

Working Paper, No. 19, 2012

**El abordaje de las desigualdades en un
contexto de reconversión socio-productiva**

El caso de la inserción internacional de la
vitivinicultura de la Provincia de Mendoza, Argentina

Adriana Silvina Chazarreta



Working Paper Series



desiguALdades.net

Research Network on Interdependent
Inequalities in Latin America

Working Paper, No. 19, 2012

**El abordaje de las desigualdades en un
contexto de reconversión socio-productiva**

El caso de la inserción internacional de la
vitivinicultura de la Provincia de Mendoza, Argentina

Adriana Silvina Chazarreta

desiguALdades.net Working Paper Series

Published by **desiguALdades.net** Research Network on Interdependent Inequalities in Latin America

The **desiguALdades.net** Working Paper Series serves to disseminate first results of ongoing research projects in order to encourage the exchange of ideas and academic debate. Inclusion of a paper in the **desiguALdades.net** Working Paper Series does not constitute publication and should not limit publication in any other venue. Copyright remains with the authors.

Copyright for this edition: Adriana Silvina Chazarreta

Editing and Production: Barbara Göbel / Laura Kemmer

All working papers are available free of charge on our website www.desiguALdades.net.

Chazarreta, Adriana Silvina 2012: "El abordaje de las desigualdades en un contexto de reconversión socio-productiva. El caso de la inserción internacional de la vitivinicultura de la Provincia de Mendoza, Argentina.", **desiguALdades.net** Working Paper Series, No. 19, Berlin: **desiguALdades.net** Research Network on Interdependent Inequalities in Latin America.

The paper was produced by Adriana Silvina Chazarreta during her short-term doctoral fellowship at **desiguALdades.net** from 01/2011 to 06/2011.

desiguALdades.net Research Network on Interdependent Inequalities in Latin America cannot be held responsible for errors or any consequences arising from the use of information contained in this Working Paper; the views and opinions expressed are solely those of the author or authors and do not necessarily reflect those of **desiguALdades.net**.

El abordaje de las desigualdades en un contexto de reconversión socio-productiva

El caso de la inserción internacional de la vitivinicultura de la Provincia de Mendoza, Argentina

Adriana Silvina Chazarreta

Resumen

El trabajo se propone abordar las desigualdades socio-económicas existentes en las relaciones entre los diferentes agentes de la vitivinicultura argentina luego de su reconversión, haciendo especial hincapié en el papel que tiene el capital transnacional en la configuración de éstas. Se considera a la desigualdad como un fenómeno multidimensional y relacional que tiene que ser abordado de forma procesual. Se parte de la reestructuración que se produjo en esta agroindustria en la década de los '90 en el marco de los procesos de globalización y de la implementación de políticas nacionales neoliberales. Las principales transformaciones fueron el creciente flujo de inversiones extranjeras, el aumento de ventas al mercado externo, la modernización tecnológica, los cambios varietales y de manejo de los cultivos, la expansión del consumo de vinos finos y el aumento de la integración entre productores y bodegas. La investigación se contextualiza espacialmente en la principal provincia vitivinícola de la Argentina: Mendoza. Se trabajó principalmente con fuentes estadísticas de organismos especializados como la Oficina Internacional de la Viña y del Vino (OIV) y del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) y de datos obtenidos de páginas web de las empresas. Asimismo se realizó una exhaustiva revisión bibliográfica sobre la temática.

Palabras claves: desigualdades socio-económicas | capital transnacional | reconversión vitivinícola

Nota biográfica

Adriana Silvina Chazarreta es Licenciada en Sociología (Universidad Nacional de Cuyo), estudiante del Doctorado en Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS) – Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES) y becaria doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de Argentina (CONICET). Entre enero y julio de 2011 tuvo una beca corta de investigación de desiguALdades.net. El proyecto de investigación de su tesis doctoral se centra en el análisis de la recomposición de la burguesía, considerando tanto las características y relaciones productivas como las formas de organizarse y las relaciones que establecen con el Estado en el contexto de la reestructuración del capitalismo, tomando como caso de estudio la burguesía vitivinícola luego del proceso de reconversión de esta actividad en la Provincia de Mendoza (Argentina), que comienza alrededor de los '90.

Contenido

1. **Introducción**
2. **Aproximación teórica a la configuración de desigualdades socio-económicas**
 - 2.1 Definiciones y estrategias del capital extranjero y del capital transnacional
3. **La inserción del capital transnacional en el contexto de la reconversión vitivinícola en Argentina**
 - 3.1 Cambios en la actividad vitivinícola a nivel mundial a fines de los '70
 - 3.1.1 *Surgimiento de los “países del nuevo mundo vitivinícola”*
 - 3.2 El nuevo contexto de la vitivinicultura argentina
 - 3.2.1 *Los orígenes de la producción vitivinícola en Mendoza*
 - 3.2.2 *Principales cambios en la vitivinicultura a partir de su reconversión*
 - 3.3 Patrones de desembarco del capital transnacional en la actividad vitivinícola argentina
 - 3.3.1 *Nuevos capitales en la vitivinicultura argentina a partir de la década de los '90*
4. **La configuración de las desigualdades socio-económicas a partir de la inserción internacional de la vitivinicultura argentina**
5. **Bibliografía**
6. **Anexo**

1. Introducción

Este documento de trabajo se propone abordar las asimetrías que se establecen en las relaciones entre los diferentes agentes en la vitivinicultura luego de la reconversión de esta actividad. Se focalizará especialmente en las etapas de elaboración, fraccionamiento y comercialización del vino. Así, se espera que el presente trabajo aporte a la comprensión de la forma de inserción de los agentes y capitales en una economía regional localizada en una provincia de un país latinoamericano (Mendoza, Argentina), a partir de la reestructuración de una actividad (la vitivinicultura). Esta reestructuración se enmarca en los procesos de globalización y, por tanto, se consideran los procesos de las interdependencias transnacionales en el análisis de las desigualdades sociales.

2. Aproximación teórica a la configuración de desigualdades socio-económicas

El principal interés del presente trabajo es analizar la configuración de las desigualdades luego de la reconversión vitivinícola. Esto implica focalizar en las relaciones de poder y en la diferenciación de posiciones de los agentes que participan de este complejo agroindustrial. Estas posiciones están asociadas con complejos procesos de desigualdad, moldeados por mecanismos, flujos, acciones e interacciones generadoras de una distribución desigual de los bienes en contextos históricos específicos (Reygadas 2008).

La desigualdad, entonces, es un fenómeno multidimensional y relacional que debe ser abordado desde un enfoque procesual, ya que se sostiene en estructuras persistentes que se reproducen en la larga duración, aunque también se construyen y transforman como resultado de los procesos sociales (Reygadas 2008: 12). Si bien para Reygadas (2008), las desigualdades se relacionan tanto con estructuras económicas, estructuras políticas, estructuras sociales y estructuras culturales, este artículo se centrará en las dos primeras. De esta manera se intenta delimitar un objeto de estudio claro.

Uno de los autores que se preocupó por la relación entre la estructura económica y la política es Pierre Bourdieu (2004: 223), para quien “el campo económico está habitado más que cualquier otro por el Estado, que contribuye en todo momento a su existencia y persistencia, pero también a la estructura de relaciones de fuerza que lo caracteriza” a través de las diferentes “políticas” que lleva a la práctica de manera coyuntural y “más profundamente, a través de los efectos estructurales que ejercen las leyes presupuestarias, los gastos de infraestructura, [...] la (des)fiscalización de la

inversión, el control de los medios de pago y de crédito, la formación de la mano de obra y la regulación de la inmigración, la definición y la imposición de las reglas del juego económico, como el contrato de trabajo” (Bourdieu 2004: 25- 26).

Mirar el mercado y el Estado implica mirar, simultáneamente, relaciones de igualdad (formal) así como procesos de producción de desigualdades. Reygadas se preocupa por esta doble dimensión de estas dos instituciones cuando explica que el mercado moderno, por un lado, equipara a todos los participantes ya que poseen los mismos derechos y obligaciones; pero, por otro lado, el mercado moderno “contribuye a la exclusión y marginación de los menos productivos, de los que tienen menores recursos o menos información” y conduce a la formación de monopolios (Reygadas 2008: 23).

Por su parte, para Reygadas (2008) los Estados igualan a todos sus miembros como ciudadanos y redistribuyen recursos para reducir las disparidades creadas por el mercado, las cuales, a su vez, producen “efectos de desigualdad no deseados, como ocurre con algunos subsidios estatales” y se crean “enclaves de privilegiados” (Reygadas 2008: 23). De todas formas, vale la pena hacer una aclaración a esta afirmación del autor respecto a la dimensión de desigualdad del Estado, el cual no se destaca tanto por “crear enclaves de privilegios”, sino porque en el marco de las relaciones de producción desiguales el Estado no alcanza a generar relaciones de igualdad, no alcanza a mejorar la situación de aquellos que ya comienzan desde una condición socio-económica desfavorecida.

Reygadas (2008: 41) propone para el abordaje de las desigualdades el enfoque de la apropiación-expropiación, el cual concibe a la desigualdad como la “distribución asimétrica de las ventajas y desventajas en una sociedad, que es resultado de relaciones de poder mediadas culturalmente”. El enfoque de Reygadas (2008) se basa en cinco postulados para explicar las desigualdades sociales. En primer lugar, muchas se explican por la existencia de mecanismos de apropiación por los cuales se llega a disponer de beneficios diferenciales, por los cuales, a su vez se accede a porciones asimétricas de la riqueza y bienestar sociales. Lo que en términos de Therborn (2011: 2) sería la relación entre desigualdad de acceso (desigualdad de oportunidades) y desigualdad de recompensa (la desigualdad de resultados). En segundo lugar, que las mayores desigualdades se relacionan con la oportunidad que tienen “algunos individuos o grupos sociales de quedarse con una parte de la riqueza y los medios de bienestar generados por otros u obtenidos de manera colectiva” (Reygadas 2008: 42). En tercer lugar, se produce una disputa respecto a la legitimidad o no de las riquezas apropiadas por cada agente social (Reygadas 2008: 45). En cuarto lugar, determinados mecanismos planificados para alcanzar la igualdad, pueden provocar

otras formas de desigualdad (Reygadas 2008:48). Y en quinto lugar, en toda sociedad existe una dialéctica entre igualdad y desigualdad, producto de que al mismo tiempo se activan procesos y mecanismos que producen mayor desigualdad y otros que la reducen o la regulan (Reygadas 2008: 50).

Las desigualdades se reproducen en diferentes planos: individual, relacional o institucional, estructural y global. Debido a las limitaciones de espacio y a que se tratan de supuestos de utilidad para el análisis que se realizará posteriormente, se hará especial énfasis en los últimos tres. Estos planos remiten a escalas de análisis diferentes.

Así el plano relacional se refiere a la relación entre símbolos, poder y grupos sociales. En el funcionamiento de estas interacciones asimétricas “adquieren gran relevancia las capacidades y características relacionales (capital social, influencias políticas, estructura familiar) y la posesión de recursos que permitan asumir posiciones dominantes en las interacciones (propiedades, control del trabajo ajeno, acceso a los mercados)” (Reygadas 2008: 95).

Si se sube un nivel en el plano de análisis y se analizan las redes estructurales de las desigualdades referidas a agregados sociales, yendo más allá de las interacciones cara a cara, esto implica incorporar el análisis de las capacidades acumuladas en cada campo, las relaciones entre diferentes instancias, los flujos que se producen entre ellas, la distribución de las riquezas entre empresas, organizaciones del tercer sector, dependencias públicas, ciudades, regiones, países, etc. (Reygadas 2008: 100). Entre los principales factores que inciden en este nivel se encuentran los siguientes: el nivel de infraestructura existente en la región, el capital económico, las redes de conocimientos, la escala, la calidad (en particular cuando se trata de mercados diversificados), la innovación, la densidad organizativa y el capital institucional, la imagen, los mecanismos extralegales, los medios de destrucción (destrucción de competidores reales o potenciales) y los medios de transmisión (propiedad y el acceso a los medios de transmisión de información y mensajes).

En este plano, es importante el papel del Estado como “un importante regulador de muchos flujos de riquezas en los países”, ya sea a través de mecanismos de recaudación y gastos (impuestos, subsidios) o mediante las políticas cambiarias, monetarias y financieras. Esos flujos pueden reducir las desigualdades pero también pueden exacerbarlas (Reygadas 2008: 105-106).

Por último, el plano global se relaciona con las asimetrías referidas a la vinculación con la economía mundial. Entre los aspectos que se generan por las interdependencias

(especialmente económicas) entre los países y los continentes se resaltan aquellos que de alguna manera parecen pertinentes para el análisis del caso de estudio que se aborda posteriormente. Por un lado, la escisión entre los mercados interno y externo, en términos de Reygadas (2008), la desarticulación entre un mercado exportador dinámico y un mercado interno deprimido contribuye a la escisión entre estos mercados. Se configura una dinámica perversa porque es la misma desigualdad social la que crea las condiciones ventajosas para la exportación basada en la mano de obra barata, pero al mismo tiempo es la forma en que se desarrolla la actividad exportadora la que reproduce la desigualdad de ingresos (Reygadas 2008). Esto también se relaciona con la búsqueda en algunos países de América Latina de atraer inversiones extranjeras sin detenerse en las condiciones en que ingresan esos capitales (Reygadas 2008).

Para Reygadas las interconexiones económicas mundiales asociadas a la producción y la mayor apertura para el tránsito de objetos “genera economías de escala que pueden producir más riquezas, pero la distribución de esas nuevas riquezas está sujeta a la correlación de fuerzas entre los participantes en los mercados mundiales” (Reygadas 2008: 234). Como no existen instituciones reguladoras transnacionales las principales ganancias se concentran en aquellos competidores más fuertes, lo que ha favorecido a las corporaciones transnacionales y al capital financiero, a la vez que se incrementa la desigualdad entre los países (Reygadas 2008). Por eso, los únicos tipos de organismos que promueven este tipo de capital son aquellos como la Organización Mundial del Comercio (OMC) que impulsan la integración de la totalidad de los países a un mercado único, el libre acceso del capital a cualquier actividad, la garantía de la no interferencia de los Estados en su accionar y el respeto a los derechos de propiedad intelectual (Arceo 2005: 28).

Otro caso en que se producen desigualdades entre países es cuando las aperturas se concretan en acuerdos bilaterales, beneficiando a algunos países y a otros no. Los países más ricos logran que los países más pobres abran sus fronteras a sus productos e inversiones, pero mantienen con estos países importantes barreras arancelarias y no arancelarias, por lo cual esta apertura de frontera no es recíproca.

En este plano global es interesante la propuesta Therborn (2011) del grupo de variables que se deben tener en cuenta para el estudio de las desigualdades en un contexto de relaciones entrelazadas entre los países y los agentes de estos: (1) la historia global, incluir la geología socio-cultural del mundo actual o de la región; (2) los procesos globales actuales que incluyen tanto los flujos de comercio, capital, personas, información y problemas como los entrelazamientos institucionales nacional-globales con las Naciones Unidas y con el Fondo Monetario Internacional/Banco Mundial; (3) los

procesos nacionales (demográficos, económicos y políticos), que aunque son todos afectados por los desarrollos internacionales, la variación persistente internacional demuestra su carácter nacional resistente.

En este trabajo se considerará el mecanismo de apropiación-expropiación de las desigualdades intentando considerar los tres planos que propone Reygadas: relacional, estructural y global. Dentro del global se tendrán en cuenta especialmente las variables propuestas por Therborn enfocando especialmente en los procesos globales referidos a los flujos de comercio y capital, así como se tendrán en cuenta los procesos nacionales relacionados con las dimensiones políticas y económicas dirigidas a la actividad vitivinícola.

2.1 Definiciones y estrategias del capital extranjero y del capital transnacional

Las transformaciones del capitalismo alrededor de los '70 vinculadas a la caída de la tasa de ganancia impulsaron a las grandes empresas a deslocalizar hacia los países dependientes (como los países de América Latina) las actividades más intensivas en trabajo con el objetivo de reducir los costos, por lo cual se produce una internacionalización de los procesos productivos por parte de las grandes empresas. Dentro de estas grandes empresas se encuentran las empresas transnacionales que sobrepasan las fronteras nacionales instalando activos productivos o asumiendo el control de ellos en más de un país. Se caracterizan, específicamente, porque se privilegia la estructura de propiedad y el control de la matriz sobre la red de filiales que al estar distribuidas en diferentes países conforman un espacio económico interno de la empresa transnacional (Trajtenberg 1999:18). La matriz emite directivas sobre las tareas a realizar y sus especificaciones técnicas a las filiales, teniendo en cuenta las variaciones en la demanda y el desarrollo de los procesos parciales de producción de todas las filiales (Arceo 2005).

El vínculo entre la matriz y las filiales implica la existencia de corrientes de inversión extranjera directa desde la matriz hacia los países de destino de la inversión. Pero se refiere sólo a los flujos de capital que permite el control sobre unidades productivas en el exterior, es decir que es una compra de acciones suficientes de una empresa para obtener un control importante de la administración o dirección de la misma. Éste es el aspecto que sienta la diferencia entre la inversión extranjera directa (IED) y la inversión extranjera en cartera que es la compra de acciones y obligaciones con la sola finalidad de obtener cierta utilidad sobre las cantidades invertidas (Trajtenberg 1999:19).

Con las empresas transnacionales se produce una relación productiva directa por encima de fronteras político-administrativas y a través de la propiedad o co-propiedad de filiales en otros países la empresa “interviene en los mercados nacionales, contrata mano de obra local, se relaciona directamente con otros Estados, etc. Todo ello significa una notable ampliación de su área de influencia y de los instrumentos a su alcance” (Trajtenberg 1999: 21). Esto las diferencia de las empresas que solamente producen en un país, las cuales sólo pueden llegar a influir sobre empresas de otros países por la intermediación de los mercados de bienes y tecnología y por las relaciones financieras.

De todas formas, el control sobre la producción en el exterior se puede basar además de en la propiedad jurídica del capital de empresas en otras formas de dominación a través de elementos fundamentales para la producción, como conocimientos tecnológicos o gestión administrativa (Trajtenberg 1999: 21-22). También es importante destacar que algunos procesos parciales de producción, cuyas especificidades técnicas son posibles de transmitir y existen empresas locales capaces de cumplir en tiempo y forma, se tercericen si estas empresas locales “logran precios más bajos por su mejor conocimiento de las condiciones locales de producción y la aceptación de una rentabilidad menor a la exigida por la transnacional. En este caso la empresa transnacional conforma una red integrada no sólo por sus filiales, sino también por la multitud de empresas que son sus contratistas o subcontratistas” (Arceo 2005: 28).

Un aspecto importante que señala Trajtenberg (1999: 25) es el referido al espacio que se genera con la constitución de empresas transnacionales, al ser un espacio integrado a través de fronteras nacionales y un espacio jerarquizado. Esto supone niveles muy superiores en su escala global de producción (al independizarse del tamaño de su mercado original y de sus eventuales restricciones oligopólicas) y en administración, finanzas, distribución, investigación y desarrollo. Las empresas transnacionales adquieren enorme plasticidad en el manejo de los flujos de fondos a través de fronteras y tiene la posibilidad de superar las restricciones que le impone la política económica de los Estados de origen (Trajtenberg 1999:26), así se produce una diversificación de riesgos económicos, sociales y políticos, e incluso para el caso de actividades agroindustriales, de riesgos climáticos (Trajtenberg 1999:27). Esta ventaja de las empresas que tienen la capacidad de movilizarse aceleraría el proceso de concentración y centralización del capital en el nivel mundial, debilitando la posición de las fracciones meramente nacionales del capital (Arceo 2005: 28).

3. La inserción del capital transnacional en el contexto de la reconversión vitivinícola en Argentina

Esta segunda parte del trabajo tiene el objetivo de analizar, en un caso específico como la reconversión vitivinícola de Argentina, las formas de inserción y el papel del capital transnacional.

3.1 Cambios en la actividad vitivinícola a nivel mundial a fines de los '70

Los cambios desarrollados en la actividad vitivinícola de Argentina alrededor de la década de los '90 se producen en un contexto de reconfiguración mundial de la actividad. A fines de los '70 se comenzó, cada vez más, a poner la atención en los países que conforman los llamados “nuevos países vitivinícolas” (Australia, Chile, Argentina, Estados Unidos y Sudáfrica). Se trata de países bastante heterogéneos entre sí y que aunque algunos pudieran tener una historia en la vitivinicultura, se los comenzó a ver como lugares con potencialidades para la producción de uva y elaboración de vinos de calidad y características adecuadas para el mercado internacional. Comenzaron a disminuir las ventas de los productos de los países tradicionales (Francia, Italia, España y, en menor medida, Portugal) y a aumentar las de los países del nuevo mundo vitivinícola, los cuales muchas veces compiten entre sí en el mercado global. Así el objetivo de este apartado es proporcionar un insumo para el análisis de las desigualdades socio-económicas en el plano global, permitiendo vincular la actividad vitivinícola de Mendoza con el mercado mundial. Concretamente servirá para visualizar cómo los cambios y particularmente, las desigualdades que se producen en una actividad económica localizada están influidos también por transformaciones externas y en este caso del mercado mundial, que terminan repercutiendo en la escala nacional.

Se producen dos fenómenos a nivel de los productos y del consumo que están relacionados al ser las dos caras de un mismo proceso. El primer fenómeno es que se produce una diferenciación de productos, una tendencia a la preferencia de vinos de mayor calidad (Premium y Super-premium), diferenciación de variedades de uva, de países de origen y de regiones dentro de estos países, y una segmentación de los mercados cada vez mayor. Sin embargo, son productos y mercados que se pueden encontrar en muchos países, y es por ello que estos productos se parecen entre sí. Allí es cuando se registra un segundo fenómeno que es la difusión de una cierta homogeneización del gusto en los productos vitivinícolas a nivel mundial, en cuanto que los criterios de lo que se considera un “buen” vino se generalizan entre los países y en cierta forma, se vuelve casi común el gusto de los consumidores de los diferentes mercados.

Para dar una visión general del contexto en que se producen esos cambios se presentarán las evoluciones de algunas de las variables más relevantes a nivel mundial, para luego señalar brevemente el proceso de esta nueva configuración de la producción vitivinícola¹.

Un cambio importante a nivel mundial fue que después de un crecimiento sostenido hasta la década de 1970 en la superficie implantada con vides, se comenzó a registrar una tendencia decreciente. Esta reducción se explicó en parte por las medidas de erradicación de viñedos de la Unión Europea y en la Unión Soviética.

En lo que respecta a la producción de uvas a nivel mundial, luego de un fuerte crecimiento que llegó hasta mediados de la década de 1980, se produce una reducción como consecuencia de la disminución de las superficies implantadas. A partir de 1995 los niveles de producción mundial de uvas comienzan a recuperarse a pesar de la reducción en la superficie. “Esto se explica por el aumento en los rendimientos” (Jardel y Gatti 2003: 44). La producción mundial de vinos, también estuvo en crecimiento hasta 1986; año a partir del cual comenzó la tendencia decreciente. En 2007, Italia fue el principal productor mundial de vinos, lugar que anteriormente lo asumía Francia y que a partir de ese año se posicionó segundo. Los países que siguen en el orden según la producción de vino son España, Estados Unidos y en quinto lugar, Argentina (en base a datos de OIV 2007).

A partir de 1980 el consumo mundial de vinos comenzó a disminuir, lo cual se revierte relativamente en 1995. Ha sido una recuperación moderada y no total (Jardel y Gatti 2003: 50). Los principales países que registran un descenso del consumo de vino son Francia, Italia y Argentina (en base a datos de OIV 2007).

Respecto a la exportación de vinos a nivel mundial ha ido en aumento desde 1986, alcanzando los 89.449.000 de hectolitros en 2007, destacándose el incremento de Australia, Chile y Estados Unidos. Italia es el principal exportador de vinos del mundo, seguido por Francia y España. En cuarto, quinto y sexto lugar se encuentran Australia, Chile y Estados Unidos, respectivamente (en base a datos de OIV 2007).

3.1.1 Surgimiento de los “países del nuevo mundo vitivinícola”

Desde principios de los '70 es cuando comienzan los cambios de la actividad vitivinícola a nivel mundial. A partir de ese proceso los mercados mundiales de exportación de

¹ A los efectos de facilitar la lectura, se ha omitido el detalle de las cifras de viñedos, exportaciones, producción, etc. Para obtener cifras con un mayor nivel de detalle ver OIV 1999 y OIV 2007.

vinos se pueden clasificar en tres regiones: (1) Viejo Mundo Vitivinícola: Francia, Italia, España, Portugal y Alemania; (2) Nuevo Mundo Vitivinícola: Estados Unidos más Hemisferio Sur (Argentina, Australia, Chile, Nueva Zelanda y Sudáfrica) y (3) Resto del Mundo.

El investigador australiano Kym Anderson (2003) señala como uno de los elementos más importantes para el crecimiento en la demanda de las exportaciones de vinos del “nuevo mundo vitivinícola” el cambio en las leyes británicas en los ’70 que permitieron a los supermercados la venta de vino al por menor. Según este autor, la nueva clase media ascendente (surgida con las reformas de la ex primera ministra Margaret Thatcher) estaba ansiosa por experimentar con productos de lujo como el vino que hasta entonces había sido del dominio exclusivo de las clases altas.

Por los lazos históricos de Australia con el Reino Unido, las empresas australianas respondieron rápidamente a las oportunidades de mercado que se abrían. Esto a su vez fue ayudado por una fuerte devaluación del dólar australiano en 1986. Las alertas sobre la seguridad alimentaria también aceleraron el cambio hacia afuera de los vinos del Viejo Mundo, así como el contexto del desastre de Chernobyl (abril 1986) y la difusión sobre el agregado de aditivos en los vinos austriacos e italianos (Anderson 2003).

Pero la competencia a los vinos australianos de otros productores del “nuevo mundo” fue lenta. Sudáfrica inicialmente planteó una amenaza menor para los viticultores europeos, por el sentimiento de *antiapartheid*. Tampoco las exportaciones de los Estados Unidos emergieron tan rápidamente debido al precio de las tierras y a la moneda fuerte, y a que su mercado interno creció más rápido que la oferta doméstica (Anderson 2003). Argentina y Chile se retrasaron por las características de su industria vitivinícola.

El crecimiento del consumo de vino de los Estados Unidos y del Reino Unido no pudo ser satisfecho por los proveedores europeos debido a las numerosas regulaciones existentes (por ejemplo, restricciones sobre cuál variedad de uva puede ser usada en cada apelación, rendimientos máximos y contenido alcohólico, densidad del vino y sistemas de producción de vid) (Anderson 2003). Así, la explotación del rápido crecimiento de los mercados requirió grandes volúmenes de vino Premium constante, precios bajos, fácilmente accesible y comercialización a gran escala. Las grandes empresas de vino en Australia estaban en condiciones de satisfacer esta demanda y las perspectivas de crecimiento en las exportaciones estimularon un *boom* en una

planificación nueva que ha duplicado la superficie con uva desde mediados de 1990 (Anderson 2003).

Ese contexto fue un incentivo de concentración para las empresas de vinos y de conformación de economías de escala necesarias para invertir en el desarrollo de mercados masivos en el extranjero. Por tanto, se produjeron un gran número de fusiones y adquisiciones australianas y también de empresas europeas y estadounidenses (Anderson 2003) internacionalizándose la producción y distribución. De todas formas, la difusión de vinos de cierta exclusividad ha mostrado que empresas pequeñas y medianas pueden posicionarse en un contexto de marketing de masas y de grandes empresas consolidadas, siempre que las pequeñas bodegas se preocupen por la comercialización y distribución para asegurar que su producto diferenciado sea demandado (Anderson 2003).

Resulta ilustrativo el cuadro de Anderson (2010) respecto a la participación en porcentajes de las regiones en el volumen de producción mundial de vino, donde se registra cómo “el nuevo mundo” aumentó del 18 al 26% entre 1980-84 y 2009; por el contrario el “viejo mundo” pasó de representar el 58% en 1980-84 a representar el 53% en 2009 (cuadro 1), aunque sigue siendo la región más importante. Entre los países vitivinícolas del “nuevo mundo” se destaca la producción de vino de Estados Unidos y Argentina (cuadro 2).

Asimismo, otra variable que merece ser mencionada es la de exportación mundial de vino y las variaciones en las regiones a partir de 1980-84. Lo más notable es el aumento de la región del “nuevo mundo” que pasó de constituir el 2% de las exportaciones mundiales en 1980-84 a representar el 31% en 2009 (cuadro 1). Entre los nuevos países vitivinícolas se destacan, principalmente, Australia y Chile (cuadro 2)².

² Vale destacar la proporción entre consumo interno y producción, donde Argentina se ubica en una posición intermedia porque su nivel de consumo interno representa poco más del 74% del total de la producción. Así, se encuentran los países cuyos mercados internos superan extremadamente la cantidad total que elaboran como Alemania, Estados Unidos y China cuyas proporciones son de 202%; 142% y 113% respectivamente. Por el otro lado, se encuentran los países como Chile (36%), Sudáfrica (36%), España (38%) y Australia (50%), en los cuales el mercado interno de vino no alcanza a demandar el total del vino que elaboran, y por ello estos países se destacan por una gran proporción de envíos de exportación (OIV 2007).

Cuadro 1: Participación porcentual de regiones vitivinícolas en el volumen de producción mundial de vino y de exportación mundial de vino. 1980-84 y 2009

Regiones Vitivinícolas	Participación en el volumen de la producción mundial de vino (%)		Participación en el volumen de exportación mundial de vino (%)	
	1980-84	2009	1980-84	2009
Viejo Mundo	58	53	76	60
Nuevo Mundo	18	26	2	31
Resto del Mundo	34	21	22	9
Total del mundo	100	100	100	100
(total mundial, mhl)	334	266	48	86

Fuente: Anderson (2010).

Cuadro 2: Producción de vino, exportación de vino y participación porcentual según Países del Nuevo Mundo Vitivinícola. 2007

Nuevo Mundo Vitivinícola	2007			
	Producción de vino		Exportación de vino	
	mill. hl	%	mill. hl	%
Estados Unidos	19.870	31	4.231	16,5
Argentina	15.046	23,5	3.598	14
Australia	9.620	15	7.862	30,6
Chile	8.227	12,9	6.100	23,8
Nueva Zelanda	1.476	2,3	760	3
Sudáfrica	9.783	15,3	3.126	12,2
Total de la Región	64.022	100	25.677	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OIV 2007.

En cuanto al consumo de vino, la participación en el total del “viejo mundo vitivinícola” pasó de constituir el 53% en 1980-84 al 38% en 2009. En el caso de las otras dos regiones aumentaron llegando a constituir en 2009 el 21% el “nuevo mundo vitivinícola” y el 41% el “resto del mundo”, cuando en 1980-84 representaban el 19% y 28%, respectivamente (datos de Anderson 2010). Por tanto, el Nuevo Mundo Vitivinícola ha aumentado más en producción que en consumo.

3.2 El nuevo contexto de la vitivinicultura argentina

Una vez realizada esta contextualización de los cambios vitivinícolas a nivel mundial, ahora se señalará lo sucedido en Argentina, aunque siempre incorporando la dimensión del contexto global. Vale aclarar que este documento de trabajo se enfoca, especialmente, en la Provincia de Mendoza, porque en esta provincia se localiza entre el 70% y el 75% de la producción de uva y la elaboración de vino de Argentina³. Esta provincia se ubica en el centro-oeste de la República Argentina (ver mapa 1). Los cambios en la actividad vitivinícola en Mendoza se diferencian de lo sucedido en otras provincias argentinas porque no ha habido en esta provincia un desplazamiento de la producción tradicional causado por el avance de la soja (u otros cultivos asimilables al “agronegocio”), sino una reconversión de la misma actividad productiva.

Mapas 1 y 2: Localización de la Provincia de Mendoza en la República Argentina y departamentos de la Provincia de Mendoza



Fuente: Elaboración propia en base a cartografía digital.

³ Es necesario aclarar que al representar la vitivinicultura de Mendoza tan importante proporción, hablar de las características y transformaciones de la vitivinicultura de esta provincia es referirse a los cambios que marcan la tendencia general en toda la vitivinicultura argentina. Al mismo tiempo, cabe recordar que no es el objetivo de este documento ahondar en las diferencias productivas vitivinícolas entre provincias.

Entre las principales transformaciones que provocó la reconversión vitivinícola en los '90 en Argentina, se destacan la inserción en los mercados mundiales, el aumento de las exportaciones y las inversiones extranjeras, la modernización tecnológica, cambios varietales y de manejo de los cultivos, la expansión del consumo de vinos finos, la profundización de la integración horizontal y vertical entre las etapas primaria y secundaria, y el surgimiento de actividades asociadas, como el turismo o la gastronomía (Azpiazu y Basualdo 2001; Bocco 2007; Richard-Jorba 2007). A esto se suma una diferenciación de productos y de gamas a partir de nuevos criterios de calidad, con lo cual se establecen tres grandes tipos de productos: los vinos de mesa, los vinos de calidad o finos (selección, varietales, Premium y Superpremium) y los mostos⁴ (Bocco et al. 2007a: 48).

Pese a la importancia de estas transformaciones, ellas no han sido generalizadas (Azpiazu y Basualdo 2001; Bocco et al. 2007b; Richard-Jorba 2008), es decir, no han alcanzado a la totalidad de los agentes de la trama. Hay acuerdo entre los estudiosos del tema en que desde la reconversión, se profundizan las heterogeneidades y por tanto, el posicionamiento desigual de las empresas del complejo, en relación al origen del capital, sus trayectorias en la actividad, su tamaño, los modelos productivos desarrollados para la elaboración de diversos tipos de vinos y la vinculación con diferentes mercados (Bocco et al. 2007a).

En ese contexto, las características de la reconversión vitivinícola son las propias de la lógica del paradigma de los "agronegocios". Este paradigma, gestado dentro del neoliberalismo, aparece asociado en Argentina a la soja, aunque se expandió a otros sistemas productivos (Giarracca 2006; Gras y Hernández 2009) y se basa principalmente en el reemplazo del manejo artesanal o intuitivo por una modalidad totalmente profesional: el *management* moderno, cuyos productos se dirigen a un tipo de consumidor global (Hernández 2009: 45 y 55).

Así, la vitivinicultura contemporánea puede insertarse dentro de los dos grupos estratégicos de productos del agronegocio: los *commodities* y los *specialities*. Los *commodities* carecen de identidad propia diferencial frente al mercado, tienen poco valor agregado y un ciclo de vida largo. El destino es el abastecimiento de insumos a la industria agroalimentaria o atender mercados masivos (Hernández, en base a Héctor Ordoñez, 2009: 55-56). Para el caso de estudio, corresponderían a esta clasificación los vinos comunes o genéricos y el mosto (sulfitado y concentrado). En cambio, los *specialities* son diferenciados, con identidad propia frente al cliente, tienen alto valor agregado y el ciclo de vida es corto, con marca propia o protegidos

⁴ Según datos del INV, la cantidad de mosto elaborado pasó de representar el 11% del total de hectolitros vinificados en 1989 a representar el 35% en 2007.

por una indicación geográfica, son diferenciados por los consumidores que enfatizan su preferencia por los sabores, olores y colores particulares que distinguen a estos productos. La estrategia de negocios se basa en la innovación permanente, es decir, en la diferenciación (Hernández, en base a Héctor Ordoñez, 2009: 55-56). En la vitivinicultura, poseen estas características los llamados vinos finos, que incluyen a los espumantes.

3.2.1 Los orígenes de la producción vitivinícola en Mendoza

El desarrollo de la vitivinicultura en Mendoza tiene su origen hacia fines del siglo XIX, para ello incidió la llegada del ferrocarril y el arribo de inmigrantes. Dentro de este modelo, un grupo minoritario y con una alta proporción de extranjeros tenía la propiedad de los medios de producción. El grupo estaba conformado por alrededor de 20 personas, representaban al 1% de las bodegas y elaboraban aproximadamente el 37% de la producción. Además, ocupaban posiciones importantes en el Estado, en los organismos crediticios y en las entidades sectoriales (Mateu 2002).

En esa línea, Richard-Jorba (2008) señala que la vitivinicultura mendocina de gran parte del siglo XX se caracterizó por profundas heterogeneidades sociales y relaciones fuertemente asimétricas. Desde los comienzos de 1900, se destacó la presencia de este grupo reducido de grandes empresarios, los bodegueros integrados, con un fuerte poder económico y presencia en la política provincial. Del otro lado, en posiciones políticas-económicas débiles se encontraban: el viñatero (propietario o arrendatario), en general, con fincas menores a 5 has.; el productor agroindustrial que tenía viñedos y elaboraba vino en establecimientos predominantemente pequeños; el bodeguero que poseía o arrendaba bodegas y no producía la materia prima, y el contratista de viñas, los cuales en su mayoría eran inmigrantes, y combinaban la relación de trabajador dependiente con la de productor al asumir riesgos en cuanto a que sus ingresos dependían, en parte, de lo producido.

Desde sus inicios, la vitivinicultura argentina mostró cíclicas crisis de sobreproducción, las cuales se mantuvieron hasta fines de los '80. Durante ese período el Estado intentó regular la actividad para evitar dichas crisis. De todas formas, entre 1937 y 1980 la vitivinicultura se destacó como una de las principales actividades de la economía provincial. Se basó en la producción de vino común y en la venta al mercado interno, articulada mayoritariamente por capitales locales. Este modelo vitivinícola es denominado "centenario" (Mateu 2007), "tradicional" o "productivista" (Bocco et al. 2007a; Bocco y Dubbini 2007).

La crisis de la actividad hacia fines de los '80, dada no sólo por la sobreproducción (algo característico de las crisis anteriores) sino también por la disminución de la demanda de vino para el mercado interno, constituye un hito en la actividad. Esta crisis se manifestó en la erradicación de viñedos y en la desaparición de bodegas (Bocco et al. 2007a). En esa época comienza a plantearse la reorientación de la actividad al mercado externo y a la producción de vinos finos, pero recién con las políticas económicas de apertura y desregulación de los '90, la actividad sufrió un cambio cualitativo de reestructuración, internacionalización y posicionamiento en el mercado externo (Bocco et al. 2007a).

3.2.2 Principales cambios en la vitivinicultura a partir de su reconversión

Las políticas desreguladoras que se implementaron en Argentina en los '90⁵ se tradujeron en la actividad vitivinícola⁶ en la liberalización de la implantación y/o modificación de viñedos, la producción y comercialización de vinos y en la eliminación de toda modalidad de cupificación y bloqueo. Se limitaron las facultades del INV a la fiscalización de la genuinidad de los productos vitivinícolas y se dejó sin efecto la desgravación impositiva de tierras de baja productividad.

Respecto a la creciente inserción de capitales extranjeros, ésta se produce en el contexto de la total liberalización de capitales entre el país y el exterior, para promover el ingreso líquido de recursos externos a partir de “la eliminación del impuesto sobre operaciones bursátiles y la autorización a las empresas y a los bancos a emitir obligaciones negociables en moneda extranjera y valores comerciales” (Calvo Vismara 2008: 11). Además, se promueven y facilitan las inversiones extranjeras en general con una normativa (de 1993) que permite a las empresas extranjeras invertir en el país sin necesidad de autorización previa y en igualdad con las empresas nacionales, sumado a que “los inversores extranjeros están facultados para repatriar su capital y transferir las ganancias líquidas a sus países de origen, sin necesidad de formalidades o aprobaciones de ningún tipo” (Calvo Vismara 2008: 11).

Así es como se puede ver el papel importante que desempeñó el Estado tanto en cuanto a desregulador de la actividad vitivinícola como al ingreso de capitales del exterior. Éste

⁵ Las cuales tenían por objetivo reformar el Estado, desregular los mercados internos de bienes y servicios, liberalizar el sistema financiero y privatizar empresas estatales. Estas medidas se implementaron junto con la política cambiaria nacional (el Plan de Convertibilidad puesto en vigencia en el '91) que pretendía estabilizar la moneda con la paridad del peso argentino y el dólar y el intercambio libre entre estas dos monedas.

⁶ El proceso en el complejo vitivinícola había comenzado ya a fines de los '80 con la privatización, por parte del estado provincial, de Bodegas y Viñedos Giol Sociedad del Estado.

papel se vincula a la generación de desigualdades estructurales que se desarrolla más adelante.

El Consejo Empresarial Mendocino suministra datos sobre transacciones extranjeras (inversiones directas y compra o transferencias de activos) en la Provincia de Mendoza, en dos períodos: 1994-1998 y 1999-2004. En el período 1994-1998 Mendoza recibió 165,6 millones de dólares y en 1999-2005 alcanzó a 536,4 millones de dólares los capitales extranjeros invertidos en el sector vitivinícola. Los principales países desde los cuales se efectuaron inversiones extranjeras directas en este último período fueron Chile, Estados Unidos, Francia y España (CEM 1999 y 2005).

Así aunque las inversiones extranjeras comenzaron a llegar en los '90, este proceso se profundizó a partir del '95 por la crisis financiera provocada por el efecto Tequila cuando se aceleraron las compras de importantes empresas familiares y con larga tradición en la actividad. (Bocco 2007: 115). En general, estos capitales extranjeros desplegaron sus estrategias de expansión combinando su *know how*, marcas y redes de comercialización con las oportunidades de una industria desarrollada y tierras de calidad agroecológica para diversas variedades de vid, con disponibilidad y precios diferenciales. Esto se sumaba a la prohibición en Europa de implantar nuevas vides y en un contexto, en el cual estaba creciendo la imagen de Argentina como país de vinos de calidad. Es por ello, que en el caso de los capitales extranjeros, por ventajas comparativas a nivel global en un contexto de desregulación de actividades y de apertura económica, no necesitaron ningún otro incentivo para su ingreso a la vitivinicultura argentina. Por otra parte, la sobrevaluación del peso argentino estimuló a los empresarios vitivinícolas locales a desprenderse de sus activos súbitamente valorizados.

Además, la reconversión se produce en el marco de cambios en el consumo de vinos: disminución del consumo de vino común, un aumento en el consumo de bebidas sustitutas (como la cerveza e incluso gaseosas y aguas minerales) y un crecimiento para el mercado de vinos finos especialmente en el sector de la población de mayores ingresos y en el mercado externo. En este mercado de vinos finos, aunque se destaca el control de las grandes bodegas, también se puede encontrar un conjunto de pequeñas y medianas empresas (menos de 10 personas ocupadas), llamadas "bodegas boutique", firmas artesanales que producen partidas limitadas en general dirigidas al segmento más alto del mercado.

En el contexto de estos cambios en el mercado de vinos es importante también el fomento que ha realizado el gobierno nacional a la producción de vinos espumantes. En febrero de 2010 se prorrogó por dos años la exención del pago de impuestos internos a los vinos

espumantes de producción nacional a cambio de que las bodegas realicen inversiones por un 25% más de lo que se les descuenta por este gravamen cada año. El decreto prorrogado había sido firmado originalmente en 2005 por el presidente de ese momento, Néstor Kirchner, con una vigencia inicial de tres años, y prorrogado por primera vez en febrero de 2008.

Por otro lado, la devaluación de la moneda en 2002 dio paso al crecimiento del sector exportador, aunque este crecimiento de las exportaciones ya había comenzado en la década de los '90, el cual está asociado al fuerte impulso del capital extranjero así como a la disminución del mercado interno. Según datos del INV, del total de vinos comercializados en el país en el año 2010, las exportaciones fueron 2.744.311 hl (21,96%) y los despachos al consumo interno 9.753.081 hl (78,04%)⁷.

En cuanto a los principales países de destino de los productos vitivinícolas de Mendoza se destacan por orden de importancia, Estados Unidos, Canadá, Brasil, Países Bajos y Reino Unido. Estos cinco países representaron en 2010 el 63,5% de los destinos de las exportaciones totales de productos vitivinícolas (vinos y mostos), aunque se destacan los dos primeros países (Estados Unidos y Canadá) por significar el 46% de los destinos de las exportaciones (según datos de ProMendoza). Entre las principales bodegas exportadoras de vino –en los últimos años–, en la Argentina se encuentran: Catena Zapata, Bodegas y Viñedos Peñaflor y Trapiche, Bodegas Norton, Bodega Zuccardi, Moët Hennessy, Bodegas y Viñedos Trivento y la Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas (FECOVITA).

También ha sido parte de este proceso de reconversión vitivinícola una creciente participación de la industria en otras etapas, desde la producción hasta la comercialización; produciéndose una mayor integración vertical, inversión en maquinarias y reconversión de viñedos y mayor gestión integral de los procesos. También ha crecido el empleo de profesionales en las distintas etapas: en la supervisión de la producción (propia o requerida a terceros), en la industrialización, en el control de calidad y en el gerenciamiento. Así las empresas ubicadas en la etapa de industrialización y comercialización se encuentran en el núcleo de esta agroindustria vitivinícola, ya que son quienes ejercen el poder sobre los agentes posicionados en las otras actividades.

En el caso de los productores independientes (aquellos que se dedican sólo a la producción de uva), la integración de los procesos relativos a la uva fina presupone una

⁷ Se puede registrar el evidente incremento de las exportaciones si se las compara con 1991, cuando las exportaciones no llegaron a representar el 2% de lo despachado en total. Según el INV en ese año las exportaciones fueron de 282.097 hl y los despachos al mercado interno de 17.083.505 hl.

fuerte subordinación de las actividades y decisiones tomadas a nivel de explotación, en función de las específicas exigencias de manejo formuladas por la industria. Por tanto, las bodegas se abastecen tanto con uvas de producción propia (alrededor del 50%) –que les permite sobretodo tener un control y cuidado total de todas las etapas de la producción de la uva– como de la compra a productores, con quienes, en general, no establecen contratos formales pero sí les realizan un seguimiento de la forma de producción durante el año –a través de la supervisión de ingenieros agrónomos–, lo que le permite a las bodegas diversificar riesgos sobretodo de las inclemencias del tiempo (como granizo, helada, etc.).

Así es como este protagonismo de los vinos finos en la etapa industrial y en la comercialización, repercute directamente en el sector primario ya que se produce una erradicación y un abandono de antiguas plantaciones, la reconversión de viñedos para vino común a variedades finos (principalmente Malbec, Cabernet Sauvignon, Merlot y Syrah, y de uvas blancas como Chardonnay, Sauvignon Blanc y Pinot Noir) y la implantación de nuevos viñedos. La reorientación del cultivo hacia cepajes finos ha transformado al mercado de tierras volviéndolo altamente selectivo (especialmente, para el capital extranjero), tanto en la compra de viñedos existentes como en la adquisición de tierras incultas, incorporadas a la producción a base de tecnologías de riego de avanzada. Un ejemplo de ello es el Valle de Uco (Tupungato, Tunuyán y San Carlos), valorado por sus condiciones naturales para los llamados “vinos de altura” (Azpiazu y Basualdo 2001: 99; Chazarreta y Bordón 2010).

Así del total de la superficie implantada con vid para vinificar, las variedades de alta calidad enológica representaban en 1990 el 42%, aumentando este guarismo en 2009 al 66% (INV). Esto no significa que la producción total del tipo de uva para vino común sea menor, ya que los viñedos de uva común se destacan justamente por su alta productividad. Como señala Richard-Jorba (2008: 20), en la actualidad “la mayoría de los productores y empresarios, sobre todo por razones de orden económico, está concentrada todavía en el mercado interno y en la producción de uvas y vinos básicos”. La mayoría a la que hace referencia este autor incluye tanto a empresas grandes integradas que ocupan posiciones oligopólicas (como Peñaflor y FECOVITA) hasta pequeños viñateros.

De todas formas, hay una diversidad de productores de uva que varía según la estrategia socio-productiva y la posición que ocupan los productores en el complejo vitivinícola. Una diversidad que abarca desde aquellos que sólo producen uva para vino común o mosto, poseen pocas hectáreas y no mantienen relaciones estables con ningún establecimiento industrial, hasta aquellos que se encuentran totalmente integrados a

alguna bodega y se dedican a la producción de uva de alta calidad enológica, pasando por aquellos que se encuentran cooperativizados y por aquellos que además de producir uva también elaboran vino. Aunque el productor es siempre el eslabón más débil de este complejo, la cantidad y la calidad de la uva, la zona vitivinícola donde se localizan, la tecnología que aplican, el año de ingreso en la actividad, la diversificación de calidad y de producto y el tamaño de sus explotaciones son variables que influyen en el mayor o menor poder de negociación de estos agentes, y por tanto, son variables que van a influir en su posicionamiento desigual en la agroindustria vitivinícola.

Así, aunque durante la década de los '90 hubo una disminución de la superficie implantada con vid y de la cantidad de viñedos⁸, a partir de 2000 y hasta 2009 estas variables experimentan un aumento de 13,9% y de 6% respectivamente; aumentando la producción de uva un 10,1%. Aunque hay que destacar que la disminución de viñedos (ya que el aumento de los últimos años no logra alcanzar el nivel de 1990) no se registró en todas las escalas de viñedos de la misma manera. Como se registra en el cuadro 3, en Mendoza entre los años 1990 y 2002 aumentaron los viñedos mayores a 10 hectáreas, así en 2002 representaron aquellos que alcanzaron hasta 25 ha casi el 15% de los viñedos y el 26% de la superficie con viñedos; y los que superaron las 25 ha representaron sólo el 6,5% de los viñedos, aunque ocupan casi el 41% de la superficie de viñedos.

Por su parte, entre los años 2002 y 2009, los viñedos menores a 5 ha continuaron disminuyendo, y son los que más fuertemente lo hacen, representando en 2009 casi el 57% de la cantidad total de viñedos y sólo el 15% en superficie implantada con viñedos en la provincia. En ese período, los viñedos entre 10 y 25 ha aumentaron levemente y mantienen su representación del 26% del total de la superficie de viñedos totales. Los que continuaron aumentando son los viñedos mayores a 25 ha que alcanzaron en 2009 el 7% del total de viñedos y el 43% de la superficie implantada. De todas formas, es interesante remarcar por un lado, el peso "demográfico" de la pequeña escala en la viticultura mendocina, ya que aún con la disminución que han sufrido en este período, casi el 79% de los viñedos tiene menos de 10 ha, y por el otro, la alta concentración de superficie implantada de los viñedos más grandes, mayores a 25 ha. Esto evidenciaría cómo el proceso de reconversión vitivinícola impactó desigualmente en los sectores productivos de uva según el tamaño de sus viñedos.

⁸ Según INV, entre 1990 y 2000, en Mendoza la superficie implantada disminuyó un 3,8% y la cantidad de viñedos un 20,4%.

Cuadro 3: Porcentaje de viñedos y superficie según estratos de tamaño. Mendoza. Años 1990, 2002 y 2009

Escala Superficie (ha)	Viñedos (%)			Superficie de viñedos (%)		
	1990	2002	2009	1990	2002	2009
De 0 hasta 5	64,17	58,33	56,64	19,77	16,18	14,71
> 5 hasta 10	19,06	20,43	20,61	18,9	16,85	15,91
> 10 hasta 25	12,16	14,69	15,5	26,04	26,24	26,05
> 25	4,61	6,55	7,25	35,29	40,73	43,33
Total	100 (20118)	100 (16394)	100 (16983)	100 (146707)	100 (144954)	100 (160703)

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INV.

3.3 Patrones de desembarco del capital transnacional en la actividad vitivinícola argentina

3.3.1 Nuevos capitales en la vitivinicultura argentina a partir de la década de los '90

Los estudios que se han ocupado de los nuevos capitales que han ingresado en la vitivinicultura a partir de los '90 remarcan, especialmente, las siguientes características en la modalidad de inserción de nuevos capitales: la mayoría son capitales extranjeros, adquieren empresas preexistentes, se dedican a vinos finos, invierten en modernización tecnológica, se integran verticalmente con viñedos propios o con productores, realizan alianzas con firmas locales, y se orientan especialmente al mercado externo (Azpiazu y Basualdo 2001: 131 y Bocco 2007: 115).

Para obtener una visión más abarcadora acerca de estos nuevos capitales, se elaboró una base de datos intentando registrar las distintas inversiones o transferencia de capital que se produjeron en la vitivinicultura mendocina. El objetivo era realizar un análisis de mediano plazo en el proceso: desde los inicios del proceso de reconversión (años '90), pasando por el período en que se consolida el sector "reconvertido" e inserto mundialmente (a partir del año 2002, momento de la devaluación del peso) hasta la actualidad. Esta base registra inversiones o transferencias de capital hasta la primera parte de 2011 inclusive y fue elaborada a partir de bibliografía consultada

(Azpiazu y Basualdo 2001 y Bocco 2007) y la revisión de páginas web de las propias empresas⁹.

En líneas generales, la base de datos permite señalar las siguientes observaciones. Entre los países de origen de los capitales se destacan Argentina (30%), Francia (17%), Chile (8%), Reino Unido (6%), Estados Unidos (6%) y España (6%). También se destacan las operaciones donde se asocian de alguna forma capitales mixtos (15%), entre los que prevalecen los capitales argentinos con los capitales provenientes de Estados Unidos (6%).

En sintonía con lo señalado anteriormente respecto a las inversiones, se registra que el 56% del ingreso de capitales o transferencia de propiedades (60 casos), se produce después de la crisis del Tequila en diciembre del 94 y antes de la devaluación en 2002. Por su parte, luego de la devaluación se produce el 36% (39 casos) de las operaciones registradas en la base de datos. El 8% de los casos (9) son operaciones que se realizan, principalmente, entre 1987 y 1995 (sólo un caso de los relevados se registra en 1960 que es cuando ingresa el Grupo Moët et Chandon a la Argentina).

Cuadro 4: Operaciones de capitales realizadas en la vitivinicultura argentina según períodos de años. Cantidad y porcentaje

Períodos de años	Operaciones de capitales realizadas	
	Cantidad	Porcentaje (%)
Antes de 1995	9	8
Entre 1995-2001	60	56
Entre 2002-2011	39	36
Total general	108	100

Fuente: Base de datos sobre transacciones en la actividad vitivinícola de elaboración propia.

Respecto al tipo de operación que se realiza con los capitales, sólo el 25% corresponde a la construcción de bodegas, el resto es transferencia de propiedad o compra de acciones (total, minoritario o de control accionario). La adquisición de bodegas ya existentes implica adquirir no sólo las construcciones sino también los canales de distribución internos, las carteras de clientes y valores simbólicos como las marcas.

⁹ Vale destacar que por la complejidad del registro de la base (transferencias de propiedad, venta de acciones e inversiones), ésta no es completa y está en permanente elaboración. La complejidad se debe al dinamismo de los movimientos de los capitales y las dificultades que muchas veces se tiene para obtener el dato exacto de estas operaciones. De esta manera, debe tenerse en cuenta que el análisis que se realiza constituye una primera aproximación (y como tal, perfectible) a la problemática planteada.

Esta adquisición, por tratarse de una transferencia de activos de una empresa, no constituye una inversión en los términos técnicos del sistema de cuentas nacionales, pero sí es un indicador de los “flujos de negocios” (CEM 1999). Aunque generalmente, estas adquisiciones, sobretodo en el caso que ha significado cambio del control accionario, han implicado ya sea ampliaciones y/o modernizaciones tecnológicas de las instalaciones.

Así el 71% que no representaría inversiones en el sector vitivinícola se puede desagregar en los siguientes diferentes tipos de transferencias¹⁰ (calculado sobre el total de la base): el 28% significó la compra total de la empresa, el 18% correspondió a la transferencia del control accionario, el 8% representó la compra de acciones, sumado a un 3% que correspondió a compras de la mitad de la empresa, un 5% correspondió a operaciones con las cuales se completó la compra total (es decir, que ya se habían realizado transferencias de capitales en momentos anteriores), un 3% corresponde a la compra de acciones que vuelven a los dueños anteriores, un 7% correspondió a operaciones que compraron sólo la marca de la bodega.

El 53% de las operaciones o inversiones de bodegas se localizaron en zonas cercanas al Gran Mendoza (principalmente, Luján de Cuyo y Maipú) y un 10% al Valle de Uco. La importancia del Valle de Uco consistía en la existencia de tierras que hasta ese momento no habían sido puestas a producir, especialmente por las dificultades para adquirir agua. Las otras operaciones se realizaron en el Sur y Este de Mendoza, e incluso en zonas correspondientes a otras provincias de Argentina como San Juan y Salta. El desarrollo de determinadas zonas al interior de la provincia, lo cual implicó el atraso de otras, proceso que ha implicado el crecimiento de desigualdades a nivel estructural.

Sobre las formas del capital se puede decir que un 31% de los casos relevados corresponden a casos de pequeño capital, un 29% pertenece a grandes capitales no transnacionales¹¹, un 27% a capitales transnacionales, un 6% a fondos de inversión, un 5% a transacciones que incumben, simultáneamente, a gran capital no transnacional y fondos de inversión y el 3% restante son capitales de los cuales no se ha podido

¹⁰ Hay un 4% del que no se puede determinar el tipo de inversión o transferencia.

¹¹ Se construyó una definición provisoria de pequeño capital y de gran capital no transnacional, que se espera seguir trabajando para futuras investigaciones. Bajo la denominación pequeño capital se incluyeron aquellos que provienen de empresas que no constituyen una “posición importante” y bajo gran capital no transnacional a aquellos que provienen de empresas que ocupan una “posición importante” pero no tienen una estrategia empresarial transnacional. “Posición importante”, en los dos casos, se refiere a que se encuentren entre los cuatro primeros en venta y producción, al momento en que se produce la transacción, en el país de origen, ya sea Argentina u otro país de donde proviene la empresa.

determinar la procedencia. En cuanto a la inserción sectorial del capital, se registra que del total de operaciones relevadas un 64% proviene de empresas insertas en la actividad vitivinícola y/u otras bebidas, el 30% a empresas sectorialmente diversificadas y el resto corresponde a empresas de las cuales no se ha podido determinar su inserción.

Si se considera la evolución de las operaciones según la forma del capital, lo que más se destaca es que en valores relativos, los capitales correspondientes a transnacionales tienen mayor incidencia en los años comprendidos entre 1995 y 2001, ya que en ese período representaron el 37% de las transferencias o inversiones; asimismo se destacan los capitales transnacionales en la vitivinicultura mendocina en los años previos a 1995 ya que significaron el 33% de las operaciones. En cambio, en el período entre 2002 (año de la devaluación) y 2011 las formas del capital que se destacan por su ingreso son los pequeños capitales (49%) y el gran capital no transnacional (31%).

Cuadro 5: Evolución de las operaciones de capitales realizadas en la vitivinicultura argentina según forma del capital

Forma del capital	Antes de 1995 (%)	Entre 1995-2001 (%)	2002-2011 (%)	Total general
Pequeño capital	33	18	49	31
Fondo de inversión	0	7	8	6
Gran capital no transnacional	22	28	31	29
Gran capital y fondo de inversión	0	8	0	5
Transnacional	33	37	10	27
Sin información	11	2	3	1
Total general	100	100	100	100

Fuente: base de datos sobre transacciones en la actividad vitivinícola de elaboración propia.

De la misma forma, también se puede destacar que hasta 1995 en la vitivinicultura mendocina se destaca el ingreso de capitales franceses (56%), seguido por los capitales argentinos que representan el 22%. Entre 1995 y 2002 se registra una mayor heterogeneidad en el origen del capital, ya que lo que predominan son argentinos (23%) y mixtos, es decir, capitales extranjeros asociados a capitales nacionales o locales (23%), seguidos por los capitales provenientes de Francia (12%), Chile (10%)

y Reino Unido (10%). En el último período (2002-2011) se destacan los capitales de origen argentino (41%) y los capitales franceses.

Vale aclarar, que en este proceso de cambios en la actividad y de nuevas inversiones también ingresan capitales de grandes grupos económicos nacionales. Su inserción en la actividad se debe a una estrategia de diversificación, ya sean grandes empresas dedicadas a los alimentos y/o bebidas en general, o que se especializan directamente en otras ramas y lo que les interesa justamente es diversificar las actividades económicas. Así ingresan tanto capitales mendocinos de otros rubros como Pescarmona-Lagarde y Cartellone-Resero o Telteca Winery, y grandes grupos nacionales dedicados a los alimentos como Molinos Río de la Plata (Nieto Senetiner) o Baggio (RPB).

A continuación se enfocará sólo en las características del capital transnacional con el objetivo de que sirvan de insumo para el tratamiento, en la próxima sección, de las desigualdades estructurales cuya escala de desarrollo es global. Según la base de datos elaborada puede registrarse que la mayoría de los capitales transnacionales que ingresaron en la actividad vitivinícola argentina (especialmente, en la provincia de Mendoza) provienen de Francia (38%); en segundo lugar se encuentran los provenientes del Reino Unido (24%) y en tercero, España (17%).

Entre las principales firmas transnacionales, se encuentran Louis Vuitton y Moët-Hennessy-LVMH (Francia), Pernod Ricard (Francia), Allied Domecq (Reino Unido), Diageo (Reino Unido), Grupo ARCO Bodegas Unidas (España), Grupo Codorníu (España), Sogrape Vinhos (Portugal), Seagram (Canadá) y Bodegas Salentein (Holanda). Especial atención merece el ingreso en la vitivinicultura del fondo de inversión estadounidense Donaldson, Lufkin & Jenrette (DL & J) a través de Bodegas y Viñedos Peñaflor y Trapiche¹².

Respecto al tipo de operación que realizan los capitales transnacionales, se destacan con el 41% la compra total de la bodega y con el 21% la construcción de nuevas bodegas (es decir, inversiones). A la categoría de la compra total hay que sumar los casos que realizan esta compra total, pero en varias etapas, lo cual representa el 7%. El 17% del capital transnacional adquiere el control accionario o la mitad del total de las acciones. El 7% son compra de acciones con participación minoritaria y otro 7% son casos de compra de marcas.

En cuanto a la localización geográfica de las bodegas con las cuales los capitales transnacionales operan, se registra una predominancia en las zonas aledañas del

¹² Para mayor información de algunos de los casos nombrados, ver Apéndice.

Gran Mendoza (especialmente de Luján de Cuyo y Maipú) con el 48%, seguido por el Sur de Mendoza (San Rafael) con el 17% y en tercer lugar, la zona de Valle de Uco.

Una última característica general que permiten observar los datos se refiere al tipo de inserción sectorial de los capitales transnacionales que ingresaron a la vitivinicultura argentina: claramente, predominan con el 83% los capitales que provienen de actividades ya insertas en la vitivinicultura y/o en el rubro general de elaboración y ventas de bebidas y un 17% a capitales que se encuentran diversificados sectorialmente.

En forma semejante a lo que señalan Radonich, Steimbregger y Kreiter (2007: 18) respecto a la reestructuración productiva en regiones frutícolas del Norte de la Patagonia argentina, son fundamentales para el posicionamiento de las grandes empresas ya sean transnacionales, extranjeras o nacionales, la posesión de una fuerte capacidad de inversión, de incorporación moderna tecnología, de acceso a la información y a los mercados mundiales. Esto las diferencia de aquellas empresas (ya sea que estén insertas en la etapa de elaboración de vino y aún peor si sólo se dedican a la producción de uva) que mayormente se encuentran descapitalizadas y subordinadas a este sector concentrado del capital, ya que difícilmente puedan acceder a un crédito bancario, posicionándose desigualmente desde el plano relacional. De esta forma, los cuatro casos ilustrativos (ver apéndice) muestran la capacidad de concentración que tienen estas empresas y cómo esto se acentúa a partir de 2001, con la adquisición por parte de las dos principales empresas de bebidas a nivel mundial (Diageo y Pernod Ricard) de otras grandes como Seagram y Allied Domeq, lo que a su vez tiene sus efectos en la vitivinicultura argentina, y hace aún más grandes a Diageo y Pernod Ricard.

4. La configuración de las desigualdades socio-económicas a partir de la inserción internacional de la vitivinicultura argentina

En el contexto de los cambios tratados anteriormente, la hipótesis que sostiene que se habría producido una profundización de las desigualdades existentes previamente a la reconversión vitivinícola tendría cierta evidencia. De esta manera parece observarse una inserción y reproducción diferencial de los distintos agentes en función de los recursos a los que acceden y controlan, imponiendo al mecanismo de producción de los agronegocios las reglas de juego e influyendo, en cierta medida, sobre la definición de las políticas estatales.

Ese impacto desigual de la reconversión parece estar asociado a dos aspectos. Por un lado, el mejor posicionamiento para aquellos agentes que han contado con capital

y crédito (fundamentalmente externo), “ideas e información para adaptarse al nuevo contexto y reconvertir sus actividades” (Richard-Jorba 2008: 4-5), especialmente las empresas transnacionales u otro tipo de inversores extranjeros y los grandes grupos económicos nacionales. Por el otro, los sectores productores primarios más pequeños han sido los mayores perdedores. La reestructuración vitícola supuso la salida de la producción de aquellos que por su capacidad financiera no lograron reconvertirse ni mantenerse en la producción de uva común. La reconversión de los cultivos a variedades de calidad y la incorporación de tecnologías de riego y de conducción tiene costos casi imposibles de asumir por los viñateros independientes: supone la imposibilidad de producción por al menos tres años. Un proceso similar parecen sufrir aquellos bodegueros sin suficiente capital para modernizar sus plantas elaboradoras. La mera reinversión de utilidades, cuando éstas existen, no alcanza para emprender la reconversión en plazos razonablemente rápidos (Richard-Jorba 2008). Este proceso también significó la desaparición de algunas industrias proveedoras de implementos y equipos.

A su vez, las nuevas formas contractuales como el subcontrato entre productores independientes agrícolas e industriales y las grandes empresas concentradoras (los “nodos” o “polos integradores” del complejo) implican la influencia directa en las decisiones productivas de los primeros por parte de los segundos, constituyendo nuevas formas de asimetrías: mediante mecanismos de “integración vertical” las grandes empresas concentradoras “enlazan” en relaciones de dependencia comercial a los pequeños productores e incluso intervienen mediante controles de calidad, origen, etc. en sus propias decisiones productivas. Además, la figura del “contratista de viña” ha ido perdiendo relevancia. Los cambios organizacionales en la gestión de los viñedos han tendido al reemplazo del contratista por actores como el “encargado de finca” o el “capataz” (Bocco y Dubbini 2007: 6). Así se visualiza cómo un agente que en la vitivinicultura anterior ocupaba un lugar subordinado en la estructura productiva del sector profundiza su posición vulnerable al quedar desplazado en el nuevo contexto.

Desde el plano relacional o institucional existen dos elementos que se pueden registrar en las formas de generación de desigualdades en la vitivinicultura. Por un lado, la diferenciación de posesiones de recursos que han permitido obtener o mantener posiciones dominantes en las interacciones. Entre estos recursos los fundamentales han sido el acceso o la posesión de capital suficiente para reconvertirse (especialmente en cuanto a viñedos y la tecnología necesaria para producir vinos de calidad), para concentrar un mayor tamaño en cuanto a la relación que establecen con los agentes de las otras etapas (principalmente, aquellos que elaboran, fraccionan y comercializan vinos de los que sólo producen las uvas) y para acceder a los mercados, ya sea el

externo (donde la distribución es fundamental) o el mercado interno, al que por el grado de oligopolización de las ventas es casi imposible ingresar. Sólo es posible si se tiene el capital suficiente (como el fondo de inversión DLJ o Bermberg con Bodegas y Viñedos Peñaflor y Trapiche) para adquirir una de las empresas que ya está instalada en éste.

Un punto que es importante remarcar son las relaciones que establecen con los productores de uvas, ya que aquellos que se encuentran en el nodo de esta agroindustria no sólo excluyen a aquellos que no producen cómo y lo que ellos necesitan, sino que también son relaciones desiguales las que establecen con aquellos productores a los cuales sí les compran, ya que los grandes elaboradores o fraccionadores de vino son quienes controlan el modo, el tiempo, el producto y las formas de pagos.

Por otro lado, en este nivel ha sido muy fuerte el dispositivo de hacer pasar los intereses de un sector como si fueran universales. Mediado, sobretodo, por la idea de que en el momento de la gran crisis vitivinícola de la Argentina de fines de los '80 no había otra salida que la reconversión de la actividad, de la manera que fuese, éste era el único camino posible para salir de la crisis profunda y el cual permitiría el resurgimiento de esta actividad agroindustrial.

Esto a su vez se puede analizar desde un nivel estructural referido específicamente a las redes estructurales de la desigualdad. Son varios los elementos que señala Reygadas y que se hacen evidentes en el caso de estudio. Uno de los aspectos fundamentales para el análisis de este nivel es el papel del Estado como un regulador de los flujos de riquezas a través del establecimiento de políticas, algo que también señala Bourdieu. En ese sentido, una política nacional fundamental que ha beneficiado a ciertos sectores ha sido el tipo de cambio. Durante los '90, la convertibilidad permitió que algunos sectores ingresaran a esta actividad agroindustrial e incorporaran tecnología de alto nivel, así como después de la devaluación del peso argentino, a partir de 2002, se encontraran en mejor situación para la elaboración de vinos y las exportaciones.

Asimismo, las políticas nacionales de desregulación de las actividades y del mercado de capital y financiero son medidas que beneficiaron especialmente a los capitales extranjeros. Asimismo, ha sido importante para los sectores productores de vinos espumantes el decreto nacional (puesto en vigencia en 2005) que les erogaba el impuesto interno del 12% a cambio de inversiones. Muchas de las empresas que se han favorecido con esto corresponden a capitales transnacionales (como Chandon, Pernod Ricard y Diageo). En cambio, casi nulas han sido las políticas implementadas para proteger a aquellos sectores, sobretodo, descapitalizados (lo que debería incluir

a los contratistas de viñas, productores primarios y/o industriales). De todas formas, la preocupación ha comenzado a surgir desde 2000 con el comienzo del diseño, por parte de instituciones públicas y privadas relacionadas con el complejo vitivinícola, de lo que en 2002 sería el Plan Estratégico Vitivinícola (PEVI) y la conformación de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), como entidad encargada de administrar los recursos destinados al PEVI. Uno de los objetivos de este plan es el apoyo a los pequeños y medianos productores, donde lo que se propone es “hacer competitivo al grupo de 8.000 productores primarios no integrados verticalmente, cuyo futuro se encuentra amenazado”, y de hecho desde 2010 con financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) se viene desarrollando un proyecto de “Integración de Pequeños Productores a la Cadena Vitivinícola”. Queda planteado el problema de evaluar a futuro cómo ha impactado este proyecto en la situación de estos productores.

Otros elementos referidos a lo estructural para el análisis de las desigualdades que se visualizan para el caso de la vitivinicultura son los siguientes. Uno, es lo referido a diferenciales productivos de las regiones, que en el caso de la vitivinicultura de Mendoza, tiene que ver, básicamente, con zonas al interior de la provincia con diferentes condiciones, sobretodo, agroecológicas para el desarrollo de viñedos de uvas para vinos de alta calidad. Esto explicaría en parte por qué muchas de las inversiones y las transferencias de propiedades estaban dirigidas a adquirir viñedos en zonas como Valle de Uco y en los departamentos de Luján de Cuyo y Maipú. A su vez esto significa que la uva de los productores de estos lugares es más requerida que la de los productores del resto de la provincia, por ejemplo la de aquellos ubicados en la zona del Este (los departamentos de San Martín, Rivadavia, Santa Rosa, Junín, La Paz) dedicados mayoritariamente a la producción de uvas para vinos básicos. Además, las tierras localizadas en la zona de Valle de Uco (especialmente, Tupungato y Tunuyán) tenían la ventaja de que en muchos casos no estaban puestas en producción por no ser tierras en donde fácilmente se pudiera disponer de agua. Esto implicó que quienes adquirieran estas tierras debieran disponer de un gran capital para instalar la tecnología adecuada para realizar el riego de estos viñedos.

Segundo, la escala de las empresas parece ser un elemento estructural significativo para el caso de la vitivinicultura, pero que no sólo tiene que ver con el tamaño de la producción sino con la heterogeneidad de los productos, así como de las etapas del complejo que una empresa abarque. El tamaño de la producción con productos pocos diferenciados es una estrategia para el caso de empresas muy grandes como es el caso de Bodegas y Viñedos Peñaflor, que llega a cubrir un cuarto del mercado interno (donde los vinos comunes son el consumo principal) y en donde lo que prima son los agronegocios de *commodities*. Sin embargo, hay un tercer elemento que tiene

que ver con los agronegocios de *specialities*, y por ello con productos diferenciados, en el caso de los vinos finos especialmente por calidad, por cepas y por origen de producción. Es por eso que aquellos agentes que se insertan o se mantienen en la vitivinicultura argentina a partir de los '90, principalmente, parecen especializarse en este tipo de vinos y en uvas para estos vinos de calidad. A diferencia, como ya se señaló, de aquellos productores primarios y bodegueros que no pudieron realizar las transformaciones para reconvertirse a uvas y vinos de calidad y que siguen produciendo uva y vinos básicos que se venden a granel, productos mayormente demandados por las cuatro empresas (Peñaflor, FECOVITA, Baggio, y Garbin) que representan alrededor del 70% de las ventas al mercado interno y que por ello pueden ejercer un poder a través del establecimiento de un precio de oligopolio. Un cuarto elemento, en cuanto a la apropiación de recursos desde lo estructural tiene que ver con todo lo que implica las posibilidades de incorporación de tecnología, que a su vez, tiene que ver con el acceso o no al capital y al financiamiento.

Otro nivel de análisis es el referido al plano global y lo que tiene que ver con asimetrías referidas a la vinculación con el mercado mundial. A partir de la reconversión vitivinícola se produce una diferenciación de los sectores que están vinculados sólo al mercado interno y aquellos que se insertan en el mercado externo. Aunque algunas de las empresas mejor situadas como Bodegas y Viñedos Peñaflor y Trapiche por el tamaño de lo que representan abarcan los dos mercados. Pero es importante señalar que los sectores que ingresaron a partir de los '90 lo hicieron en el sector de vinos finos y centralmente de alta gama, enfocados al mercado externo, para lo cual debieron contar con tecnología muy especializada y los canales de comercialización y distribución externos, adquiriendo tierras a bajo precio e incluso mano de obra barata, y sin ningún tipo de traba u obstáculo para esas inversiones extranjeras. Así, la actividad vitivinícola en Argentina tiene una doble cara: por un lado, la importancia del tamaño de este mercado interno argentino (a diferencia de otros países del Nuevo Mundo Vitivinícola) y por otro, la ventaja en cuanto a rentabilidad que ha significado la devaluación del peso argentino para la venta del vino en el exterior. En línea con esto, para las grandes empresas mundiales de bebidas el ingreso a Argentina les ha permitido ampliar la oferta de vinos en cuanto a los diferentes orígenes, y en la mayoría de los casos la oferta de estas empresas cubre a varios países del Nuevo Mundo Vitivinícola (generalmente, Estados Unidos, Australia y Argentina).

También, en el caso de la vitivinicultura argentina, lo que plantea las transformaciones de esta actividad es que su inserción en el mundo implicó el ingreso de aquellas grandes empresas que ocupaban las primeras posiciones a nivel mundial, provenientes de países centrales como Francia, Estados Unidos y Reino Unido. Esto parece

hacer casi imposible la competencia para las empresas locales y nacionales, incluso (aunque en menor medida) para las empresas que corresponden a los grandes grupos económicos de Argentina, porque en realidad son inmensamente diferentes los espacios económicos y las estrategias de producción y comercialización. Aunque, por supuesto, no se puede obviar que hay agentes nacionales y locales, que a partir de acuerdos (especialmente de comercialización) o de asociación de capitales con los sectores mejor posicionados a nivel mundial también han logrado situarse desigualmente respecto a aquellos que no tienen tal posibilidad. Pero, asimismo, en algunos casos esta asociación podría implicar una subordinación de estos capitales nacionales al transnacional, porque muchas veces lo que se expande es la tercerización, es decir, “la contratación o subcontratación de firmas locales por parte de las filiales de empresas transnacionales para que provean a estas últimas de productos hechos a pedido o bien presten servicios para su funcionamiento” (Wainer 2010: 56-57).

Otro punto importante a resaltar respecto específicamente a las empresas transnacionales dedicadas a las bebidas es que justamente tendrían la ventaja respecto a otros capitales de movilizarse de país en país según su conveniencia (generalmente en donde los costos sean menores), produciéndose una estrategia que se le podría llamar de “flexibilización entre países”. En el caso de los fondos de inversión o de transnacionales diversificadas sectorialmente, se les suma la posibilidad de cambiar de actividad económica y movilizar los capitales rápidamente. Éste es el caso del fondo de inversión DLJ (de Bodegas y Viñedos Peñaflor) que en 2010 se retiró de la actividad vitivinícola en Argentina.

A su vez, en el contexto de globalización y de mayor apertura de las fronteras para el tránsito de productos también se produce diferenciación de la inserción y de la posición de los países en el mercado mundial de vinos. Por ejemplo, en la inserción de Argentina en el mercado mundial de vinos se producen relaciones desiguales para aquellas empresas que sólo tienen inserción en el país respecto a las empresas vitivinícolas de Francia, por ser Francia un país con una historia vitivinícola importante y con tradición en el mercado europeo, o países como Chile o Australia, por ser países que tienen acuerdos, casi siempre bilaterales, para que la entrada de sus productos sea con arancel cero. Este es el caso de Chile con respecto a casi todos los países y de Australia con los países asiáticos.

Para terminar y después de haber explicitado algunos de los elementos, desde diferentes niveles de análisis, que inciden en la producción de desigualdades y por tanto, en la expropiación-apropiación de recursos y bienes, se podría señalar que en el complejo vitivinícola luego del proceso de su reestructuración se manifiestan dos

tipos de desigualdades socio-económicas que se podrían categorizar de la siguiente manera.

Una desigualdad de tipo horizontal, es decir dentro de la misma etapa, específicamente en la etapa de elaboración de vino, en donde los agentes parecen encontrarse mejor o peor posicionados de acuerdo a sus características y estrategias económicas-empresariales. Entre estas características y estrategias incidirían el origen del capital, la forma del capital (transnacional o no), la inserción sectorial del capital (vitivinícola o diversificado), el momento en que ingresan a la actividad vitivinícola en Argentina, el tamaño de la empresa, el tipo y la diferenciación de los productos, y las formas en que se relacionan con las etapas posteriores a la elaboración (fraccionamiento y comercialización) y con actividades asociadas como el turismo o la gastronomía.

El otro tipo de desigualdad es la que tiene que ver con la verticalidad de las etapas de producción del complejo vitivinícola, y que se centraría en la relación entre los agentes de la etapa de la elaboración, fraccionamiento y comercialización con los productores de uva, que siguen siendo los más débiles de la cadena, así como los que tienen más dificultades de inserción y de adaptación a cambios (de corto y largo plazo) de la agroindustria.

5. Bibliografía

- Anderson, Kym (2003): "Wine's New World", en: *Foreign Policy*, 136, 46-54.
- Anderson, Kym (2010): *Globalized Wine Markets: the New World's Expanding Role*. Conferencia presentada en el VI Foro Internacional Vitivinícola, Mendoza.
- Arceo, Enrique (2005): "El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina", en: *Cuadernos del CENDES*, 60, 25-61.
- Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo (2001): *El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones*, FLACSO, Buenos Aires, en: http://www.flacso.org.ar/uploaded_files/Publicaciones/Azpiazu.Basualdo_Complejo_Vitivinicola.Argentino.2001.pdf (Fecha de consulta: 15/05/11).
- Bocco, Adriana (2007): "Transformaciones sociales y espaciales en la vitivinicultura mendocina", en: Radonich, Martha y Steimbregger, Norma (comp.), *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias*, Buenos Aires: La Colmena, 111-143.
- Bocco, Adriana y Dubbini, Daniela (2007): "Regulaciones laborales y calidad de empleo en la trama vitivinícola de Mendoza", en: *V Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, Montevideo, ALAST.
- Bocco, Adriana et al. (2007a): "La trama vitivinícola en la provincia de Mendoza", en: Delfini, Marcelo et al. (comp.), *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*, Buenos Aires: Prometeo, 43-91.
- Bocco, Adriana et al. (2007b): *Reconversión y empleo en la industria del vino. Estructura productiva y dinámica del empleo en el complejo vitivinícola: un análisis del sector bodeguero nacional*, Buenos Aires: Investigaciones. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, en: http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/descargas/oede/Sector_Bodeguero.pdf (Fecha de consulta: 20/05/11).
- Bourdieu, Pierre (2004): *Las estructuras sociales de la economía*, Buenos Aires: Manantial.

- Calvo Vismara, Juan Pablo (2008): *Evolución de la inversión extranjera directa en Argentina. Una comparación entre la década del '90 y el período post-crisis*, Mar del Plata: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad Nacional de Mar del Plata, en: http://nulan.mdp.edu.ar/643/1/calvo_vismara_jp.pdf (Fecha de consulta: 30/04/11).
- Chazarreta, Adriana y Bordón, Luciana (2010): “Reestructuración productiva y transformaciones territoriales. Una aproximación empírica al departamento de Tupungato, Mendoza”, en: *Revista Proyección*, 8, agosto, Mendoza: Instituto de cartografía, Investigación y Formación para el Ordenamiento Territorial, en: <http://www.cifot.com.ar/proyeccion/admin/index.php?/frontend/fichaRevista/40> (Fecha de consulta: 10/01/2011).
- Consejo Empresario Mendocino (CEM) (1999): *Las inversiones extranjeras en Mendoza*, Mendoza.
- Consejo Empresario Mendocino (CEM) (2005): *Hacia una estrategia de inversiones en Mendoza*, Mendoza.
- Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas (DEIE) (2009): *Informe Económico*, Gobierno de Mendoza: Ministerio de Producción, Tecnología e Innovación., en: http://www.deie.mendoza.gov.ar/publicaciones/detalle_publicaciones.asp?filtro=Publicaciones+Econ%F3micas&id=57 (Fecha de consulta: 20/01/11).
- Giarracca, Norma (2006): “Avance del ‘agronegocios’” en: *Cash*, *Página 12*, 30 de julio, en: <http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-2545-2006-08-02.html> (Fecha de consulta: 10/01/2011).
- Gras, Carla y Hernández, Valeria (comp.) (2009): *La Argentina rural*, Buenos Aires: Biblos.
- Hernández, Valeria (2009): “La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas”, en: Gras, Carla y Hernández, Valeria (comp.), *La Argentina rural*, Buenos Aires: Biblos, 39-64.
- Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV): *Información estadística*, en: <http://www.inv.gov.ar/principal.php?ind=1> (Fecha de consulta: 15/05/11).

- Jardel, Sivia y Gatti, Enrique (2003): *Antecedentes para la negociación en materia vitivinícola entre Argentina y la Comunidad Europea. Indicaciones geográficas: Legislación y jurisprudencia. Acuerdos entre la Comunidad Europea con Australia, Sudáfrica y Chile*, Mendoza: Universidad de Congreso y Consejo Empresario Mendocino.
- Mateu, Ana María (2002): “Aproximación a la empresa Arizu: algunas estrategias de la conformación e incremento del patrimonio societario y familiar 1884-1920”, en: *Quinto Sol, Revista de historia regional*. Instituto de Estudios Socio-históricos. Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional de La Pampa, 6, 107-127.
- Mateu, Ana María (2007): “El modelo centenario de la vitivinicultura mendocina: génesis, desarrollo y crisis (1870-1980)”, en: Delfini, Marcelo et al. (comp.), *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*, Buenos Aires: Prometeo, 19-41.
- Organización Internacional de la Viña y el Vino OIV (1999): *Situación y Estadísticas del Sector Vitivinícola Mundial en 1999. Suplemento del Boletín de la OIV*, París, en: <http://news.reseau-concept.net/images/oiv/Client/Stat%2099.pdf> (Fecha de consulta: 15/03/11).
- Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV) (2007): *Situación y Estadísticas del Sector Vitivinícola Mundial en 2007. Suplemento del Boletín de la OIV*, París, en: http://news.reseau-concept.net/images/oiv_es/Client/Statistiques_commentaires_annexes_2007_ES.pdf (Fecha de consulta: 20/03/11).
- ProMendoza: *Información estadística sobre exportaciones*, en: http://www.promendoza.com/index.php?option=com_content&view=article&id=13&Itemid=19&lang=es (Fecha de consulta: 28/03/11).
- Radonich, Martha, Steimbregger, Norma y Kreiter, Analía (2007): “Reestructuración productiva en regiones frutícolas de exportación. Marco teórico metodológico para el estudio de las estrategias empresariales”, en: Radonich, Martha y Steimbregger, Norma (comp.), *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias*, Buenos Aires: La Colmena, 17-39.
- Reygadas, Luis (2008): *La apropiación. Destejiendo las redes de la desigualdad*, Iztapalapa: Anthropos editorial, Universidad Autónoma de México-Iztapalapa.

- Richard-Jorba, Rodolfo (2007): “Crisis y transformaciones recientes en la región vitivinícola argentina. Mendoza y San Juan, 1970-2005”, en: *Estudios Sociales*, XVI, 31, en: <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/417/41703103.pdf> (Fecha de consulta: 18/01/11).
- Richard-Jorba, Rodolfo (2008): “Los empresarios y la construcción de la vitivinicultura capitalista en la provincia de Mendoza 1850-2006”, en: *Scripta Nova*, XXII, 271, Universidad de Barcelona, en: <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-271.htm> (Fecha de consulta: 18/01/11).
- Therborn, Göran (2011): *Inequalities and Latin America. From the Enlightenment to the 21st Century*, *desiguALdades.net Working Papers*, No. 1, Berlín: *desiguALdades.net Research Network on Interdependent Inequalities in Latin America*, en: www.desiguALdades.net/workingpapers.
- Trajtenberg, Raúl (1999): *El concepto de empresa transnacional*. Documento de Trabajo, N° 10/99, Montevideo: Universidad de la República. Facultad de Ciencias Sociales. Departamento de Economía, online: <http://www.fcs.edu.uy/archivos/Doc1099.pdf> (Fecha de consulta: 10/01/11).
- Wainer, Andrés (2010): *Clase dominante, hegemonía y modos de acumulación. La reconfiguración de las relaciones de fuerza en el interior de la burguesía durante la crisis y salida de la convertibilidad (1998-2003)*. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Sede Académica Argentina.

6. Anexo

A continuación se señalarán algunos de los capitales más importantes que ingresaron en la vitivinicultura argentina, especialmente a partir de la reconversión vitivinícola. Las tres primeras empresas son casos ilustrativos de capitales transnacionales y el último de los casos se refiere al fondo de inversión más importante que ingresó en esta agroindustria. El objetivo es sólo ejemplificar con estas empresas la envergadura de estos capitales, su importancia y las características socio-productivas, las cuales en gran medida (con algunos matices) representan lo nuevo que significaron las transformaciones de la actividad vitivinícola¹³.

El primer grupo transnacional que ingresa a la actividad vitivinícola en la Argentina es Moët et Chandon en 1960. Este grupo francés se dedica principalmente al vino espumante y vinos de alta gama, es más, desde esta empresa se atribuyen haber desarrollado la categoría de espumantes en la Argentina, que antes no existía. Desde 1987 forma parte del grupo mundial LVMH (Moët Hennessy - Louis Vuitton), propietario de reconocidas marcas de lujo de diferentes rubros. De Bodega Chandon de Argentina se exporta sólo el 10%, pero sí es significativo (casi el 70%) lo que se exporta de Terrazas de Los Andes (otra bodega del grupo en Mendoza adquirida en 1999) a 30 países. El interés principal de Chandon cuando ingresó a Argentina era vender en el importante mercado interno argentino, aunque orientándose a los segmentos más alto de consumos, ya que no les era necesario exportar sus productos desde acá, porque también tienen sus propias bodegas en Francia, Brasil, Estados Unidos (California) y Australia, específicamente para cubrir esos mercados. Bodegas Chandon posee en Mendoza viñedos en Luján de Cuyo y en Tupungato, en total alcanzan las 500 has. Sin embargo, aunque elaboran sus productos con uvas provenientes de estos viñedos, la gran mayoría (alrededor del 70%) la compran a productores (alrededor de 200) con los cuales trabajan asistiéndolos y controlándolos durante todo el año.

Pernod Ricard se encuentra entre las principales compañías mundiales de productos de licores y bebidas espirituosas, creada en 1995 por la fusión de dos compañías francesas de bebidas: Pernod y Ricard. En 1989 adquirió, en Australia, el Grupo productor de vino Orlando Wyndham (en particular la marca Jacob's Creek). Ingresó a la actividad vitivinícola de Argentina en 1992, con la compra del 50% de las bodegas Etchart en Luján de Cuyo (Mendoza) y Salta; y en 1996 completa la compra total de las dos bodegas. En 2010 la bodega de Etchart ubicada en Mendoza es vendida a otro grupo internacional (grupo portugués Sogrape de Finca Flichman). Adquiere el 39,1% de Seagram (2001) y parte de Allied Domecq (2005, la segunda empresa del sector a nivel mundial) y de Vin&Sprit (2008). Así recibe las bodegas argentinas que poseía

¹³ Los datos brindados acerca de estas empresas transnacionales fueron obtenidos de sus respectivas páginas web y de entrevistas realizadas a informantes calificados de algunas de las empresas.

la empresa inglesa Allied Domecq: Bodega Balbi, Bodegas y Viñedos Sainte Sylvie (Mendoza) y Bodegas y Viñedos Santiago Graffigna (San Juan).

Posee una amplia gama de productos asociados a bebidas alcohólicas. La organización mundial está compuesta por compañías de marcas y compañías de distribución que adaptan localmente la estrategia mundial definida por las compañías de marcas, las cuales están coordinadas por un *holding* que define las principales orientaciones estratégicas. Las plantas de producción se encuentran en Canadá, Estados Unidos, México, Cuba, Brasil, Argentina, Irlanda, Escocia, Suecia, Dinamarca, Polonia, España, Armenia, Francia, India, Australia y Nueva Zelanda.

Diageo es el grupo productor de bebidas más importantes a nivel mundial y proviene del Reino Unido. En 1997 se conformó por la fusión de Grand Metropolitan y Guinness. Con oficinas en 80 países disponen de plantas de producción en todo el mundo, como en Gran Bretaña, Irlanda, Estados Unidos, Canadá, España, Italia, África, América Latina, Australia, India y el Caribe. El marketing, la comercialización y la distribución de marcas están organizados en cuatro regiones geográficas: América del Norte, Europa, Internacional (que incluye América Latina y el Caribe, y África) y Asia-Pacífico. Posee una amplia gama de productos de bebidas. Ingresó a Mendoza EN 1996, a través de la firma CINBA, con la compra de Navarro Correas y con la construcción de una nueva bodega (Finca Agrelo) en 2009. En 2001, este grupo adquirió el 61% de Seagram (el resto lo adquirió Pernod Ricard), por ello se quedó con la marca San Telmo (de la Bodega ex San Telmo, actual Bodega Cruz de Piedra) y Champagne Mumm. Se dedican especialmente a los vinos de alta gama y a los espumantes.

Las Bodegas y Viñedos Peñaflor y Trapiche pertenecían a una familia tradicional mendocina, hasta que fueron vendidas a un fondo de inversión norteamericano (DLJ Merchant Banking Partners) en dos etapas, en 1998 y 2002. En 2010, esta empresa fue vendida nuevamente, en este caso a Bemberg Inversora S.A. (BISA). Esta empresa argentina, anteriormente era dueña de la Cervecería Quilmes y actualmente es una de las principales inversoras en el sector eléctrico argentino y desde hace unos años también incursiona en minería, a través del control de Patagonia Gold (PGSA).

Este grupo abarca aproximadamente el 25% del mercado interno y tiene una cobertura amplia del mercado ya que produce desde mosto hasta vinos finos (incluido Superpremium). Pero también está entre las dos primeras empresas exportadoras de la vitivinicultura en Argentina, su estrategia se basa en la economía de escala. Peñaflor maneja siete bodegas en Argentina, tiene 50 marcas, dispone de 1.075 has de viñedos distribuidos en 8 fincas en toda la provincia de Mendoza y por el volumen de producción se encuentra dentro de las 10 empresas productoras de vino a nivel global.

Working Papers published since February 2011:

1. Therborn, Göran 2011: "Inequalities and Latin America. From the Enlightenment to the 21st Century".
2. Reis, Elisa 2011: "Contemporary Challenges to Equality".
3. Korzeniewicz, Roberto Patricio 2011: "Inequality: On Some of the Implications of a World-Historical Perspective".
4. Braig, Marianne; Costa, Sérgio and Göbel, Barbara (in preparation): "Global, Transnational or Entangled? Analyzing Inequalities in Latin America beyond Methodological Nationalism".
5. Aguerre, Lucía Alicia 2011: "Desigualdades, racismo cultural y diferencia colonial".
6. Acuña Ortega, Víctor Hugo 2011: "Destino Manifiesto, filibusterismo y representaciones de desigualdad étnico-racial en las relaciones entre Estados Unidos y Centroamérica".
7. Tancredi, Elda 2011: "Asimetrías de conocimiento científico en proyectos ambientales globales - La fractura Norte-Sur en la Evaluación de Ecosistemas del Milenio".
8. Lorenz, Stella 2011: "Das Eigene und das Fremde - Zirkulationen und Verflechtungen zwischen eugenischen Vorstellungen in Brasilien und Deutschland zu Beginn des 20. Jahrhunderts".
9. Costa, Sérgio 2011: "Researching Entangled Inequalities in Latin America. The Role of Historical, Social, and Transregional Interdependencies".
10. Daudelin, Jean/Samy, Yiagadeesen 2011: "'Flipping' Kuznets: Evidence from Brazilian Municipal Level Data on the Linkage between Income and Inequality".
11. Boatcă, Manuela 2011: "Inequalities Unbound. Transnational Processes and Transregional Entanglements".
12. Rosati, Germán 2012: "Un acercamiento a la dinámica de los procesos de apropiación/expropiación. Diferenciación social y territorial en una estructura agraria periférica, Chaco (Argentina) 1988-2002".

13. Ströbele-Gregor, Juliana 2012: "Lithium in Bolivien: Das staatliche Lithium-Programm, Szenarien sozio-ökologischer Konflikte und Dimensionen sozialer Ungleichheit".
14. Ströbele-Gregor, Juliana 2012: "Litio en Bolivia. El plan gubernamental de producción e industrialización del litio, escenarios de conflictos sociales y ecológicos, y dimensiones de desigualdad social".
15. Gómez, Pablo Sebastián 2012: "Circuitos migratorios Sur-Sur y Sur-Norte en Paraguay. Desigualdades interdependientes y remesas".
16. Sabato, Hilda 2012: "Political Citizenship, Equality, and Inequalities in the Formation of the Spanish American Republics".
17. Manuel-Navarrete, David 2012: "Entanglements of Power and Spatial Inequalities in Tourism in the Mexican Caribbean".
18. Góngora-Mera, Manuel Eduardo 2012: "Transnational Articulations of Law and Race in Latin America. A Legal Genealogy of Inequality".
19. Chazarreta, Adriana Silvina 2012: "El abordaje de las desigualdades en un contexto de reconversión socio-productiva. El caso de la inserción internacional de la vitivinicultura de la Provincia de Mendoza, Argentina".

desiguALdades.net

desiguALdades.net is an interdisciplinary, international, and multi-institutional research network on social inequalities in Latin America supported by the Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF, German Federal Ministry of Education and Research) in the frame of its funding line on area studies. The Lateinamerika-Institut (LAI, Institute for Latin American Studies) of the Freie Universität Berlin and the Ibero-Amerikanisches Institut of the Stiftung Preussischer Kulturbesitz (IAI, Ibero-American Institute of the Prussian Cultural Heritage Foundation, Berlin) are in overall charge of the research network.

The objective of *desiguALdades.net* is to work towards a shift in the research on social inequalities in Latin America in order to overcome all forms of “methodological nationalism”. Intersections of different types of social inequalities and interdependencies between global and local constellations of social inequalities are at the focus of analysis. For achieving this shift, researchers from different regions and disciplines as well as experts either on social inequalities and/or on Latin America are working together. The network character of *desiguALdades.net* is explicitly set up to overcome persisting hierarchies in knowledge production in social sciences by developing more symmetrical forms of academic practices based on dialogue and mutual exchange between researchers from different regional and disciplinary contexts.

Further information on www.desiguALdades.net

Executive Institutions of **desiguALdades.net**



**Ibero-Amerikanisches
Institut**
Preußischer Kulturbesitz

Contact

desiguALdades.net
Freie Universität Berlin
Boltzmannstr. 1
D-14195 Berlin, Germany

Tel: +49 30 838 53069
www.desiguALdades.net
e-mail: contacto@desiguALdades.net

SPONSORED BY THE



Federal Ministry
of Education
and Research