPES/CEPAL/ONU, Santiago de Chile.
- ROTTIER, M. Y YOGUEL, G.** (1992), “Involución y desarticulación productiva en años recientes: el caso de las pequeñas y medianas empresas argentinas”, Revista Ciclos, Año II, Vol.II.
- SCHVARZER, J.** (1995), “Grandes grupos económicos en la Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión” en Más allá de la estabilidad. Argentina en la época de la Globalización y Regionalización, Fundación Friedrich Ebert, Argentina.
- SWEETZ, P. y BARAN, P.** (1968), El capital monopolista, Siglo XXI, México.
- TACCHINI, J.** (1991), “Evolución del mercado vitivinícola argentino”, Seminario Internacional de la Vitivinicultura, INV, Mendoza.
- VAZQUEZ BARQUERO, A.** (1991), “Desarrollo local y acumulación flexible. Enseñanzas teóricas de la historia y la política”, Estudios territoriales, Nro. 35, Madrid.
- VILAS, C.** (1994), “Economía, política y sociedad: panorama después de la crisis”, Realidad Económica, Nro. 125, Buenos Aires.
- VIGORITO, R.** (1979), “Criterios metodológicos para el estudio de complejos agroindustriales”, en El desarrollo agroindustrial y la economía internacional, Documentos de trabajo para el desarrollo agroindustrial, Nro.1, SARH, México.
- WILKINSON, J.** (1995), “Agroindustria: articulación con los mercados y capacidad de integración socioeconómica de la producción familiar” en Las relaciones agroindustriales y la transformación de la agricultura, Cepal/ONU, Santiago de Chile.
- ZERDA, A.** (1992), Apertura, Nuevas tecnologías y empleo, Fescol, Bogotá.

DIARIOS

LOS ANDES (local), Panorama Vitivinícola, 1990-1997, Edición dominical. CD Rom 1996.

UNO (local), Suplementos económicos, 1995-97.

CLARIN (nacional), Clarín económico, 1995-1997

PAGINA 12 (nacional), 1995 -1997