



FLACSO
ARGENTINA

Maestría en Economía Política con mención en Economía Argentina

Tesis:

**TRANSFORMACIÓN Y CAMBIOS EN LA AGROINDUSTRIA
VITIVINICOLA: UN ANALISIS DESDE
BODEGAS y VIÑEDOS GIOL E.E.I.C.**

Análisis sobre la expansión, declinación y privatización de la bodega
estatal mendocina
(1954-2001)

Alumno: Nicolás Ramón Taiariol

Director: Juan Santarcángelo

Buenos Aires, mayo de 2019

RESUMEN

El propósito central de esta tesis es estudiar, desde 1954 a 2001, las transformaciones y los cambios que sufrió la agroindustria vitivinícola a partir del análisis de la expansión, declinación y privatización de la empresa vitivinícola más importante que tuvo la provincia de Mendoza y que logró dinamizar el mercado de uva y de vino: la empresa (estatal) Bodegas y Viñedos Giol EEIC (ByVG). Para eso, se analizarán las condiciones en que se desempeñó ByVG tanto a nivel empresario como en su función de regulador, atendiendo la incidencia del entramado político-institucional, la coyuntura del sector vitivinícola caracterizada por la crisis del modelo de producción y consumo masivo de vinos, y las estrategias de la gestión empresarial. El estudio de la bodega dentro de la evolución del sector vitivinícola será en base a las particularidades propias de cada patrón de acumulación, las cuales funcionarán como unidad de análisis al incluir los principales aspectos referidos a la economía (acumulación económica), los vaivenes políticos (formas de Estado) y los modelos de regulación (relaciones de fuerza entre las distintas fracciones de clase). Además, se incorporará el concepto de Estado empresario como agente del proceso histórico directamente relacionado con los proyectos de desarrollo económico, entendido como la posibilidad de administrar la acumulación de capital, fomentar el empleo y garantizar la provisión de los bienes y servicios básicos a la mayor parte de la población. Dado que la privatización de la ByVG se dio en 1988, se pretende estudiar hasta el año 2001 con el fin de poder observar cómo se comportó el sector hasta el fin del patrón de acumulación y tratar de observar continuidades, interrupciones, semejanzas y diferencias en el sector vitivinícola.

ÍNDICE

PRESENTACIÓN.....	5
1. ASPECTOS GENERALES.....	8
1.1 ESTADO DEL ARTE.....	9
1.2 MARCO TEÓRICO.....	20
2. RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN.....	33
2.1 SEGUNDA INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES.....	33
2.2 LA VALORIZACIÓN FINANCIERA.....	43
3. VITIVINICULTURA.....	61
3.1 DESARROLLO DE LA VITIVINICULTURA EN MENDOZA.....	61
3.2 MENDOZA EN LA VITIVINICULTURANACIONAL.....	64
3.3 ANALISIS DE LA PRODUCCION DE MENDOZA DURANTE 1955-2001.....	69
3.4 TRANSFORMACIONES Y RASGOS PARTICULARES.....	76
4. BODEGAS Y VIÑEDOS GIOL.....	86
4.1 EL DESEMPEÑO DE BODEGAS Y VIÑEDOS GIOL.....	86
4.2 LA REESTRUCTURACIÓN PREVIA A LA PRIVATIZACIÓN.....	97
4.2.1 REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIA.....	99
4.2.2 REESTRUCTURACIÓN DEL PERSONAL.....	104
4.3 EL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN.....	106
4.4 FECOVITA.....	111
5. CONSIDERACIONES FINALES.....	115
6. BIBLIOGRAFÍA.....	122

INDICE DE FIGURAS, CUADROS Y GRAFICOS

FIGURA 1: <i>Mapa de Mendoza y sus oasis productivos</i>	65
GRÁFICO 1: <i>Producción de uva en argentina por provincia (en porcentaje)</i>	67
GRÁFICO 2: <i>Elaboración de vino en argentina por provincia (en porcentaje)</i>	68
GRÁFICO 3: <i>Producción de uva (en Qm) y elaboración de vino (en Hl) y consumo de vino per cápita (litros)</i>	69
GRÁFICO 4: <i>Exportación de vino en hectolitros y porcentaje de las exportaciones sobre la producción nacional de vino</i>	71
GRÁFICO 5: <i>Existencias vnicas (en Hl)</i>	72
GRÁFICO 6: <i>Producción de uva en Mendoza, elaboración de vino en Mendoza y consumo de vino per cápita en argentina durante la industrialización por sustitución de importaciones (1955 = base 100)</i>	74
GRÁFICO 7: <i>Producción de uva en Mendoza, elaboración de vino en Mendoza y consumo de vino per cápita en argentina durante la valorización financiera (1976 = base 100)</i>	74
GRÁFICO 8: <i>Producción de uva y elaboración de vino en Mendoza y consumo aparente per cápita en argentina (TAA)</i>	76
TABLA 1: <i>Solicitud de financiamiento a bancos provinciales</i>	103
TABLA 2: <i>Reestructuración de la planta de personal</i>	105
TABLA 3: <i>Precios y cantidades de exportación de alcoholes de la firma P. Domec</i>	110
GRÁFICO 9: <i>Producción de uva, elaboración de vino y Consumo de vino per cápita (TAA)</i> ...	113

PRESENTACIÓN

Los primeros viñedos en Mendoza se remontan a la época de la colonia pero el desarrollo de la vitivinicultura tal como se la conoce hoy en día se originó hacia fines del siglo XIX y estuvo estrechamente vinculada a la actuación del Estado. La economía mendocina puede ser aprehendida a partir de la forma económica dominante a nivel nacional, sus actores y las relaciones sociales en sus diferentes momentos históricos con particularidades propias. Así, las políticas públicas no solo crearon las condiciones necesarias para el desarrollo sectorial sino que además conformaron la estructura de los mercados de uvas y vinos. Las medidas implementadas por las autoridades nacionales y provinciales sobre los desequilibrios en los mercados de uvas y de vinos fueron el resultado de una (temprana) decisión de regular que dio origen a variados instrumentos de intervención conformando distintos modelos dentro del sector. La participación del Estado como empresario a través del control y manejo de la que se consideró la bodega más grande del mundo fue consecuencia de un largo proceso de intentos fracasados de regulación de los mercados vitivinícolas y de una coyuntura política nacional que favoreció la creación de empresas públicas como mecanismo de asignación de recursos y de redistribución de ingresos.

La historia del sector vitivinícola recibió en los últimos años un renovado impulso por parte de la literatura académica que ha puesto principal atención en el desarrollo agroindustrial y en la reconversión productiva de las últimas décadas con base en las políticas públicas y en sus actores sociales más relevantes (corporaciones, empresas, trabajadores, entre otros). La centralidad en los problemas de los desequilibrios económicos del sector vitivinícola fue dejando de lado la discusión sobre los paradigmas¹ productivos y las modificaciones que se sucedieron en la trama productiva de la vitivinicultura desde la implementación de la llamada vitivinicultura moderna y que han favorecido a los distintos eslabones y actores sociales de manera desigual. En este sentido, el objetivo central del presente trabajo es analizar, desde la economía política y en perspectiva histórica, las causas y consecuencias de la privatización de la bodega estatal mendocina: Bodegas y Viñedos Giol EEIC (ByVG); si esta se debió a un

¹ El término paradigma es empleado para indicar un patrón, modelo o arquetipo y alude aquellos aspectos relevantes de una situación.

agotamiento de paradigma productivo como fruto en los cambios sectoriales dentro del patrón de acumulación imperante; y analizar los impactos que ésta tuvo tanto en el sector vitivinícola como en los procesos de desarrollo económico sectorial. Por lo tanto, se pretende comprobar la existencia de vínculos entre el cambio del paradigma productivo y la privatización de la bodega estatal, la cual representó un símbolo de la época por la dimensión que había adquirido. La ubicación temporal (1954-2001) abarca al período en que se desempeñó ByVG como bodega estatal y se extiende durante buena parte del modelo de desarrollo basado en la industrialización por sustitución de importaciones y la valorización financiera (la dictadura militar de mediados de los años setenta, el retorno a la democracia con el gobierno de Alfonsín, la década del noventa y la crisis durante el gobierno de la Alianza). Dado que la privatización se dio en 1988, la justificación de estudiar hasta el año 2001 radica en observar cómo se comportó el sector hasta el fin del patrón de acumulación y tratar de determinar continuidades, interrupciones, semejanzas y diferencias. Esto permitirá tener una noción más acabada de cómo influyó en el nuevo paradigma vitivinícola la privatización de ByVG y los cambios producidos durante toda la valorización financiera.

Con estos lineamientos, la tesis se estructura en 5 capítulos. En el primero se abordarán los objetivos generales y específicos de la investigación, se planteará la hipótesis que guiará el trabajo, se detallará la síntesis metodológica, se desarrollará el Estado del Arte y se planteará el marco teórico que servirá de eje rector.

El segundo capítulo dividirá temporalmente el período estudiado de manera de poder distinguir, y posteriormente analizar, los distintos patrones de acumulación puntualizando en las características propias y en los hechos más relevantes del contexto político y económico. Además, se incorporará al análisis las particulares de cada patrón específico de evolución económica y el marco regulatorio y normativo de la vitivinicultura. Al análisis del período denominado Vitivinicultura Moderna, se le adicionará el desempeño de la Junta Reguladora de Vinos, el Instituto Nacional de Vitivinicultura, la Reconversión Vitivinícola, el Fraccionamiento en Origen y la Desregulación Económica, entre otros.

El tercer capítulo estará centrado en algunos aspectos fundamentales para brindar un contexto apropiado de los temas que se pretenden analizar. Primero, estudiaremos el desarrollo de la vitivinicultura en Mendoza. Segundo, examinaremos la importancia de la provincia en la vitivinicultura. Tercero, analizaremos la evolución de la producción de uva, la

elaboración de vino y el consumo aparente² durante los diferentes períodos y patrones de acumulación del período 1954-2001. Por último, revisaremos las principales transformaciones que le imprimieron rasgos particulares al sector.

El cuarto capítulo se dedicará exclusivamente a estudiar Bodegas y Viñedos Giol E.E.I.C desde su estatización en 1954 hasta su privatización en 1988, analizando su desempeño general, los motivos de su crisis última y su proceso privatizador buscando esclarecer las causas de las decisiones que se tomaron y procurando establecer las consecuencias. Además, se incorporará una breve descripción del desempeño empresarial de FECOVITA (ex ByVG) entre 1988 y 2001.

Por último, se esbozarán las principales conclusiones del proceso de análisis con la intención de verificar el cumplimiento, o no, de las hipótesis planteadas.

² El consumo aparente de vino es un dato relevado a nivel nacional y no discrimina lo sucedido a nivel provincial, sin embargo y dado que la producción de Mendoza tiene por destino abastecer el mercado nacional, resulta relevante la utilización de esta variable estadística.

CAPÍTULO 1: ASPECTOS GENERALES

La presente investigación tiene como objetivo principal estudiar la actuación de Bodegas y Viñedos Giol EEIC (ByVG), en tanto actor principal del sector vitivinícola, desde que el Estado provincial asumió su control en 1954, pasando por su disolución en 1988 y hasta el año 2001 con la finalidad de determinar las causas y las consecuencias que motivaron su privatización y los impactos que la misma tuvo en el sector vitivinícola. De allí se desprenden dos objetivos específicos, por un lado, estudiar la evolución del sector vitivinícola, en general, y referido a Mendoza, en particular, con el fin de determinar el impacto que las transformaciones experimentadas tuvieron sobre la economía y sobre ByVG. Además, la investigación busca distinguir luego de la privatización de ByVG (1988-2001) la existencia de una configuración sectorial particular surgida como consecuencia de los cambios producidos. Y por otro lado, analizar la regulación económica del mercado vitivinícola así como los instrumentos específicos que se implementaron con el fin de modificar el precio y las cantidades de los mercados para equilibrar la oferta y la demanda además de producir cambios en la distribución del ingreso. De este modo, se pretende estudiar el impacto económico de la regulación en los mercados de uvas y vinos de traslado con criterios de eficiencia, equidad distributiva y compatibilidad de incentivos atendiendo a la relación entre Estado, empresa y sociedad.

De los objetivos planteados surgen dos hipótesis principales. La primera hipótesis de la investigación es que la implementación de políticas públicas por parte del gobierno provincial a través ByVG derivó en una situación económica, financiera y productiva que habría condicionado el propio desarrollo de la bodega, al obligarla a pagar precios mayores a los de mercado a sus proveedores; y subsidiando su consumo a partir de vender los vinos a precios menores a los de mercado con el fin de sostener la actividad. La segunda hipótesis de la investigación sostiene que los cambios en los patrones de acumulación poseen significativos impactos en la dinámica de producción, rendimiento y estructura sectorial, por lo que se podría establecer una correspondencia entre ambos.

La metodología que se utilizará será una combinatoria de análisis cuantitativos y cualitativos, para la cual se explorarán las fuentes escritas disponibles (estadísticas en general de organismos nacionales y provinciales). Asimismo, se realizará una revisión de los diferentes trabajos académicos, estudios e informes específicos, institucionales y sectoriales de

organismos oficiales, cámaras empresarias, diarios y revistas académicas especializadas sobre las diferentes partes de la tesis.

Las series estadísticas, tanto de Mendoza como a nivel nacional, en las que se basa la investigación surgen del Instituto Nacional de Vitivinicultura que es quien guía y controla a la industria vitivinícola. Un aspecto a considerar es que la temporalidad propia de la investigación implica que algunas variables no estén completas. En los casos de datos faltantes, oportunamente se hará la salvedad en cada caso.

Los informes anuales de la Junta Reguladora de Vinos fueron de gran importancia, por un lado, por los datos que aporta y por otro lado, porque realiza una descripción del sector en ese momento puntual y porque establece los lineamientos principales de las políticas a implementar, permitiendo entender qué finalidad perseguía la organización.

A continuación presentamos un breve resumen sobre los principales trabajos académicos relacionados a la vitivinicultura en Mendoza y a la ByVG, para luego terminar presentando el marco teórico que servirá de guía en esta tesis.

1.1 ESTADO DEL ARTE

El funcionamiento de las empresas nacionales proveedoras de bienes y servicios, públicas y privadas, y los efectos económicos de su actuación han recibido especial interés por parte de los investigadores mientras que, por el contrario, las vinculadas a economías regionales carecen de suficientes estudios y sus contribuciones han quedado relegadas del análisis económico. En el caso de la vitivinicultura, la gran mayoría de los estudios académicos no enfocan su análisis en la temática especificada de este trabajo, es decir, en el Estado provincial empresario y bodeguero; sino que encaran o bien un análisis histórico de la génesis del vino en la provincia o bien un análisis de los indicadores económicos de los últimos años, más precisamente después de la reconversión vitivinícola. Sin embargo, en los últimos años, y en concordancia con los nuevos preceptos macroeconómicos a nivel nacional, comenzaron a aparecer los primeros trabajos sobre el desempeño de las ByVG dentro de la vitivinicultura, consistentes, principalmente, en recopilar la información referida a esa época y hacer un primer análisis de las variables económicas, por lo cual aún se está en una etapa incipiente de la investigación del “Estado bodeguero” lo que nos deja por delante, un amplio camino por recorrer.

A partir de los objetivos propuestos para esta investigación, sobre la crisis que experimentó ByVG que motivó su privatización y la reconfiguración que adquirió el sector vitivinícola, se puede confeccionar un mapa bibliográfico que permita clasificar las distintas producciones científicas en dos dimensiones que aunque se superponen presentan distinciones significativas. Estas son: i) los trabajos que se centran en el estudio de ByVG y ii) los análisis sobre el sector vitivinícola argentino. A su vez, estas dos dimensiones conforman cuatro grupos de trabajos según el recorte temporal de dichos estudios, de modo que su revisión permite rescatar los avances ya realizados y delimitar, la contribución teórica y empírica que pretende contribuir esta investigación.

La dimensión de análisis correspondiente a ByVG está compuestas por los dos primeros grupos de investigación. El primer grupo está conformado por investigaciones que analizan, desde diversos enfoques y aspectos significativos, el desempeño propio de la bodega y se corresponden a Olguín (2008, 2011, 2012, 2013, y 2015); y a los trabajos publicados en conjunto entre Mellado y Olguín (2007 y 2010).

Los distintos trabajos e investigaciones de Olguín toman como eje principal a ByVG y se enfocan sobre diversos aspectos que hacen a una caracterización del desempeño de la bodega estatal y su relevancia. En su texto de 2008 analiza el proceso de reestructuración de la vitivinicultura mendocina aportando elementos para indagar sobre los modos en que se constituyeron las relaciones entre los actores sociales y sus fluctuaciones históricas, los límites y presiones que ejerce un modelo hegemónico y el modo en que actores subordinados experimentan las asimetrías, distancias y fronteras sociales. La visión principal del trabajo es la función de regulación de ByVG. Por otra parte, en su trabajo de 2011 intenta restituir el origen y la trayectoria del Estado empresario en Mendoza, hasta la declinación de la industrialización como estrategia de desarrollo económico nacional, producida a mediados de la década de 1970. Así, se identifican y analizan brevemente las empresas públicas industriales que antecedieron a ByVG, puntualizando las coyunturas políticas y económicas, la ampliación y la profesionalización de la administración pública provincial iniciada en la década de 1930 y los consensos en los diagnósticos y en los objetivos de política económica que posibilitaron la expansión de la función empresarial del Estado mendocino, especialmente, durante la década peronista (1946-1955). Además, explora la vinculación entre las distintas etapas de la empresa pública ByVG y las del Estado empresario en Argentina, atendiendo a los cambios en la orientación de la política económica nacional que propiciaron tanto la creación de empresas públicas para estimular el desarrollo económico como su liquidación para reducir los déficits

fiscales, la ineficiencia económica y el tamaño del Estado. En la investigación de 2012, analiza, en primer lugar, las entidades reguladoras del mercado vitivinícola de Mendoza que funcionaron entre 1914 y 1943, cuyos principales objetivos fueron estabilizar el precio del vino, mejorar la calidad y evitar la adulteración de los caldos, aumentar las exportaciones y favorecer la formación de cooperativas. Además, se examina la organización agroindustrial, atendiendo a los factores desestabilizadores que dieron origen a la aparición de crisis periódicas. En segundo lugar, estudia la creación de entidades reguladoras y sus operaciones en los mercados de uvas y de vinos. Por último, estima los resultados de la actuación de las entidades en la industria del vino. En su anteúltimo trabajo (2013), Olgúin intenta ensayar algunas respuestas a interrogantes tales como: ¿En qué medida las acciones de ByVG lograron reducir las existencias y aumentar los precios de la uva y del vino de traslado y la integración vertical de los viñateros sin bodega?, ¿Cuáles fueron sus resultados económicos y financieros y cómo afectaron a las finanzas públicas provinciales?, ¿De qué modo se articuló su privatización con el cambio estructural de agroindustria vitivinícola?, entre otros. Por último, en su trabajo de 2015 analiza desde la óptica de desarrollo económico ligada la función empresarial del Estado de Mendoza en la industria y, especialmente, las condiciones que coadyuvaron a la gestión estatal de la Corporación Mixta de Fruticultores, el Matadero Frigorífico Mendoza y ByVG, de esta manera se observa que la administración estatal de una bodega vitivinícola no fue un caso aislado sino parte de una decisión de política económica.

En sus trabajos en conjunto con Mellado, analizan el sector desde la óptica de ByVG pero incorporando, en clave comparativa, otra empresa emblemática como fue el Grupo Greco. Particularmente, en Mellado y Olgúin (2007), exploran, en clave comparativa, el proceso de disolución y transformación de las empresas vitivinícolas controladas por el Grupo Greco y el de ByVG, las cuales tenían, en su conjunto, una elevada participación en el mercado del vino. Las autoras logran visualizar las causas que precipitaron el devenir de ByVG, su entramado institucional-político y el impacto económico e institucional de su liquidación. En tanto que en Olgúin y Mellado (2010) exploran la trayectoria y el proceso de disolución de las dos empresas vitivinícolas que dinamizaron el mercado del vino. Analizan las condiciones del fracaso empresario, atendiendo a diferentes niveles: la incidencia del entramado político-institucional en la desintegración de las firmas, la coyuntura del sector vitivinícola caracterizada por la crisis del modelo de producción y consumo masivos de vinos y las estrategias de la gestión empresarial.

Los trabajos de Olguín se centran en los conceptos regulatorios de la industria vitivinícola haciendo eje en el Estado empresario mendocino, y aporta una visión bien detallada de las circunstancias que atravesó ByVG a lo largo de su etapa como empresa pública. Por último, los trabajos del primer grupo abarcan el período de 1954 hasta 1988 y se centran en la actuación que tuvo ByVG a lo largo de los años tanto en su rol de regulador del sector vitivinícola como de actor destacado pero escindiendo a la empresa estatal del contexto sociopolítico y económico que la influía.

El segundo grupo de antecedentes se identifica en torno al desarrollo de investigaciones que, abordando algunas de las dimensiones mencionadas en los objetivos específicos, analizan desde distintas orientaciones teóricas el proceso de privatización de ByVG, y está conformado por los textos de Juri y Zapata (1989), Juri y Esquembre (1989), Juri y Mercau (1990a y 1990b) y Fabre (2005). Los autores destacan que la crítica coyuntura generó el consenso necesario para avanzar en una profunda transformación del sector que implicaba la privatización de ByVG y analizan los puntos más salientes del proceso licitatorio entre los que se destacan los aspectos financieros, productivos y de personal. Una visión contrapuesta a éstos, la aporta Pavese (1997) al centrarse en el proceso privatizador desde una visión periodística.

El proceso de privatización de ByVG fue abordado por Juri en varios artículos publicados en la revista *Novedades Económica*, que fueron escritos en conjunto con Esquembre, Zapata o Mercau. El artículo publicado junto a Esquembre (1989) trata sobre la reestructuración administrativa y comercial de ByVG que implicó la privatización de las áreas de producción de uvas, elaboración y comercialización de productos frutihortícolas, fraccionamiento y comercialización de vinos y destilería. En tanto que la regulación del mercado de vinos y la elaboración y fraccionamientos de mostos quedaban en poder del estado provincial (tiempo después se desprendería de ambos). En su trabajo junto a Zapata (1989) se ocupa de la reestructuración de la planta de personal antes de su privatización. Allí destacan los sistemas instrumentados (retiros voluntarios, jubilaciones anticipadas y sistemas de garantías de trabajo), los fondos destinados a esa reestructuración, los factores que ayudaron a implementar los sistemas aplicados y los resultados obtenidos. Junto con Mercau escribieron dos artículos que fueron importantes para esta investigación: uno, Juri y Mercau (1990a), que analiza críticamente el procedimiento de traspaso de la bodega al sector privado que se realizó de forma parcial (la empresa no desaparece) a través de una licitación pública en un contexto regulado, además, no se efectuó por ley sino por decreto cuando los autores planteaban la privatización mediante la venta acciones en un mercado desregulado. Y otro, Juri y Mercau

(1990b), que analiza la privatización de manera detallada destacando el contexto internacional y nacional en el cual se efectuó la privatización, la situación previa de la empresa, describiendo y analizando el proceso privatizador y los efectos y resultados obtenidos.

Un análisis sobre el proceso completo de la privatización lo aporta Fabre (2005) y plantea que no se trató de una privatización común ya que la empresa no fue vendida sino que fue puesta en manos de una cooperativa de segundo grado. La transferencia de ByVG a esta federación de cooperativas que agrupaba cooperativas primarias posibilitó no solamente solucionar su problema económico sino que además generó una transformación de la estructura vitivinícola y permitió el cumplimiento de los objetivos para los cuales se había decidido en su momento la estatización de la bodega. Esta experiencia, sostiene, hizo posible que los mismos productores fueran responsables de su propio destino a través de la participación en la conducción de sus cooperativas. En contraposición a esta visión de experiencia exitosa, el trabajo de Pavese (1997) plantea, en clave periodística de investigación y denuncia, que la privatización de ByVG se trató de un proceso plagado de sospechas e irregularidades con un entramado que mezcla sospechosamente a políticos con empresarios y que tenía objetivos distintos a los planteados públicamente, tanto en lo económico como en lo político.

En síntesis, estos trabajos que abarcan el período propio de la privatización (1987/88) detallan los pasos dados y argumentan a favor del proceso emprendido en base a argumentos de tipo empresarial (eficiencia, recursos liberados, integración, etc.) y político en base a argumentos liberales. Los principales argumentos esgrimidos rondaban sobre su estructura burocrática excesiva y costosa, el endeudamiento, la ineficiencia en su gestión administrativa, el uso político que se hacía de la empresa y sobre los precios altos que pagaba acarreando pérdidas para las finanzas públicas. La contraparte a esto lo aporta Pavese, al establecer que los argumentos eran falaces ya que la bodega fue forzada a operar en las condiciones utilizadas como argumentos.

La dimensión de análisis correspondiente al sector vitivinícola está compuesta por el tercer y cuarto grupo de investigaciones. El tercer grupo está formado por investigaciones que anteceden temporalmente a los objetivos propios de esta investigación pero que resultan trascendentes para construir el contexto previo al objeto de la investigación. Allí encontramos los trabajos de Ospital (2004), Richard-Jorba, Pérez Romagnoli, Barrio y Sanjurjo (2006), Mateu (2007), Richard-Jorba (2007 y 2008), Bragoni, Mateu, Mellado y Olguín (2008) y Hirschegger (2010)

La investigación de Ospital (2004) estudia como los empresarios se ocuparon de las cuestiones vinculadas con los aspectos comerciales en los albores de la vitivinicultura, especialmente a partir de la actividad desplegada por el Centro Vitivinícola Nacional. El trabajo se centra en las medidas y acciones desarrolladas para alentar el consumo, abaratar costos de transporte y disminuir la presión impositiva sobre el vino, destacando las continuidades en las políticas sectoriales y la capacidad de adaptación a los cambios demostrada por los vitivinicultores.

Por su parte, Richard-Jorba posee varios textos destacados para esta investigación. El primer trabajo analizado de Richard-Jorba es en conjunto con Pérez Romagnoli, Barrio y Sanjurjo (2006) en donde cada uno realiza su aporte. Richard-Jorba describe y explica los procesos que dieron origen a la nueva economía regional basada en la vitivinicultura, con claros rasgos capitalistas analizando en detalle la previa economía ganadera, vinculada al espacio chileno y expone los modos en que se produjeron los cambios que integraría la región al espacio nacional, contemporáneamente con la consolidación del nuevo Estado. Pérez Romagnoli se refiere a las industrias derivadas de la vitivinicultura moderna en Mendoza y San Juan como talleres metalúrgicos, tonelerías, fábricas dedicadas a la producción de derivados del vino y de la uva que son comentadas con detalle, clasificadas y ordenadas, destacando los rasgos artesanales de la mayoría de los talleres instalados, así como su dependencia de los materiales importados. Barrio analiza, para el ámbito mendocino, la constitución y funcionamiento del empresariado vitivinícola en las primeras etapas de la consolidación de la agroindustria. Estudia a las asociaciones de industriales surgidos en la misma región productora, señalando las relaciones establecidas con los gobiernos provinciales y las vicisitudes atravesadas por esas instituciones en etapas de crisis. Y Sanjurjo investiga, centrándose en la zona sur de la provincia, las cuestiones relativas a la frontera indígena y a la instalación de colonias agrícolas. Para ello estudia las instituciones de gobierno local, la organización administrativa y las prácticas institucionales, incorporando temas relativos al funcionamiento de las asociaciones vecinales. Ya de forma individual, Richard-Jorba en su texto de 2007 traza un panorama de los cambios en la vitivinicultura con especial mención a las innovaciones institucionales, empresariales, técnicas y laborales registradas. Algunos antecedentes permiten apreciar con mayor claridad las transformaciones de la agroindustria y el papel de los diferentes actores sociales involucrados, destacando los cambios operados por el Estado, que actuó como promotor, regulador y empresario, desregulador y, nuevamente, promotor, pero siempre articulado con los sectores empresarios. Plantea a su vez que los cambios de la década del noventa supusieron

una reorientación de la actividad, otrora concentrada en el mercado interno, para posicionar a la región en lugares de creciente relevancia en el mercado internacional de vinos finos. Luego, en su texto de 2008 busca establecer las características y comportamientos del Estado y los empresarios en el proceso evolutivo de la vitivinicultura, del cual han sido actores claves. Para ello, revisa los antecedentes que remiten a una reducida elite provincial y que llegaría a controlar hegemónicamente el poder político durante varias décadas y conducir lo que llama la primera gran modernización. Finaliza trazando un panorama del empresariado actual y estableciendo sus respuestas frente a lo que llama la segunda modernización.

El análisis del cooperativismo vitivinícola de Mendoza durante las dos primeras décadas del siglo XX cuando este movimiento estaba en sus inicios y buscaba una modalidad que diera respuesta a una industria que crecía pero desequilibrada es abordado por Mateu (2007). Sostiene que la mayoría de las quejas de los productores de ayer y de hoy son las mismas y que en la estructura productiva de características oligopólicas el cooperativismo tiene una escasa significación. Además, Mateu presenta otro trabajo en conjunto con otros autores (Bragoni, Mateu, Mellado y Olguín. 2008) donde buscan trazar un mapa de las entidades asociativas que emergieron con el desarrollo de la industria vitivinícola, sus trayectorias y el peso relativo que tuvieron en el diseño y la implementación de políticas públicas durante el siglo XX. Asimismo, busca explorar el accionar de los empresarios y del personal técnico con la actividad vitivinícola, sus participaciones asociativas, los lazos organizacionales que establecieron y las alianzas estratégicas que desplegaron para enfrentar las amenazas del entorno y aprovechar sus oportunidades. Por último, se explora el universo de propietarios y/o representantes que participaron en el directorio de las entidades, la movilidad de las firmas entre ellas, los cambios de denominación y las fusiones de las entidades, así como la participación en asociaciones de segundo o tercer grado.

Hirschegger (2010) estudia las diferentes estrategias de intervención estatal aplicadas a la actividad vitivinícola, sus efectos sobre el comportamiento de la producción, las transformaciones del rol del Estado en materia económica y la relación entre éste y los actores que integraron la actividad en la provincia en el contexto de desequilibrio entre producción y consumo y ante la presencia de un Estado planificador como el peronista,

Estos trabajos que abarcan desde los orígenes mismos de la vitivinicultura moderna hasta el período en donde se desempeñó ByVG realizan un relato de las características más salientes de la vitivinicultura, sus formas de organización, su regulación, sus actores principales y sus vínculos con la política nacional y provincial. Temporalmente abarcan desde el origen de

la vitivinicultura moderna (1903) hasta el fin del peronismo, y el tipo de análisis que realizan suele centrarse en su mayoría en características cualitativas; ya que los datos cuantitativos son escasos y no permiten componer una serie de datos.

Por último, en el cuarto grupo de investigaciones se encuentran aquellos trabajos que analizan desde distintos enfoques y aspectos del sector vitivinícola en el período temporal propio de esta investigación. Allí encontramos los trabajos de Juri (1991), Azpiazu y Basualdo (2001, 2002, 2003a y 2003b), Bocco, Dubbini, Rotondo y Yoguel (2007), Altschuler (2010 y 2012), Alturria, Antonioli, Pozzoli y Fonzar (2011), Antonioli, Solsona, Galiotti, Alturria, Winter, Fonzar y Ceresa (2011), Chazarreta (2011), Altschuler y Collado (2013), Bustos y Yáñez (2013), Heredia y Poblete (2013) y Ferreyra (2015).

El texto de Juri (1991) fue realizado (publicado) apenas un mes después de la entrada en vigencia del decreto de desregulación (2884/1991) de la actividad vitivinícola como consecuencia de la eliminación de las principales restricciones a la oferta. Este trabajo realiza una descripción de las principales disposiciones desregulatorias casi al mismo tiempo en que fueron realizadas, imprimiéndole así una importancia central para entender el clima de época en que se realizaron estas transformaciones.

Azpiazu y Basualdo aportan varios trabajos fundamentales de los que se nutre esta investigación y que analizan principalmente los cambios estructurales sucedidos durante la década de los años noventa. En 2001, analizan las transformaciones estructurales que se registraron en las diversas fases que configuran la cadena vitivinícola, examinando los avances y las restricciones que exhibe la producción primaria, la elaboración industrial de los diferentes tipos de productos vínicos y la comercialización interna y externa de los mismos, articulando en el análisis de cada una de estas fases las características con las políticas que incidieron sobre esta cadena agroindustrial y las estrategias que adoptaron los diferentes agentes económicos. En el trabajo de 2002 se plantea que la década de los años noventa emerge como una de las más dinámicas en términos de transformaciones estructurales en el complejo vitivinícola. Tal el caso de, entre otros, la creciente presencia de vinos finos en la oferta local y en la exportable, el dinamismo de las ventas al exterior, el gradual pero acentuado proceso de integración vertical, de incorporación de avances sustantivos en la calidad de la producción primaria e industrial y del particular dinamismo que presentaron las inversiones. En 2003, los autores realizan dos aportes sustanciales, uno (2003a), a través del cual analizan las transformaciones estructurales que se registraron en las diversas fases que conforman la trama vitivinícola y las modificaciones en curso atento a las profundas alteraciones en el contexto macroeconómico en el que la misma

se desenvuelve a partir, esencialmente, de principios de 2002. Al respecto, adquiere particular importancia los impactos directos e indirectos que devienen de lo que llaman “maxidevaluación”, así como también de la profundización de las restricciones en materia de financiamiento, de los nuevos condicionantes emergentes en lo relativo a la inserción internacional del país y, en síntesis, de la configuración de un nuevo contexto operativo del sector. Y otro aporte (2003b), en donde abordan el dinamismo que adquieren las exportaciones no sólo por su impacto sobre el desempeño de un grupo importante de bodegas sino también por sus repercusiones sobre las estrategias empresarias y el propio perfil tecno-productivo del complejo en su conjunto, involucrando un acelerado proceso de reconversión de la producción primaria. La creciente inserción argentina en los mercados internacionales ha devenido en cambios estructurales de índole muy diversa: desde la fuerte atracción de capitales extranjeros que se instalan en el país para producir para la exportación y para el mercado conformado por los sectores de altos ingresos hasta una activa promoción de los vinos argentinos en el exterior, tanto por parte de las propias empresas como de distintos organismos públicos creados al efecto. El rediseño organizacional de muchas firmas, la adopción de las más modernas, la importación de clones de diversos varietales, la incorporación de nuevas áreas geográficas a la producción primaria a partir de privilegiar la calidad por sobre el volumen son partes constitutivas de este proceso de transformación de la trama que tiene en las exportaciones a uno de sus principales factores desencadenantes y/o propulsores del acelerado proceso de cambio.

En tanto que Bocco, Dubbini, Rotondo y Yoguel (2007) también toman como eje las transformaciones socioeconómicas ocurridos en la década de los años 90, entre las que destacan la consolidación de un nuevo y complejo escenario de apertura comercial global y fuertes procesos de transnacionalización y concentración económica de las actividades industriales, comerciales y de servicios, condujo a fuertes ajustes y reestructuraciones en el sector productivo en general, afectando particularmente al sector vitivinícola, que fue sometido a profundos cambios organizacionales y tecnológicos, tanto en sus actividades industriales (elaboración y fraccionamiento en bodegas) como agrícolas (cultivo y cosecha en viñedos). Estos cambios estuvieron orientados principalmente a la producción de nuevos tipos de vinos (varietales) y su comercialización en nuevos mercados, especialmente en los mercados mundiales. Dado que este proceso de reestructuración sectorial tuvo distintos efectos sobre el mercado de trabajo y el empleo en este sector, los autores buscan explicar los cambios en la

demanda del empleo en las actividades industriales del sector vitivinícola como consecuencia de las transformaciones mencionadas.

Altschuler posee tres textos destacados para esta investigación, uno de ellos de 2010 en donde se propone una aproximación al entramado de relaciones entre actores del sector vitivinícola desde el análisis de las transformaciones recientes en tres dimensiones entrelazadas: lo socioeconómico, lo simbólico y lo territorial. Plantea así una concepción relacional de la constitución de los sujetos y el poder, interesándose también por la historización de las correlaciones de fuerzas entre grupos sociales y oscilaciones en lo que llama “balanza de poder” desde el concepto de hegemonía para dar cuenta del complejo entrelazamiento de fuerzas políticas, sociales y culturales que intervienen en la construcción de un orden social e instituyen la legitimidad de ciertas relaciones de dominación-subordinación. Otro de 2012 donde indaga sobre las fronteras sociales y simbólicas de la nueva configuración vitivinícola de Mendoza como consecuencia de la reestructuración y globalización iniciada en la década del noventa. Además, analiza las tensiones y asimetrías que el nuevo modelo genera, especialmente desde la óptica de los productores vitícolas, situándose principalmente desde la “zona este” de la provincia. Y otro en conjunto con Collado (2013) en donde analizan algunos cambios que genera el modelo centrado en la calidad, haciendo eje en el sector de los pequeños productores y analizando el lugar histórico y el lugar actual que ocupan las experiencias cooperativas en la vitivinicultura mendocina.

Luego, Alturria, Antonioli y Fonzar aportan juntos a otros autores dos trabajos de relevancia para esta investigación. Uno junto a Pozzoli (2011) en donde buscan identificar los componentes de capital social de la vitivinicultura, conocer sus factores críticos y proponer una metodología para medirlo ya que sostienen que el conocimiento de los componentes del capital social de la vitivinicultura permitirá diseñar acciones tendientes a incrementarlo y que repercutirán en el aumento de la competitividad. Otro junto a Solsona, Galiotti, Winter y Ceresa (2011) en donde plantean que cuando un consumidor de vinos decide su compra, lo hace influenciado por factores relacionados no sólo con la calidad del producto sino también con el conocimiento que tiene de la marca, por eso resulta muy apropiado conocer en mayor detalle la comercialización de vinos ya que los consumidores deberían ser referentes calificados por su cultura ligada a la vitivinicultura. La investigación que realizan los autores, busca realizar un mapeo de canales de venta minorista de vinos, distintos de los supermercados, para identificar los rangos de precios de mayor oferta observando el comportamiento del consumidor y su disposición a pagar por esos vinos.

Asumiendo las características propias de la reconversión vitivinícola de la década de los noventa, Chazarreta (2011) analiza las asimetrías que se establecen en las relaciones entre los diferentes agentes en la vitivinicultura (focalizando especialmente, en las etapas de elaboración, fraccionamiento y comercialización del vino) tratando de comprender 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) enmarcada en los procesos de globalización.

Siguiendo con la importancia de los cambios producidos como consecuencia de los procesos de reestructuración y reconversión productiva, Bustos y Yáñez (2013) plantean que las características del nuevo modelo agrario han puesto en cuestión no sólo las posibilidades de persistencia de las producciones familiares sino también, uno de sus rasgos constitutivos: el trabajo familiar. Por eso describen las estrategias de mantenimiento con que los pequeños productores familiares enfrentan su desplazamiento del sistema de producción vitícola en Mendoza buscando identificar las respuestas diferenciales a las nuevas condiciones, la heterogeneidad de situaciones en la relación trabajo-familia y algunas pautas de movilidad social es objeto de la misma.

En tanto que Heredia y Poblete (2013) buscan aportar al conocimiento de las desigualdades sociales en la Argentina contemporánea al analizar la manera en que la reconversión de la vitivinicultura se tradujo en la recomposición de las distintas categorías socio-laborales que componen esta actividad. La rapidez y profundidad de estas transformaciones en un espacio relativamente acotado y en una actividad económica que es juzgada como un caso exitoso de inserción en el mercado internacional hacen de la vitivinicultura mendocina un observatorio privilegiado para analizar el modo en que se constituyen y vinculan distintas categorías socio-económicas en la transnacionalización de los agronegocios. Y Ferreyra (2015) plantea que el proceso histórico muestra una transformación, en puntos específicos, de un modelo productivo rígido donde prevalecía una producción homogénea, en el que no se otorgaba importancia a las características distintivas de cada producto, hacia un novedoso modelo productivo flexible, radicalmente opuesto, donde la diversificación de los productos es esencial para la entrada a novedosos mercados de vino. El trabajo propone un análisis de las características institucionales, en especial del rol espacial en la acumulación local.

Este grupo de trabajo, el más rico en cuanto a cantidad de trabajos y la información que desarrollan y utilizan, abarca desde la privatización de ByVG hasta el presente caracterizando

el sector vitivinícola después de las transformaciones socioeconómicas sucedidas en los distintos eslabones de la cadena vitivinícola.

En este marco, la presente tesis pretende contribuir a la literatura existente a través de: aportar un enfoque novedoso al estudiar el sector vitivinícola a partir del caso de ByVG y vincularlo con los distintos patrones de acumulación; que brinda una mirada de largo plazo (1954-2001) y permite proponer un nuevo modo de interpretar los avances y retrocesos de la empresa estatal no ya como sucesos aislados, sino como consecuencia de las características particulares de cada época; y por último, examinar si ByVG se transformó en una fuente de desarrollo sectorial.

1.2 MARCO TEÓRICO

La investigación planteada utiliza un enfoque sistémico, multidimensional y dinámico que articula dimensiones que refieren a la acumulación económica, las formas de Estado y las relaciones de fuerzas entre las distintas fracciones de clase como núcleos conceptuales. La articulación de estos núcleos se realizará con la acumulación económica como unidad de análisis principal, en tanto las formas de Estado y los modos de producción serán tomadas como subunidades que serán tratadas para explicar el modelo de acumulación siguiendo centralmente los desarrollos de E. Basualdo (2006). Asimismo, este abordaje se nutrirá con aplicaciones específicas llevadas adelante para el caso argentino por los trabajos de Arceo E. (2003 y 2006), Aronskind R. (2011), Aruguete E. y Basualdo V. (2007), Basualdo E. y Barrera M. (2015), Basualdo E. y Kulfas M. (2000), Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008), Gaggero J. (2008), Kosacoff B. (1993), Müller A. (2001), Rapoport, M. (2003), Santarcángelo J. y Schorr M. (2001), Schorr, M. (2005) y Wainer A. y Schorr M. (2006 y 2014), entre otros

Respecto a la definición de patrón de acumulación de capital, régimen social de acumulación o simplemente régimen de acumulación, R. Boyer (1998: 63) sostiene que estudiar las posibilidades en el largo plazo de la acumulación equivale a buscar las diferentes regularidades sociales y económicas con respecto a: i) un tipo de evolución de la organización de la producción y de las relaciones de los asalariados con los medios de producción; ii) un horizonte temporal de valorización del capital sobre la base del cual puedan deducirse los principios de gestión; iii) una distribución del valor que permita la reproducción dinámica de las diferentes clases o grupos sociales; iv) una composición de la demanda social que valide la evolución tendencial de las capacidades de producción y v) una modalidad de articulación con

formas no capitalistas, cuando estas últimas ocupan un lugar determinante en la formación económica estudiada. En base a esto, R. Boyer designa como régimen de acumulación al conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital. De esta manera aparece la necesidad de pensar el conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación de capital, reabsorbiendo o posponiendo desequilibrios sustanciales.

Por otra parte, E. Arceo (2003: 19) sintetiza este concepto diciendo: *“las características del modo de acumulación dependen de la estructura económico-social, de las luchas políticas y sociales que fueron conformando esa estructura y de la composición del bloque de clases que deviene dominante y que impone un sendero de acumulación acorde con sus intereses”*. Se incluye de esta manera la articulación entre estructura socio-económica y las luchas políticas y sociales que la van conformando y que se vinculan con el bloque de clases que deviene dominante y logra imponer condiciones de acumulación favorables a sus intereses

Asimismo, J. Nun (2001: 37) entiende que *“así como hay un régimen político de gobierno, hay también un régimen social de acumulación, en cuyo contexto operan los agentes económicos [...] un régimen social de acumulación es insanablemente heterogéneo y está recorrido por contradicciones permanentes que se manifiestan en niveles variables de conflictividad y ponen continuamente de relieve el decisivo papel articulador que juegan la política y la ideología [...] Colocado el tema de esta manera, se sigue sin demasiadas dificultades que un régimen social de acumulación es un proceso histórico pluridimensional de mediano o largo plazo, que define eso que corrientemente se llama una ‘etapa’ o un ‘estadio capitalista’ [...] la categorización de las clases no debe buscarse en la economía sino en el régimen social de acumulación, esto es, en una formación institucional compleja, producto de una historia particular, que da especial saliencia a determinados actores y prácticas, que establece condiciones de recepción más favorables para ciertos discursos que para otros, y en cuyo contexto comienzan a cobrar sentido, por eso mismo, oposiciones y luchas que las restantes redes de relaciones también presentes pueden inhibir o potenciar”*. Surge entonces la necesidad de pensar al régimen de acumulación como un proceso histórico pluridimensional, heterogéneo y atravesado por contradicciones que constituye el contexto donde operan los agentes económicos.

Finalmente, la conceptualización de la idea de régimen de acumulación utilizada en la presente tesis será la planteada por E. Basualdo (2007: 6-9) sobre un concepto emparentado denominado “régimen o patrón de acumulación dominante”. Un régimen o patrón de acumulación se trata de un instrumento analítico que nos permite diferenciar los distintos

comportamientos económicos que se suceden en el tiempo, es decir, estudiarlos en una perspectiva dinámica. De este modo, el régimen de acumulación describe a su interior una fase exitosa, o sea de alta acumulación de capital dentro de un modo de producción y es apuntalado por unas formas institucionales determinadas. A su vez, el concepto contrapuesto al de la fase exitosa del régimen de acumulación es el de crisis. Ambas fases conviven dentro de un mismo patrón de acumulación hasta que las tensiones generadas son tan marcadas que provocan una ruptura dando comienzo a un nuevo patrón. El concepto de Patrón o Régimen de Acumulación, por tanto, es una herramienta de análisis dinámica que nos permite articular las principales variables de la evolución económica, tanto nacional como internacional, a lo largo de un periodo de tiempo dado, actuando como matriz de reproducción de las relaciones sociales específicas de un espacio concreto y en un periodo determinado.

Según E. Basualdo, la historia económica argentina se puede delimitar teniendo en cuenta una categoría del análisis económico y social sumamente relevante como es el de régimen o patrón de acumulación dominante, permitiendo diferenciar los distintos comportamientos económicos que se suceden en el tiempo. Esto es posible debido a que este concepto alude a la articulación de un determinado funcionamiento de las variables económicas, vinculado a una definida estructura económica, una peculiar forma de Estado y las luchas entre los bloques sociales existentes. Vale aclarar que las variables económicas para poder constituir un patrón de acumulación deben cumplir dos requisitos, por un lado la regularidad en su evolución (cadencia que exhibe el recorrido de una variable económica, es decir el ritmo o repetición de determinado fenómeno a intervalos más o menos regulares) y por otro, la existencia de un orden de prelación entre ellas (la jerarquía que se establece entre ellas, en un doble sentido: la importancia relativa y la causalidad o dependencia entre ellas). Establecer la importancia relativa de las diferentes variables en un período específico se transforma en un punto de suma importancia que permite dilucidar el carácter del proceso en marcha.

E. Basualdo (2007: 7-8): *“Tanto la regularidad en el comportamiento de las variables económicas como el orden de prelación de las mismas en los dos sentidos apuntados más arriba, están asociadas a una determinada estructura económica que si bien expresa los avances tecnológicos y de los proceso productivos, todos ellos finalmente se aplican como resultado de las luchas sociales que se entablaron entre el capital y el trabajo e involucran a las diferentes fracciones del capital y los distintos estratos sociales dentro de los trabajadores. Cabe señalar que las fracciones del capital no aluden necesariamente a sectores de actividad económica sino que*

dentro de los capitales más poderosos predominan los grupos o conglomerados económicos, tanto de capital local como extranjero, que controlan múltiples firmas que actúan en diversas actividades económicas (industria, agro, finanzas, servicios, etc.). Por el contrario, los estratos dentro de la clase trabajadora están vinculados a las características sectoriales (dinamismo, importancia en la estructura económica, niveles de productividad, etc.)". De esta manera que en cada patrón de acumulación de capital es conducido por un bloque de poder específico que articula distintas fracciones del capital.

Al abordar la dimensión de los bloques de poder, E. Basualdo se nutre de lo aportado por dos autores. En primer lugar, N. Poulantzas que plantea que dentro del bloque de poder hay pugnas entre sus integrantes que tienen menor importancia que las que mantiene el conjunto del capital con los asalariados, sobre todo cuando para resolverlas pueden avanzar sobre los derechos adquiridos de estos últimos. También dentro del mismo hay jerarquías ya que algunas fracciones del bloque de poder ejercen el predominio económico y la hegemonía política. No necesariamente ambos atributos se concentran en una misma fracción del capital sino que generalmente uno está disociado del otro, es decir, que el predominio económico y la hegemonía políticas son patrimonio de fracciones del capital diferentes aunque ambas integran el mismo bloque de poder. El segundo autor que nutre a E. Basualdo es G. O'Donnell que plantea que el capitalismo es el único modo de acumulación en donde si bien los trabajadores no poseen los medios de producción, los capitalistas están desposeídos del control directo sobre los medios de coacción. Esta es la razón por la cual el Estado aparece en las sociedades actuales como un sujeto social y económico más, que garantiza las relaciones capitalistas de producción pero está desvinculado tanto de los trabajadores como de los capitalistas. De allí que G. O'Donnell (1984: 7) sostenga que: *"El Estado es el garante de la existencia y reproducción de la burguesía y del trabajador asalariado como clases, ya que ello está implicado necesariamente por la vigencia y reproducción de aquellas relaciones"*. Sin embargo, es relevante tener en cuenta que también *"El Estado es el garante del trabajador en cuanto clase, no sólo de la burguesía. Esto entraña -lógica y prácticamente- que en ciertas instancias el Estado sea protector de la primera frente a la segunda. Pero no como neutral, sino para reponerla como clase subordinada que debe vender fuerza de trabajo y, por lo tanto, reproducir la relación social que el Estado garantiza"*.

Retomando lo aportado por N. Poulantzas, éste introduce otras precisiones que son relevantes para comprender que cada patrón o régimen de acumulación de capital exhibe un tipo de Estado específico, diferente a los vigentes en los otros regímenes. N. Poulantzas (1973: 42-43) *"El Estado está compuesto por varios aparatos: en líneas generales, el aparato represivo y*

los aparatos ideológicos. Teniendo el aparato represivo como papel principal la represión, y siendo el papel principal de los aparatos ideológicos la elaboración y la inculcación ideológica. Citemos entre los aparatos ideológicos, las iglesias, el sistema escolar, los partidos políticos, la prensa, la radio, la televisión, las editoriales, etc. Estos aparatos pertenecen al sistema estatal debido a su función objetiva de elaboración y de inculcación ideológica, independientemente de que, desde el punto de vista jurídico formal, sean estatales -públicos- o mantengan un carácter privado". Para agregar luego que "El funcionamiento del sistema estatal se halla, en efecto, asegurado por el predominio de ciertos aparatos o ramas sobre otros, y la rama o aparato que domina es, por regla general, aquella o aquel que constituye el asiento del poder de la clase o fracción hegemónica. Esto hace que, en el caso de una modificación de la hegemonía, ocurran modificaciones y desplazamientos de predominio de ciertos aparatos y ramas a otros. Estos desplazamientos determinan, por lo demás, los cambios de las formas del Estado y de las formas del régimen".

A modo de síntesis, un régimen o patrón de acumulación es un conjunto de estrategias políticas, acciones sociales, intervenciones económicas y representaciones ideológicas que se configuran en una formación social determinada, producto de un proceso socioeconómico particular, en el cual intervienen distintos sectores sociales que pugnan por imponer sus intereses al conjunto social. Bajo el mismo, se define la predominancia de una orientación económica, política e ideológica, que es dinámica a causa de las luchas de clases y que tiende a estructurar un patrón de acumulación económica en cada momento histórico.

Definida la unidad de análisis, régimen (o patrón) de acumulación, corresponde entonces incorporar a la investigación lo referido con la naturaleza propia del Estado, haciendo hincapié en los aspectos propios de esta investigación. Con el fin de evitar las recurrentes crisis económicas así como garantizar que las necesidades básicas de la población pudieran ser satisfechas, el actor principal evocado para resolver la problemática del desarrollo económico ha sido el Estado, que como institución clave ha alternado desde posiciones centrales en la planificación y definición de los objetivos hasta posturas que plantean la necesidad de su apartamiento del proceso económico.

La génesis del Estado empresario en Argentina fue un proceso histórico directamente relacionado con los proyectos de desarrollo económico que se sucedieron a lo largo de la historia. En distinto modo, cada gobierno se propuso intervenir en la economía con motivo de construir una sociedad más moderna o desarrollada. Las empresas públicas tuvieron su auge a mediados del siglo XIX con la incorporación de los ferrocarriles al ámbito público como factor dinamizador del mercado interno y sostén del modelo agro-exportador. Sin embargo, la noción

de Estado productor estuvo relegada durante mucho tiempo, incluso entre aquellos que pugnaban por la intervención del Estado en la economía. Así *“Alejandro Bunge había señalado que la intromisión del Estado en el comercio y en la industria, que no sea para fomentarla y regularla, representa una de las más dañosas tergiversaciones y extralimitaciones de la función de gobierno, pudiendo llegar tales actividades a ser un verdadero corrosivo para la economía nacional”* (Bellini y Rougier, 2008: 23). Aunque se aceptaba la importancia de la participación estatal en algunas actividades particulares como ser la petrolífera (YPF S.E.), se consideraba, por un lado, que las empresas privadas eran más eficientes; y por otro lado, que la intervención del Estado vulneraba las libertades económicas. La crisis económica mundial de 1929 dio inicio en el mundo, en general, y en Argentina, en particular, al aumento de la participación del sector público en la economía como consecuencia de los desequilibrios generados. La segunda guerra mundial (2GM) demoró la ansiada recuperación económica pero una vez finalizada, comenzó un período de crecimiento económico a escala mundial, donde se afianzó y consolidó la noción de Estado empresario.

En la Argentina, la economía había transitado un sendero favorable ya que había comenzado un proceso de industrialización autónomo como forma de abastecerse de los productos que los países industrializados ya no podían ofrecer. Así, el Estado había tomado participación decisiva en el control de los precios, la regulación de los mercados y la creación de algunas empresas estatales de relevancia (por ejemplo Fabricaciones Militares en 1941). Las empresas estatales respondieron a distintos impulsos en su creación. *“Un primer impulso provino de la decisión de los principales inversores extranjeros de retirarse de las empresas que habían controlado durante décadas. Un segundo factor que estimuló el avance del Estado procedió del hecho de que durante la entreguerra había crecido la corriente de opinión favorable a la nacionalización de algunos sectores básicos de la economía e incluso a la intervención directa del Estado en la industria”*. (Bellini y Rougier, 2008: 26) y se justificaron por dos motivos diferentes. *“Por un lado, la idea de que era necesario impulsar nuevas actividades industriales en las que el interés del capital privado se consideraba escaso (...) Un segundo motivo obedeció a acontecimientos más o menos fortuitos que hacían peligrar actividades industriales ya existentes y que se consideraban imprescindibles desde el punto de vista del desarrollo económico”* (Bellini y Rougier, 2008: 30). Estas ideas fueron afianzándose en la política argentina dado que, con matices, los principales partidos políticos (radicalismo y justicialismo) coincidían en la necesidad de un Estado empresario y a los cambios en los sucesivos regímenes políticos, la

intervención pública en la economía y el crecimiento de las empresas estatales en el país fue una constante.

Sin embargo, *“para muchos analistas, y especialmente para las corrientes económicas y políticas que predominaron en las últimas décadas del siglo XX, las empresa públicas eran ineficientes por naturaleza (...) en los últimos años, estas ideas, sin dejar de tener muchos adeptos, han dado un paso al costado”* (Regalsky y Rougier, 2015: 7-8). La presencia de empresas estatales se inserta en un proceso histórico con avances y retrocesos que debe estudiarse dentro del ideario de la empresa pública como factor de desarrollo económico.

El desarrollo económico se asocia con la posibilidad de administrar la acumulación de capital, fomentar el empleo y garantizar la provisión de los bienes y servicios básicos a la mayor parte de la población. El debate en torno a las posibilidades de mantener un crecimiento económico sostenido y de largo plazo sólo se había dado en relación a la posibilidad de los países socialistas de reemplazar al mercado por una economía planificada, donde los objetivos mencionados se subsumían dentro de un proyecto de transformación económico, político y social más amplio, como era el de la construcción de una sociedad socialista. Sin embargo, desde los años cincuenta el tema asumirá en lugar central en los debates económicos y políticos.

Las primeras ideas de desarrollo económico dan al Estado el lugar principal dentro del proceso, sobre todo teniendo en cuenta la planificación necesaria para la reconstrucción de posguerra. Surge la noción de que la causa del subdesarrollo había que buscarla fundamentalmente en la insuficiencia de la demanda. El argumento era el siguiente: existen sectores tradicionales de baja productividad y sectores modernos que operan con economías de escala, razón por la cual, la rentabilidad de este último dependerá del tamaño del mercado. La trampa del subdesarrollo consiste en que las empresas no invierten en el sector moderno porque la demanda es insuficiente. De allí que sólo la intervención del Estado en la coordinación de un desplazamiento de inversiones hacia el sector moderno puede llevar adelante un proceso de acumulación que el sector privado sería incapaz de realizar. Se abogaba por un “gran empujón” que mediante la inversión en un amplio espectro de industrias, a partir del ingreso masivo de capital extranjero pusiera a trabajar el excedente de población agrícola de las economías en desarrollo y permitiera aprovechar las economías externas por la vía de un “crecimiento equilibrado”. Aparece la idea de que el centro del problema del desarrollo es la formación del capital y que la pobreza es el resultado de un “círculo vicioso” donde influyen tanto factores relacionados con la demanda como con la oferta (falta de capital, ahorro insuficiente, baja productividad, etc.). Se propone como salida del subdesarrollo, canalizar los

recursos hacia los sectores modernos y más dinámicos de la economía y aumentar el tamaño del mercado con vistas a obtener rendimientos crecientes a escala. Los países no desarrollados mostraban una economía cuyo rasgo central era el dualismo entre un sector moderno y un sector tradicional donde la productividad marginal del trabajo era muy baja. Por ende, el trabajo excedente generado por el sector agrícola debía ser absorbido casi completamente por las industrias urbanas nacientes. La clave principal para entender la diferencia entre los países desarrollados y el resto era la tasa de ahorro.

De observar la tendencia de los términos de intercambio comercial a evolucionar a favor de los países manufactureros y en perjuicio de los productores y exportadores de productos primarios, surge la tesis “Prebisch-Singer”. La hipótesis central era que los países agrícolas producían productos primarios para los países industriales a cambio de productos manufacturados pero la dinámica del comercio exterior y del ciclo económico (que se iniciaba en los países centrales y luego se difundía a la periferia) tendía a favorecer a los primeros ya que los aumentos de productividad eran mayores en los bienes industriales. Se proponía la industrialización como salida para invertir la desigualdad de los intercambios.

La idea de que la industrialización era la clave del desarrollo formó parte de los fundamentos del pensamiento de R. Prebisch y la CEPAL desde el comienzo. Los argumentos a favor de la industrialización eran, en primer lugar, que ya se venía practicando en algunos países de Latinoamérica (Argentina y Brasil principalmente) una industrialización incipiente. En segundo lugar, los efectos de arrastre que generaba la industria eran mucho mayores que los de la actividad agrícola o minera. Tercero, se daba un lugar central al Estado. No se cuestionaba la existencia del mercado sino la ausencia del rol igualador que se le quería asignar. Si bien el Estado debía promover la industrialización, la economía debía seguir siendo impulsada por el sector privado y por ende se debía combinar el Estado con un adecuado clima de inversión privada. Además, el gasto del Estado tampoco debía ser desmedido como para generar déficits fiscales e inflación y debía procurarse una combinación de sustitución de importaciones con promoción de exportaciones, más que la protección indiscriminada de empresas ineficientes.

De las ideas de R. Prebisch surge el Estructuralismo Latinoamericano. La perspectiva de esta escuela asumía que la industrialización debía encuadrarse en una estructura económica e institucional subdesarrollada, que venía sujeta al modelo agrícola exportador de finales del siglo XIX. R. Prebisch y la CEPAL serán reconocidos mundialmente por la concepción del “sistema centro-periferia”, que divide a los países en dos grupos (centrales y periféricos) y

señala que los primeros establecen relaciones de intercambio que perpetúan su dominio a costa de la explotación de los países de la periferia. Se asume que la acumulación de capital y el progreso tecnológico generan un proceso que imprime a la estructura productiva de la periferia dos características que la diferencian de las de las economías centrales: por un lado, la coexistencia de sectores con una alta productividad del trabajo con otros sectores más atrasados, lo que determina una estructura heterogénea, y por otro lado el desarrollo unilateral de algunos sectores que le imprimen a dicha estructura un carácter especializado. Por el contrario, los países centrales mostrarían estructuras más bien homogéneas y diversificadas. Como resultado, la especialización de ambos tipos de economías seguirá los patrones de la división internacional del trabajo. Los primeros producían y exportaban materias primas mientras que los segundos hacían lo propio con los productos industriales, al mismo tiempo que las ventajas del progreso técnico se concentraban en los países centrales.

Del estructuralismo se desprende lo que se llamó la Teoría de la Dependencia (con nuevos y diferentes enfoques a lo largo de los años) que tensionaría la discusión política argentina en la década del sesenta y setenta. Afirmaba, entre otras cuestiones, que el subdesarrollo era una muestra de que el capitalismo había dejado de ser progresivo, y se había convertido en un obstáculo para el desarrollo de los países del tercer mundo. El subdesarrollo era resultado del imperialismo y del colonialismo, no constituía una fase previa del desarrollo y su rasgo distintivo era justamente la dependencia de los países subdesarrollados respecto de los países desarrollados. Si bien el subdesarrollo era visto como una cuestión de atraso, el capitalismo no es visto como una etapa sino como un obstáculo, una valla que impide el desarrollo. Los países imperialistas serán adelantados mientras que los subdesarrollados permanecerán atrasados. El excedente económico de las economías periféricas, que en la época colonial habían permitido la acumulación originaria en las economías centrales, era ahora expropiado por el capital extranjero y destinado al consumo improductivo de las elites locales. Proponía como única solución la ruptura con el mercado internacional y una revolución socialista para sortear el obstáculo del subdesarrollo. El problema no era la escasez de capital de la periferia sino que el grueso del mismo era transferido al exterior mediante las utilidades de las empresas extranjeras y por fuga de capitales.

El estructuralismo es confrontado con otra teoría de desarrollo elaborada por W. W. Rostow (etapas del desarrollo económico) que considera que el desarrollo es un proceso que se da en cinco etapas sucesivas: la sociedad tradicional, las condiciones previas, el impulso inicial (despegue), la madurez y el consumo masivo de bienes y servicios, etapas que se

sucedían con independencia de las características particulares de cada economía. Recalca que el impulso inicial (despegue) tiene que esperar la formación de capital social fijo, una oleada de desarrollo tecnológico en la agricultura y la industria, así como la aparición en el poder público de un grupo preparado para considerar la modernización de la economía como asunto trascendental y de gran categoría política. Para Rostow, alcanzar la madurez llevaría como unos 60 años de tomar y sostener las medidas apropiadas. La teoría de las etapas generó algunas respuestas. Gerschenkron realizó un estudio comparativo para los casos de Alemania y Rusia, y contrariando a Rostow concluyó que existen numerosos caminos hacia el desarrollo y que en cada contexto el proceso tomará rasgos particulares.

Las ideas de desarrollo económico durante la década del ochenta fueron testigo de tres fenómenos destacables, el repliegue del enfoque estructuralista, la consolidación del enfoque neoliberal y los desarrollos teóricos alternativos representados por un grupo mínimo de economistas. El fracaso de los procesos de industrialización en los países latinoamericanos sumado a la crisis de la deuda puso en jaque a la teoría del centro-periferia (estructuralismo). La teoría neoclásica dio pasos decisivos hacia un consenso sobre el rol mínimo del Estado en el proceso económico, y aparecen trabajos que se ocupan de analizar críticamente la experiencia concreta de algunos países intentando rescatar que otras doctrinas económicas pueden conducir a mejores resultados que los experimentados por los países del tercer mundo.

Las recetas neoliberales se van a concentrar en el denominado Consenso de Washington como sistema económico, político y social tras la caída del Muro de Berlín y de la negativa experiencia de los países latinoamericanos. El decálogo neoliberal consistía en la reducción del déficit fiscal (superávit primario de varios puntos del PBI y déficits operativos de no más del 2% del Producto), establecer prioridades en el gasto público que debe concentrarse en áreas capaces de generar altos rendimientos económicos, reforma del sistema tributario, liberar el sistema financiero para obtener tasas de interés reales positivas, tipos de cambio unificados, no múltiples, y competitivos, liberalizar el comercio (mediante la supresión de cuotas de importación, subsidios y una reducción de aranceles), fomentar la Inversión Extranjera Directa suprimiendo las barreras a la entrada de empresas extranjeras, privatización de las empresas estatales, establecimiento de un sistema jurídico que garantice los derechos de propiedad y políticas de desregulación. Estas medidas involucraban directamente la reducción del tamaño del Estado y un profundo cambio en la orientación de su actividad. Estas ideas conducían al desarrollo y a la consolidación de las economías de libre mercado.

La incapacidad de la teoría neoclásica para explicar diferentes evoluciones económicas dio paso a lo que se conoció como heterodoxia económica y que se basa en un concepto original y novedoso para cada tema en particular. Dentro de esta corriente se destacan, por un lado, J. Stiglitz que plantea una línea crítica con relación al FMI y defiende la visión sobre el desarrollo basado en los objetivos del desarrollo, la evolución del pensamiento acerca de la pobreza, conflictos distributivos, acción colectiva y economía institucional. Los desafíos que se le presentan al desarrollo son gobierno y regulación, por un lado, y manejo de recursos humanos y naturales, por el otro. Su crítica del Consenso de Washington se va modificando hacia problemas macroeconómicos y de índole gubernamental. Por otro lado, H. J. Chang establece que tanto Inglaterra como EEUU lograron su desarrollo con políticas económicas totalmente opuestas a las de libre mercado y que luego que llegaron a las posiciones de elite, “patearon la escalera” e intentaron imponer políticas de libre mercado en el resto de los países. La principal enseñanza de la historia económica es que los países en desarrollo deben seguir las políticas que han aplicado históricamente los países desarrollados, opuestas a las defendidas por la tradición neoclásica. Por último, A. Amsden define a los países en desarrollo en dos grupos: el resto (que son países que tienen un mediano desarrollo en su capacidad industrial e ingresos per cápita razonables) y a los sobrantes (países que han sido poco expuestos a la vida de la fábrica moderna y que no han sabido como diversificarse industrialmente). Focaliza su análisis en el primer grupo de países constituido por China, India, Indonesia, Corea del Sur, Malasia, Taiwán, Tailandia, Argentina, Brasil, Chile, México y Turquía, y se propone explicar cómo los mismos han logrado proveer un quinto del total de manufacturas mundiales. Para ello clasifica al resto en dos grupos: integracionistas (que basan su estrategia de crecimiento en la atracción de capitales extranjeros) e independentistas (que buscan crear sistemas nacionales de innovación para crear “líderes mundiales” que desarrollen conocimiento propio). De acuerdo a Amsden, este último grupo de países, en el que incluye a China, India, Corea y Taiwán, muestran las políticas económicas que deberían seguir los países en desarrollo para desarrollarse.

Para finalizar y dentro de la corriente heterodoxa, cabe adentrarse en el concepto del “Estado emprendedor” aportado por M. Mazzucato en tanto que será un concepto que atraviese de manera tangencial toda esta investigación. Respecto al papel que debe desempeñar el Estado, expone la centralidad del financiamiento estatal en EEUU, Inglaterra y China, en dónde a través de sus sistemas de defensa, salud, científico y de la banca pública se investigaron, desarrollaron y financiaron las principales tecnologías, infraestructuras y sectores intensivos en ciencia y tecnología, estableciendo que el papel del Estado resulta determinante para

impulsar los principales cambios de paradigmas tecnológicos, involucrándose tanto en la definición de estándares, normas y regulaciones como en el financiamiento y la producción. El desarrollo de los sectores productivos en los cuales operan fuertes economías de escala precisa de un esfuerzo tal que sería imposible pensarlos sin la participación estatal. Así, el Estado y el mercado se articulan en torno a intereses, capacidades, propiedad, tensiones, que son resueltas de manera particular según el régimen de acumulación en el cual se desempeñen. Se trata de una discusión de poder que se manifiesta tanto en la formación de precios como en el plano político y en la cual el proceso tecnológico y productivo tiene un rol central.

Con respecto a la capacidad de innovación, desmiente que sean sólo las empresas las que posean “fuerzas innovadoras” y que el Estado, lejos de ser considerado burocrático, ha desarrollado las innovaciones más radicales y revolucionarias que han alimentado la dinámica del capitalismo ya que parte de inversiones iniciales emprendedoras arriesgadas que se caracterizan por un uso intensivo de capital proporcionado por el Estado. Esto amerita no considerar al Estado ni como un entrometido ni como un facilitador del crecimiento económico, sino como un socio clave del sector privado que asume los riesgos que los privados no quieren asumir. *“El Estado no puede ni debe doblegarse fácilmente ante grupos de interés que buscan subvenciones, rentas y privilegios innecesarios, como por ejemplo reducciones de impuestos. En lugar de esto, el Estado debería buscar a aquellos grupos de interés que trabajan con él de forma dinámica para conseguir el crecimiento y el cambio tecnológico”* (Mazzucato, 2014: 34).

Es necesario comprender el rol de importancia que adquieren tanto el sector público como el sector privado. La noción de que el sector público puede (y debe) incentivar la innovación dirigida por el sector privado a través de subsidios, reducciones de impuestos, estándares técnicos y demás, a veces oculta los casos en que la fuerza empresarial líder provino desde el Estado y no de la sector privado. Ignorar esto repercute en las relaciones que se crean entre el sector público y el privado (potencialmente parasitarias en lugar de simbióticas) desperdiándose los incentivos implementados (incluidos diferentes tipos de recortes de impuestos).

El Estado debe asumir riesgos pero no debe ser simplemente el absorbente del riesgo empresarial cuando éste no está dispuesto a tomar riesgos. Recoger los beneficios se vuelve crucial porque así el ciclo de innovación y desarrollo puede ser sostenido en el tiempo y ser menos susceptibles a ciclos políticos, económicos y empresariales. Las políticas públicas deberían centrarse en el papel específico que el Estado juega, dentro y entre sectores e instituciones, para permitir cosas que de otro modo no sucederían. No se trata solo de lo

importante papel anticíclico que el gasto del sector público debería tener, sino también sobre su papel en el desarrollo de la economía.

Por último y a modo de conclusión, no es suficiente hablar del “Estado emprendedor” en tanto la organización más emprendedora del mercado que asume las inversiones de mayor riesgo para transformarse en innovador, dinámico y competitivo sino que se lo debe construir, prestando atención a instituciones y organizaciones concretas que puedan crear estrategias de crecimiento a largo plazo y morigerar los posibles fracasos. Si se le pide al Estado que participe en el mundo de la incertidumbre, con las inevitables ganancias y pérdidas (riesgo) entonces es justo que, por un lado, cuando lleguen los éxitos también haya un retorno que permita cubrir las pérdidas incurridas y acumular para poder reiniciar el ciclo, y por otro lado, se contabilice los beneficios sociales que aporta (como ser apalancar las condiciones de vida dando empleo de calidad, salarios altos, prestando servicios, desarrollando proveedores, y tomando para sí potestades propias del Estado como ser fundar pueblos y barrios, hacer escuelas, rutas, clubes, entre otras). Así, corresponde no sólo estructurar un marco que permita establecer los lineamientos generales que posibiliten el desarrollo de un sector productivo y que a su vez defina la correlación de fuerza intrasectorial, en conjunto con empresas estatales que actúen como instrumento de las políticas sectoriales fijando las condiciones empresarias con la cual se va a desempeñar la industria. Al establecer las estructuras normativas del sector, sus interrelaciones con otros sistemas y su uso como herramienta de gestión se corre el riesgo de abundar en la regulación o ser escaso en su poder de controlar y dirigir el sector, por lo que es necesario establecer los mecanismos para evaluar las disposiciones implementadas.

CAPÍTULO 2: RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN

La historia económica argentina, para el período de esta investigación (1954-2001) puede dividirse en dos patrones de acumulación bien diferenciados de los cuales, a efectos de los objetivos de la tesis, se destacaran los principales aspectos referidos a la economía (acumulación económica), los vaivenes políticos de Mendoza (formas de Estado) y los modelos de regulación sectorial (relaciones de fuerza entre las distintas fracciones de clase), destacando las distintas características asumidas por el Estado en su rol de fuente principal de desarrollo. Los modelos de acumulación son:

- I. Segunda etapa de Industrialización por sustitución de importaciones (1955-1975)
- II. Valorización financiera (1976-2001)

2.1 SEGUNDA INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

El modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) fue un modelo de desarrollo donde se propuso alcanzar el desarrollo industrial mediante el reemplazo de bienes importados por bienes producidos localmente. La primera ISI se dio entre 1930 y 1954 y fue un período basado en la producción de bienes de consumo para el abastecimiento del mercado interno y la expansión de la infraestructura necesaria para un mayor desarrollo industrial. Durante ese período, la vitivinicultura convivió con períodos de sobreproducción y baja del precio de los vinos que pusieron en el centro del debate político y empresario el aumento de la superficie plantada, la escasa diversificación de los usos de las uvas, la priorización del mercado doméstico y la falta de políticas exportadoras, y también se cuestionó a modo de disputa el mayor poder que ostentaban las grandes bodegas integradas y fraccionadoras, distribuidores mayoristas y comerciantes minoristas frente a los viñateros y las bodegas trasladistas. Las regulaciones en el orden nacional y provincial estuvieron vinculadas a la creación de comisiones estatales para el estudio y la resolución de los problemas en el sector. Con este fin se crearon la Comisión de Defensa y Fomento Industrial y Comercial en 1914, la Comisión Autónoma de Defensa Vitivinícola en 1933, la Junta Reguladora de Vinos en 1934 y la Comisión Nacional de la Industria Vitivinícola en 1938 (Olguín 2008: 72-73). La Junta Reguladora de Vinos (JRV) se creó en 1934 y estuvo regida por las leyes nacionales 12.137 y 12.355 como parte del Plan de Acción Nacional de 1933 creado a instancias de R. Prebisch que puso en marcha una

serie de regulaciones contracíclicas (en granos, carne, yerba mate, entre otras) para buscar paliar las consecuencias de la crisis mundial.

La operatoria de la JRV estuvo basada en la eliminación de uvas³ y de vinos del sector trasladistas, fijación de precios, la erradicación de viñas, préstamos prendarios sobre el vino, impulso de las cooperativas, impuestos a las nuevas plantaciones, fijación de los términos de obligatorios para la vendimia, medidas para asegurar la pureza del vino y fuerte acción propagandista para estimular el consumo del vino. Su accionar de reducir las cantidades de uvas y vinos contrajo sensiblemente la oferta de vinos, principalmente por la menor superficie sembrada. Sumado a la recuperación económica, primero por la salida de la 1°GM y luego por los efectos de la 2°GM, se generó un aumento en el consumo per cápita. Así, la recuperación en los precios fue a causa de la eliminación de excedentes, es decir, similitud entre los volúmenes elaborados y despachados. Sin embargo, la exclusividad en políticas tendientes a regular el mercado no generó mayor integración de viñateros ni generó más cooperativas, y tampoco se desincentivó la exclusividad del uso vínico de la uva y mucho menos se consiguió entre la clase dirigente consensos estables y duraderos por lo que en 1943 se disolvió.

Ante la posibilidad de una nueva crisis, y ya sin la JRV para aplicar políticas contracíclicas, el gobierno peronista de Mendoza inició una experiencia de intervención novedosa, la adquisición de la Bodegas y Viñedos Giol S.A. y su transformación en el órgano rector de la vitivinicultura transformándose decididamente en un “Estado emprendedor” en los términos ya planteados. *“En ocasiones, el granizo y las heladas moderaban la oferta de uvas y contribuían a equilibrar la producción y el consumo, guardando aceptables niveles en la rentabilidad de empresas grandes y medianas capitalizadas, en las etapas agrícola, industrial y comercial; pero hubo otras crisis que implicaron cambios forzados como la fabricación de mostos concentrados o la destilación de caldos para obtener alcohol, la fijación de cupos de comercialización, adquisición de excedentes por parte del Estado, entre otros. En este aspecto, los gobiernos de la región avanzaron en la intervención transformando a sus estados en empresarios. Mendoza incorporó a su patrimonio la gran empresa vitivinícola GIOL en 1954, con el objetivo de regular el mercado de vinos y defender a los viñateros sin bodega”* (Richard-Jorba, 2007: 92).

³ La JRV estudió posibles formas de utilizar esta uva retirada del mercado, destacando que *“fuera de la vinificación, no existe ninguna otra forma de utilización económica en gran escala para la uva comprada. El único destino que presenta algunas perspectivas –y no inmediatas– es la producción de alcoholes vínicos, siendo necesario para darle mayor impulso una modificación de la legislación respectiva. (...) Todas las demás formas de utilización de la uva: jugo de uva, chicha, arrope, dulces, etc., tienen un mercado sumamente limitado y gastos de industrialización mucho más elevados que la vinificación.”*

La primera fase de la ISI llegaba a su fin y *“en 1955 se inició una nueva etapa caracterizada por una profunda inestabilidad política. Tras su derrocamiento, el peronismo y su líder fueron proscritos durante 18 años, hasta 1973. Además del quebrantamiento del sistema democrático, la exclusión política de esta fuerza política mayoritaria erosionó la legitimidad de origen de los gobiernos elegidos por la vía electoral –que se consagraban por medio de un triunfo ajustado o como resultado de pactos con el peronismo–, lo que derivó posteriormente en una creciente debilidad en el ejercicio del poder”* (Aruguete y Basualdo, 2007: 22). El incremento de la censura política y la violencia estatal derivó en el ascenso del conflicto social y político protagonizado por los sectores más radicalizados del sindicalismo, el movimiento estudiantil, intelectuales y profesionales.

Luego del golpe de Estado, fue R. Prebisch quien planteó los términos de la discusión sobre el desarrollo mediante un informe que entregó al presidente de facto E. Lonardi. El Plan Prebisch, como se lo llamó, luego de un desalentador diagnóstico de la situación económica, recomendaba una devaluación que volviera más competitivo al sector rural. De esta manera, aunque centrado en la industrialización, Prebisch retomaba la idea de facilitar la acumulación en el sector agropecuario para que las divisas producidas por él, contribuyeran al despegue del sector industrial. Sin embargo, R. Frigerio, pieza clave de lo que sería la etapa desarrollista, criticó el plan por la poca relevancia que le concedía al papel de los monopolios en el deterioro de los términos de intercambio, la tesis de la complementación regional y el papel subordinado que le tocaría a la Argentina en esa división internacional del trabajo.

En Mendoza, los miembros del Partido Demócrata junto con los radicales actuaron decididamente y la lucha por desperonizar la provincia tuvo su punto de partida en *“la detención de las autoridades depuestas y el ex gobernador Evans y su ministro de Hacienda Benedicto Caplán fueron sometidos a juicio a raíz de sospechas en la administración de la empresa estatal Giol del que luego fueron sobreseídos”* (Bragoni, 2006: 16). Comenzaba así una nueva etapa en la provincia y en el país. *“Con el advenimiento de la Revolución Libertadora que puso fin al gobierno del general Perón, se inició un período de gran inestabilidad política e institucional caracterizado por la proscripción del peronismo, por considerársele “totalitario” y “antidemocrático”, mientras se producía una sucesión de gobiernos pseudodemocráticos que mantuvieron ciertas prácticas autoritarias y de gobiernos militares con la consabida prohibición de las actividades políticas”* (Álvarez, 2004: 223). Este panorama general del movimiento peronista es aplicable a Mendoza aunque con las particulares lógicas.

Comenzaron las grandes crisis políticas caracterizadas por las numerosos y fluctuantes intervenciones ejercidas a veces por civiles, y otras por militares. *“El gobierno de la “Revolución Libertadora” en Mendoza se inició el 18 de septiembre de 1955 al asumir como interventor provincial el general Roberto Nazar. Si bien sus declaraciones iniciales fueron de tono conciliador, el interventor adoptó una serie de medidas propias de un gobierno de facto, como declarar en comisión al Poder Judicial y al personal dependiente de la administración pública provincial, disponer la disolución de la Legislatura Provincial, la detención de ex funcionarios del gobierno provincial depuesto y la supresión de los nombres de Perón y su esposa asignados a calles, avenidas, plazas, lugares públicos, villas, ciudades, distritos y departamentos (...) la C.G.T. regional fue intervenida y su local clausurado (...) la reacción frente a esta política gubernamental fue organizar la resistencia”*⁴. En 1956 comienza la intervención del dirigente radical I. Busquets que por decreto derogó la constitución mendocina de 1949 y puso en vigencia la anterior que databa de 1916 y que rige hasta la actualidad. Ya en 1957 la actividad política se revitalizó con motivo de las elecciones a convencionales constituyentes nacionales y los comicios del año siguiente consagraron a E. Ueltschi como gobernador, el candidato de la UCR Intransigente, y a A. Frondizi como presidente.

Dentro de la 2º etapa de la ISI se pueden distinguir dos períodos diferenciados: aquel que se extiende desde mediados de la década del cincuenta hasta 1963, y el que comprende los años entre 1964 y 1976. La primera de estas etapas (1958-1963) estuvo signado centralmente por el gobierno de A. Frondizi⁵, donde se esgrimió una concepción desarrollista (estructuralismo) que planteaba que únicamente la expansión de las industrias de base terminaría con la condición de dependencia externa y favorecería un desarrollo económico autónomo del país. *“El desarrollo económico supone ahorro (o acumulación) e inversión (...) se parte del supuesto de que inmediatamente no se dispone de todos los recursos para cubrir todas las necesidades que genera el subdesarrollo, sino de recursos nacionales y extranjeros limitados. Se trata de aplicar esos recursos al sector que constituye, la base de lo que en economía política se*

⁴ Álvarez, Y. (2015). Peronismo, política y sociedad en Mendoza (1955-1973). Inestabilidad política y conflictividad social. *Coordenadas*, Revista de Historia local y regional, II (1), pp. 54.

⁵ Rapoport (2003: 503): *“Tras asumir el 1 de mayo de 1958, tomó la mayoría de las decisiones críticas durante los primeros meses de gestión. Cumpliendo su compromiso preelectoral con el peronismo, el Congreso sancionó una ley de amnistía y la Ley de Asociaciones Profesionales, que reestableció el sindicato único por rama y por industria. En el terreno económico, Frondizi, retomando los proyectos de Perón con la California –de los cuales había sido el principal crítico- lanzó su política de autoabastecimiento petrolero (...) Finalmente, a fines de 1958, se promulgó una ley de promoción de las inversiones extranjeras (...) Renegando de su pasado socializante y antiimperialista, Frondizi se convirtió a la libre empresa”*.

*denomina producción de medios de producción. Ahora bien, en la sociedad industrial moderna, este sector está formado por la energía, el acero, la química pesada, la industria de maquinarias. Estos rubros, su producción y consumo, miden el grado de desarrollo de la sociedad moderna. Ellos cubren todas las necesidades de una sociedad desarrollada, las que demanda el agro y las que demanda la industria propiamente dicha*⁶. La profundización de la sustitución de importaciones permitiría el ahorro de divisas y disminuiría la tendencia a estrangulamientos recurrentes en el sector externo. Como se consideraba que el capital nacional no tenía la capacidad de realizar las inversiones que se creían necesarias, se dio participación al capital extranjero en la elaboración de bienes intermedios de uso difundido (química, petroquímica, metalmecánica, siderurgia) y bienes de consumo durable (automotrices, artefactos eléctricos, entre otros). El impulso que se pretendía dar a la industrialización permitiría avanzar hacia etapas más complejas del proceso productivo, dando una mayor densidad e integración de las actividades que componían el complejo manufacturero.

La estrategia desarrollista no se manifestará hasta 1963, por lo que el desarrollo económico estuvo condicionado y el producto registró un desempeño intermitente, combinando etapas expansivas y recesivas denominadas “stop & go”. El “stop and go” consiste en fases expansivas de la actividad industrial, el empleo, los salarios y el consumo que generaba tensiones en la balanza de pagos por el incremento de las importaciones de insumos y maquinarias para la actividad industrial y la reducción de los saldos exportables por lo que la falta de divisas provocaba la interrupción de la producción y el inicio de una fase recesiva, que registraba el estancamiento o la caída del producto era acompañado por presiones inflacionarias⁷.

La 2da ISI conservó su carácter predominantemente mercado-internista pero ya no priorizó el abastecimiento de los sectores populares con bienes de consumo masivo sino el mercado especializado de los sectores de ingresos medios y medio-altos. La presencia

⁶ Frigerio, R (1983). Estatuto del subdesarrollo 3ra edición. Buenos Aires: Ediciones librería del jurista, pp. 25.

⁷ “La restricción externa ha sido una limitación histórica al desarrollo para buena parte de los países latinoamericanos en tanto el nivel de actividad y las tasas de crecimiento económico se han visto restringidas por la disponibilidad de divisas. En la Argentina, los primeros “cuellos de botella” en el sector externo remiten a la década de 1930 y se hicieron manifiestos en diferentes momentos del modelo de sustitución de importaciones. El crecimiento extensivo y, sobre todo, intensivo de la industria dependía de la importación de bienes de capital e insumos intermedios, aunque las divisas necesarias para financiar dichos requerimientos provenían fundamentalmente de las exportaciones del sector agropecuario, cuya oferta, especialmente la agrícola, se encontraba virtualmente estancada. Hacia fines del decenio de 1950 el ingreso de capitales bajo la modalidad de inversión extranjera directa (IED) sólo actuó como un atenuante transitorio de la restricción externa, ya que la posterior remisión de utilidades al exterior, las importaciones y los pagos de intereses y regalías efectuados por los capitales extranjeros radicados en el país terminaron agravando el problema en el mediano plazo”. Wainer, A. y Schorr, M. (2014): “La economía argentina en la postconvertibilidad: problemas estructurales y restricción externa”. Revista Realidad Económica (286), pp. 139.

predominante de grandes empresas trasnacionales y la crisis de las firmas medianas y pequeñas, produjo un profundo proceso de concentración económica y extranjerización de la propiedad en el sector industrial: *“La segunda fase de la ISI estuvo liderada por grandes empresas trasnacionales, especialmente de origen norteamericano, caracterizadas por el uso de más modernas tecnologías, un mayor acceso al crédito externo, la capacidad de importar bienes de capital desde sus casas matrices y aprovechar la reducción de costos asociada a los “precios de transferencia” en el interior de las firmas, el uso intensivo de capital y en menor medida de mano de obra, la utilización de mano de obra calificada y su inserción en ramas altamente concentradas, lo que les otorga una amplia capacidad para fijar precios”* (Aruguete y Basualdo, 2007: 24-25).

En paralelo, entre 1957 y 1961, la economía mendocina atravesó algunos contratiempos, *“la producción frutícola disminuyó un 30%; además, el proceso inflacionario en ascenso elevó el precio de la uva al tiempo que flagelos sobre los viñedos empeoró las condiciones del mercado vitivinícola acuciado por precios máximos, prácticas especulativas y adulteración de vinos”* que devino en una crisis que dio origen a *“la prescindencia de 3.000 empleados públicos, el rediseño del sistema de racionalización en el uso del agua y el aumento de precios de bienes de consumo popular impactaron en la población”* (Bragoni, 2006: 17). Esa coyuntura puso en pie de lucha al sindicalismo provincial que llevó a cabo una ola de huelgas que duró cerca de 50 días y terminó con 1.600 huelguistas detenidos, sin embargo ni el aumento salarial del 60% ni el fin de la proscripción peronista por parte de A. Frondizi logró apaciguar la conflictividad social.

En el sector vitivinícola se destaca en esta etapa la creación del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) por la Ley General de Vinos N°14.878⁸ en 1959, que constituyó la clave para el desarrollo de la vitivinicultura nacional en tanto que influyó en los conflictos y la evolución de esta agroindustria en los años posteriores. Distintos gobiernos democráticos y dictatoriales decidieron dirigir el organismo a través de sus delegados limitando el cumplimiento de la ley.

La Ley 14.878 especificó las normas técnicas para el control de la genuinidad de los productos vitivinícolas, estableció sanciones a los infractores, creó al INV como sucesor de la

⁸ *“Hasta 1959 la agroindustria vitivinícola estaba regida por diversas normativas, dentro de las cuales se destacaba la Ley Nacional N° 12.372, sancionada en 1938, que establecía las disposiciones básicas que regirían la agroindustria y creaba como órgano rector a la “Dirección General Vitivinícola”, que más adelante se transformó en la Dirección de Vinos y Otras Bebidas, conformada por funcionarios designados exclusivamente por el PEN, con sede central en Buenos Aires (...) Esta Ley regulaba los aspectos referidos a la comercialización, control y fiscalización técnica, establecía las características de los vinos genuinos y demás productos derivados de la uva, las prácticas enológicas permitidas y las que estaban prohibidas, además de las penalidades ante las infracciones”.* Hernández (2014a: 74)

Dirección de Vinos en su función de organismo encargado del contralor técnico y la promoción vitivinícola, y estableció una conducción para el Instituto que intentó condensar en su interior la representación de los diversos sectores e institucionalizar sus conflictos al incluirlos junto a las provincias productoras del órgano de dirección. Además, estableció como sede oficial a la provincia de Mendoza ensayándose un modelo de descentralización territorial del poder en el país. La financiación del INV provenía principalmente de un impuesto al vino ("sobretasa") que varió del 1% al 3% del precio de venta al público, y con otros aportes estatales. La cuestión que dio origen a la política estatal fue el fraude en la elaboración de vinos que era frecuente en la industria.

En 1961 el costo de vida siguió en aumento provocando que el gobierno nacional estableciera regulaciones en el expendio de carne, que devino en huelgas y choques con la policía. Esas condiciones favorecieron el retorno de los demócratas mendocinos a la gobernación ese año de la mano de F. Gabrielli, que se impuso en los comicios protagonizados por trece partidos políticos entre los cuales se encontraban agrupaciones neoperonistas con gravitación en la política provincial marcando un rasgo distintivo de la época. *"Su gestión dio un giro a la conducción partidaria al afirmar los derechos de la provincia sobre los yacimientos de hidrocarburos favorecidos por un clima adverso a las inversiones extranjeras, alentadas por el gobierno nacional, que un año antes había movilizó la opinión mendocina en rechazo de la nacionalización de servicios eléctricos"* (Bragoni, 2006: 17).

La destitución de A. Frondizi había generado nuevas elecciones en Mendoza que volvieron a consagrar a F. Gabrielli como gobernador en 1962. Los gobiernos demócratas se vieron favorecidos por un doble fenómeno, por un lado, la división del radicalismo (UCR del Pueblo y UCR Intransigente) y por otro lado, la proscripción del peronismo que lo obligaba a participar de manera colateral a través de partidos neoperonistas. *"los resultados electorales de 1962 dieron una señal de alerta ante el crecimiento electoral del partido neoperonista Tres Banderas, lo que propició un sostenido acercamiento del PD hacia los radicales, amalgamando el arco antiperonista"* (Mellado, 2008: 7). La llegada de A. Illia a la presidencia marcó un cambio en la política económica. *"La nueva administración mostró desde el comienzo una perspectiva económica que la alejaba del desarrollismo y se caracterizaba por un marcado gradualismo. Inspirado en fuentes de corte cepalino-keynesianas, el radicalismo del pueblo apuntaba más a la expansión global de la actividad económica que a focalizar la dinámica del crecimiento en determinadas actividades consideradas prioritarias"* (Rapoport, 2003: 566).

Junto con A. Illia, las elecciones de 1963 volvieron a ser ganadas por el Partido Demócrata y F. Gabrielli ocupó nuevamente el cargo de gobernador. Por esos años, el INV se mostró muy activo en la creación de regulaciones y en la formulación de propuestas. Financió la construcción de bodegas en Mendoza destinadas a moler la uva de los pequeños productores y otorgó un préstamo para la ampliación de la Bodega del Estado en San Juan. Tuvo una importante actuación en el control y sanción contra el fraude en la elaboración de vinos. Asimismo, el INV durante sus primeros 4 años posibilitó la concreción de algunas aspiraciones de los empresarios vitícolas y de los gobiernos de las provincias productoras de uva, que habían sido postergadas en las décadas anteriores (Hernández, 2014a: 78). Pero cuando el INV intentó regular el fraccionamiento en origen para envases superiores a un litro, fue tanta la presión ejercida por los sectores involucrados que terminó con una intervención en 1963.

En 1965, por un lado, se adjudica la construcción del embalse del carrizal que permitiría expandir el espacio agrícola y su espejo de agua se transformaría en un atractivo turístico, y por otro lado, luego de la elección de convencionales constituyentes con el fin de reformar la constitución, se dio la alianza entre el Partido Demócrata y la UCR del Pueblo con el fin de impedir el acceso de los peronistas al poder que venían conquistando adhesión electoral y organizativa desde algunos años atrás⁹.

Entre 1964 y 1974 se configura la segunda sub etapa de la ISI en donde los cambios instrumentados por el desarrollismo fueron madurando y dieron lugar a una gran expansión económica, sostenida y continua. El “stop and go” fue reemplazado por una dinámica cíclica donde las fases expansivas no eran secundadas por una recesión económica sino tan solo por una atenuación del ritmo de crecimiento. A partir de 1966, el gobierno de facto de J. C. Onganía, puso en marcha un proyecto orientado a la consolidación de un proceso que contemplaba una

⁹ “En las elecciones del 14 de marzo de 1965 fueron elegidos 63 convencionales constituyentes con el fin de reformar los artículos 57, 70, 78, 114, 143, 197 y 202 inc. 7. De los 63 convencionales, 21 correspondieron al partido Demócrata, 17 a la U.C.R.P., 19 al M.P.M. y 6 al partido Justicialista. Los representantes de estos dos últimos partidos se unieron y conformaron el bloque de convencionales peronistas. Por su parte, radicales y demócratas iniciaron conversaciones tendientes a lograr un acuerdo político que impidiera al peronismo, en progresivo aumento, alcanzar el triunfo en las elecciones gubernativas de 1966. El 13 de junio, el partido Demócrata, en la capital mendocina y la U.C.R.P., en San Rafael, realizaron sendas asambleas partidarias. La finalidad era declarar soberana a la Convención Constituyente con el objeto de que pudiera reformar otros artículos, especialmente el 120 para establecer la elección indirecta de gobernador y vice, aparte de los aprobados por el plebiscito popular del 14 de marzo de 1965 (...) De esta forma se logró aprobar el proyecto que declaraba soberana a la Convención y el 1 de diciembre radicales y demócratas impusieron todas las reformas constitucionales que ellos propiciaban. Las más importantes fueron la elección indirecta de gobernador y vice que durarían cuatro años en sus cargos, al igual que diputados y senadores. Estos últimos podrían ser reelegidos. También se estableció la elección indirecta de los intendentes. municipales. La Corte Suprema de justicia de la provincia se compondría de siete miembros como mínimo y el territorio provincial quedó dividido en cuatro secciones electorales. Con estas reformas el antiperonismo logró evitar lo que tanto temía: un posible triunfo peronista en las elecciones de 1966”. Álvarez (2004: 136)

política deliberada tendiente a fortalecer las actividades industriales que se habían expandido durante la 2ª ISI y en la que participaban las fracciones más concentradas de la burguesía: las empresas transnacionales de capital extranjero y la fracción de la oligarquía diversificada (Basualdo, 2006). Para ello se pusieron en marcha una serie de medidas orientadas a promover la actividad industrial, tales como subsidios directos a ciertos sectores, una política cambiaria y arancelaria con efectos redistributivos a favor del sector industrial y en contra del sector agropecuario, la expansión del gasto público para el financiamiento de obras de infraestructura desarrolladas por el Estado o por agentes privados. Finalmente, comenzó a promoverse una salida exportadora para la producción industrial con la implementación de subsidios y acuerdos de intercambio comercial con otros países. Así, se generó una importante transferencia de recursos desde el sector agropecuario hacia el sector industrial y dentro de este último, desde los sectores populares y los pequeños y medianos empresarios de la llamada burguesía nacional hacia la gran burguesía industrial (nacional y extranjera).

Las operaciones del INV fueron en consonancia con los lineamientos políticos de cada momento e influenciados por los intereses de sectores específicos. Así, existieron etapas de intensa actividad que dieron como fruto políticas activas de conducción de la agroindustria que promovieron la plantación de nuevas variedades de uva, el desarrollo tecnológico, el control de los excedentes, la defensa del valor de los productos vitivinícolas, la promoción de la incipiente exportación, la producción de mostos, etc. Pero algunas de esas políticas ni siquiera fueron reglamentadas en su totalidad o tuvieron cortos periodos de aplicación. Los controles contra el fraude variaron en intensidad según quién tenía el dominio sobre el organismo, los recursos disponibles y la necesidad que tenía la agroindustria de limitar la cantidad de vino existente. Un fraude recurrente fue el estiramiento¹⁰ del vino en épocas en que el precio era alto y la cantidad de vino demandado excedía la oferta, los controles contra este tipo de falsificación se relajaba pero en cambio retomaban vigor cuando el valor o el consumo del vino se reducían y existían excedentes. Este dato es importante porque indica que estos controles tenían como una de sus finalidades disminuir el exceso de vinos mediante la eliminación de aquellos elaborados en forma ilegal y con esto elevar el precio del producto.

La capacidad reguladora del INV iba más allá de precios y genuinidad. Por ejemplo, en 1967 y ante una crisis de superproducción, se decidió suspender transitoriamente la

¹⁰ “Estirar” un vino es un proceso fraudulento en el cual se aumenta el volumen del vino agregándole agua o algún otro líquido, como por ejemplo alcoholes. Algunas veces, se les agregaba vinos en mal estado o “avinagrados” a fin de recuperar la pérdida.

autorización para la plantación de nuevos viñedos de variedades comunes en todo el país, excepto en La Rioja, Catamarca, Salta y Neuquén. Durante la década de 1970 se eliminaron las prohibiciones a las plantaciones de viñedos y el INV promovió la extensión de la superficie cultivada ante el aumento en el consumo de vinos. Los excedentes transitorios de oferta fueron compensados con medidas de prorrateo de salida de vinos y los buenos precios en la mayoría de los años permitieron el crecimiento del sector, aunque en forma desordenada y sin un plan coherente de desarrollo, diversificación de los usos de la uva, calidad de los productos y exportación.

El intento de consolidar un proyecto industrialista basado en la hegemonía de la gran burguesía industrial intensificó las tensiones generadas desde la proscripción del peronismo que sumado al cercenamiento democrático y la violencia gubernamental dieron lugar al ascenso de la protesta social. Este conflicto emergente adoptó múltiples manifestaciones que fueron desde el estallido espontáneo hasta las movilizaciones de masas y desde la militancia político-partidaria o sindical hasta el accionar guerrillero. En 1969 el “Cordobazo” sacudió las calles y a partir de allí la protesta popular trascendió su inicial oposición a la dictadura militar y sus mecanismos represivos para convertirse en un cuestionamiento al orden establecido. El ascenso del conflicto político desestabilizaba al gobierno de la Revolución Argentina e iba emergiendo un proyecto alternativo que sería canalizado por el partido justicialista.

El tercer gobierno peronista (1973-1976) promovió un proyecto de desarrollo industrial ligado al estructuralismo que aunque profundizaba el perfil manufacturero inaugurado por las sub etapas anteriores se sustentaba en una alianza entre una fracción del capital industrial y los sectores populares mediante una estrategia distribucionista. Esto implicaba despojar de su centralidad al capital trasnacional y excluir a las fracciones terratenientes (la oligarquía tradicional y la diversificada) del proceso económico en marcha. A su vez, se promovía un relativo incremento en la participación de los asalariados en la riqueza y la incorporación del sindicalismo en espacios del aparato estatal. *“Sin embargo, a mediados de los años 70, este modelo de industrialización tenía implícito un conjunto de dificultades”¹¹.*

Tras la muerte de J. D. Perón en 1974, la confrontación entre estos sectores alcanzó una intensidad y violencia extrema. Bajo la conducción de E. Martínez de Perón se operó un drástico cambio de rumbo con el desplazamiento de los cuadros técnicos y políticos que venían

¹¹ Kosacoff, B. (1993). La industria argentina. Un proceso de reestructuración desarticulada. CEPAL - Documento de Trabajo N° 53, pp. 1

conduciendo la estrategia nacional redistributiva original y se reemplazó por sectores de la derecha peronista que comenzaron a perseguir militantes políticos y sindicales. El viraje hacia el liberalismo fue encarnado por el ministro C. Rodrigo, cuyas políticas derivaron en un proceso inflacionario (Rodrigazo) que operó una violenta redistribución de los ingresos en contra de los asalariados que *"terminó en una abrupta disparada inflacionaria y un fuerte déficit fiscal cubierto con emisión monetaria, que terminaron de deslegitimar a un gobierno ya desgastado y constituyeron, a su vez, las notas centrales del punto de ruptura económico que dio comienzo a un "ciclo largo de crecimiento lento" en la Argentina"*¹². Pronto el gobierno se vio sumido en un creciente descontrol económico y político mientras la caída abrupta de los ingresos populares y la creciente represión estatal y para-estatal animó la protesta social, el ascenso del conflicto y el aparente desgobierno alimentó un clima social favorable a la intervención militar.

2.3 LA VALORIZACIÓN FINANCIERA

En marzo de 1976 una Junta Militar con apoyo de las fracciones más concentradas del capital agropecuario e industrial, nacional y extranjero derrocó al gobierno constitucional usurpando violentamente el aparato estatal y dando inicio a la instauración de un nuevo patrón de acumulación centrado en la valorización financiera. *"El período de la gestión de Martínez de Hoz presenta características singulares, que lo diferencian en forma pronunciada tanto de los años que lo precedieron como de los posteriores. En particular, parece haber representado en algunos aspectos un quiebre significativo con relación al patrón de comportamiento económico preexistente"*¹³. En Mendoza se destituyó al interventor P. Lucero (ligado al peronismo) y, al igual que lo acontecido a nivel nacional, dio inicio una política sistemática de violación de derechos humanos sin precedentes en la experiencia histórica argentina. *"El terrorismo de Estado en la provincia quedó atestiguado en la detención de 250 presos políticos, la inacción de la justicia frente al secuestro de personas, la existencia de centros clandestinos de detención y tortura, y la desaparición de 197 mujeres y varones en su mayoría trabajadores, estudiantes y profesionales cuyas edades oscilaban entre 20 y 40 años"* (Bragoni, 2006: 19). El poder militar que intervino los medios de comunicación, prohibió todo tipo de actividad política partidaria por lo que pasaron a la clandestinidad las organizaciones políticas armadas.

¹² Gaggero, J. (2008). La cuestión tributaria en Argentina: el caso de un retroceso histórico. Revista Ciclos: en la historia, la economía y la sociedad, 17 (33-34), pp. 217.

¹³ Müller, A. (2001). Un quiebre olvidado: la política económica de Martínez de Hoz. Revista Ciclos: en la historia, la economía y la sociedad, 11 (21), pp. 1.

La valorización financiera se basó en la deuda externa contraída por las fracciones dominantes que luego era colocada en activos financieros en el mercado interno obteniendo un diferencial positivo (valorización) a causa de la tasa de interés (financiera) para finalmente fugarlos al exterior. *“Esta modificación se expresó al menos en tres procesos fundamentales. El primero de ellos radicó en que gracias al endeudamiento del sector público con el mercado financiero interno (...) El segundo, consistió en que el endeudamiento externo estatal fue el que posibilitó la fuga de capitales locales al exterior, al proveer las divisas necesarias para que ello fuese posible. El tercero y último, fue la subordinación estatal a la nueva lógica de la acumulación de capital por parte de las fracciones sociales dominantes posibilitó que se estatizara, en determinadas etapas, la deuda externa privada, la deuda interna y se privatizaran las empresas públicas para entregárselas al poder establecido”* (Basualdo, 2007 :4-6).

A partir de 1977, la política económica operó un giro estratégico y cedió paso ante el avance del enfoque monetario del balance de pagos, se implementó una reforma del sistema financiero y se dispuso la apertura a los movimientos de capitales desde el exterior, y a partir de 1978 se extendió y profundizó la apertura comercial por medio de la simplificación de la estructura arancelaria, la mayor reducción y la eliminación de gravámenes sobre las importaciones. Con el fin de complementar las medidas comerciales, se lanzó un novedoso instrumento, la denominada “tablita cambiaria” (esquema anticipado de variación mensual del tipo de cambio), cuyo objetivo era contribuir a la estabilización de los precios domésticos.

La presencia de una tasa de interés internacional relativamente baja y menor a la vigente en el mercado local, creó las condiciones para la generación de una apreciable renta financiera (diferencia entre las tasas de interés). La consolidación de esta estrategia reposó en el endeudamiento externo privado a bajos costos, la colocación de esos recursos en el mercado interno para generar una renta financiera y la fuga de capitales al exterior. Las elevadas tasas de interés implicaban altos niveles de rentabilidad para la actividad especulativa pero encarecían el financiamiento de las empresas que caían en una situación de insolvencia financiera y, en algunos casos, la quiebra. *“Las políticas neoliberales han impulsado una nueva fase de desarrollo de la economía mundial caracterizada por una internacionalización de las finanzas y de los procesos productivos cuyas víctimas han sido los trabajadores y las políticas de desarrollo de los países periféricos”*¹⁴.

¹⁴ Arceo, E. (2006): “El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina. Estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares” en publicación: Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y

Se abandonó la teoría estructuralista en donde el rol del Estado era fundamental para alcanzar el desarrollo económico y se implementaron políticas de desregulación y apertura económica que configuraron un marco favorable a las actividades especulativas, incrementando así la vulnerabilidad económica y la incertidumbre. Además, comenzó un proceso de desarticulación de las empresas del estado: *“La privatización periférica fue una de las políticas que adoptó la dictadura militar con el propósito de plasmar una reestructuración económica y social que desarticulara a los sectores populares beneficiando a las fracciones del capital afines a ella”*¹⁵, así se aleja de las teorías de la dependencia y la escuela de la regulación y se acerca a los enfoques neoliberales.

La economía provincial acusó los descabros de una estructura productiva vitivinícola caracterizada por una drástica reducción del consumo de vino y una experiencia de concentración empresarial inédita en la historia de la vitivinicultura: Greco Hnos (mediante auto-préstamos otorgados por el Bando de los Andes, el grupo empresario había logrado transformarse a través de la adquisición de varias bodegas en una gran entidad concentradora del sector que en plena expansión se desintegró a causa de los manejos financieros y sospechas políticas). En 1977 se liberó las plantaciones de nuevos viñedos, salvo en las variedades criolla y cereza; asimismo, se eliminó el prorrato y lo reemplazó por un bloqueo de vinos de mesa del 37% con la finalidad de mejorar el precio (Hernández, 2014a).

Entre 1977 y 1980 las políticas macroeconómicas y el manejo financiero de la firma a través del banco Los Andes dio paso a *“la vertiginosa expansión de la firma al calor de una coyuntura favorable presentada por la política financiera implementada por la dictadura y su particular influencia sobre el mercado del vino de traslado a partir de su poder significativo en la determinación del precio, especialmente sobre el bienio 1978-1979. Una vez alcanzada la concentración empresarial, el grupo no logró revertir la situación económica y financiera de las empresas familiares adquiridas. Su principal estrategia parece haber sido la especulación, ligada a la facilidad en la obtención de créditos en la plaza financiera”* (Olguín y Mellado, 2010: 476). La dictadura cívico-militar logró que gran cantidad de dirigentes y cuadros políticos de extracción demócrata integraran la administración provincial y hasta incluso nacional, lo que

experiencias nacionales de Basualdo, Eduardo y Enrique Arceo. Buenos Aires: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales., pp. 29.

¹⁵ Basualdo, E y Barrera, M. (2015). Las privatizaciones periféricas en la dictadura cívico-militar. El caso de YPF en la producción de petróleo. Revista Desarrollo Económico, 55 (216), pp. 1.

terminaría siendo perjudicial en el futuro del partido al no poder desprenderse de la imagen de colaboradores de la dictadura.

El nuevo patrón de acumulación influyó decididamente en el INV en tanto que los controles de genuinidad de los vinos dependían de los recursos disponibles que tenía el Instituto para pagar inspectores y desarrollar tecnologías de control de calidad. Así, la sobretasa al vino fue suspendida, por lo que se desfinanció el INV quedando paralizada su capacidad de represión contra el fraude y de creación de políticas activas que condujeran el desarrollo de la agroindustria¹⁶.

La inestabilidad económica desató en 1980 una crisis generalizada caracterizada por la quiebra de empresas y entidades bancarias, la perdurabilidad de la inflación, la mayor fragilidad financiera y la creciente incertidumbre asociada a una brutal devaluación (y fin de la tablita) que aceleró la fuga de capitales y erosionó las reservas del Estado profundizando el endeudamiento externo. Entre 1981 y 1983 se desplegó una nueva etapa de la estrategia económica y se implementaron acciones tendientes a reducir el endeudamiento en dólares del sector privado al asumir el Estado los pasivos del sector privado y socializarlos al conjunto de la ciudadanía. En tanto que en la vitivinicultura se produjo una de las mayores crisis del sector que se prolongó por muchos años. La sobreproducción, el consumo de vinos per cápita decreciente y la consiguiente reducción del precio (nominal) del vino de traslado, obligaron a tomar medidas de control de la oferta de uva, surgió así lo que se conoce como la “Reconversión Vitivinícola”.

La “Reconversión Vitivinícola” (Ley 22.667/1982) contenía medidas estructurales que buscaban dar solución a la delicada situación que atravesaba la industria vitivinícola, y tenía como objetivo: a) Compatibilizar la oferta de uvas y de vinos evitando la formación de futuros excedentes; b) Mejorar la calidad de los viñedos y de los vinos; c) Producir una recuperación del precio del vino que recibe el productor; d) Diversificar los usos de la uva; y e) Completar las normas existentes para lograr una moderna y eficiente fiscalización y control de la industria. Tales objetivos se alcanzarían por la limitación establecida a la vinificación de uva en cada zona productora (a partir de la vendimia 1983) otorgando un cupo de vinificación por viñedo, teniendo en cuenta para ello la Zona de Radicación y la calidad enológica de la uva, restringiendo por vía indirecta la futura implantación de viñedos con destino a vino común, la

¹⁶ Este hecho que intensificó la necesidad y creó las condiciones para establecer una Ley de Fraccionamiento en Origen, la cual se promulgaría en 1984.

reglamentación de aspectos tales como la relación técnica uva-vino; permanencia de vinos inaptos en bodegas; destino de borras vnicas y fecha de liberación al consumo de vinos nuevos. Finalmente y con el objeto de colaborar al alivio inmediato de la situación financiera de los productores vitivinícolas, la ley establecía un adelanto de carácter excepcional a los gobiernos provinciales involucrados, que sería destinado a la compra de vino por un volumen máximo de 9,5 millones de Hl. Tal adelanto estaría financiado con el incremento transitorio de la tasa de impuestos internos que grava el consumo de vinos. Esta Ley sumada a otras posteriores (por ejemplo Ley Nº 23.550/88), que prohibían por cinco años la implantación de viñedos de cualquier variedad, prefiguraron las condiciones de la vitivinicultura que vendrían a imponerse en la década siguiente. Como consecuencia de estas políticas, se experimentó una retracción tanto de los viñedos como de la superficie implantada, además de establecer el concepto de Reconversión Vitivinícola como el tránsito de la producción de vinos de bajo nivel enológico a la producción de vinos de alto nivel enológico.

Luego de casi ocho años de interrupción democrática, terrorismo de Estado y tras la guerra de Malvinas, a fines de 1983 se abrió un nuevo capítulo en la historia argentina: comienza el período democrático más extenso en la historia del país. Asume R. Alfonsín con el desafío de operar un real cambio de rumbo en la economía, la sociedad y la política, contando con una gran legitimidad en su origen pero que aún debía consolidar el poder político y capacidad para negociar y confrontar con los actores sociales y políticos.

La apertura política reactivó la vida partidaria en Mendoza con el protagonismo de la UCR y del PJ como candidatos en detrimento del Partido Demócrata por su colaboración con la dictadura. *“Los partidos mayoritarios experimentaron intensos procesos de organización: mientras que los radicales limaron sus diferencias internas a través del fuerte liderazgo nacional de Raúl Alfonsín, los peronistas aparecían divididos en diez agrupaciones en disputa por la dirección del partido y de cargos y la ausencia de liderazgos nacionales”* (Bragoni, 2006: 19-20). Una característica importante de esta nueva etapa es que en Mendoza se refleja fielmente los vaivenes políticos nacionales. *“La adhesión ciudadana a la propuesta electoral del candidato radical Raúl Alfonsín en las elecciones de octubre de 1983, condujo a Santiago Felipe Llaver a la gobernación de la provincia en medio de un clima de creciente expectativa sobre los beneficios de la democracia política”* (Bragoni, 2006: 20).

Bajo la gestión del ministro Grinspun se puso en marcha un programa orientado a impulsar el crecimiento de la economía sobre la base de una mayor estabilidad y equidad distributiva. La recuperación de la economía doméstica sería consecuencia de fomentar el

crecimiento económico por medio de un estímulo a la demanda interna, al expandir el consumo y la inversión a través de la recomposición del poder adquisitivo de los trabajadores e incentivos al sector privado. Para contener e incrementar el salario real de los trabajadores, se fijaron pautas mensuales para los principales precios de la economía (bienes y servicios, tarifas públicas, tipo de cambio, tasa de interés). A fin de estimular la inversión privada se operó una expansión del crédito y el gasto público. En relación al déficit fiscal, se buscó reducir el gasto público y mejorar los ingresos a través de un mayor control de la evasión y el aumento de impuestos sobre ganancias y patrimonios. La estrategia para el problema de la deuda externa consistió en, por un lado, procurar concesiones reales en las negociaciones (quita en el capital, la extensión en los plazos y la disminución de las tasas) y por otro, se buscó una negociación conjunta de los países comprometidos una especie de “club de deudores”.

A lo largo de 1984, se observaron algunos resultados alentadores: *“Parte de los éxitos obtenidos en 1984 estuvo relacionada con el crecimiento de la producción: ese año se incrementó el PBI (2,6%), el producto industrial (3,8%) y el agropecuario (3,1%)- y con cierta recuperación del empleo, los salarios reales y, consecuentemente, el consumo (6%). La reorientación del gasto fue concretada, y las erogaciones previstas en el presupuesto de la Administración Nacional en Servicios Sociales aumentaron su participación dentro del total, pasando del 19,5% en 1983 al 32,3% en 1984”* (Pesce, 2004: 11), sin embargo, la vigencia de mercados altamente concentrados limitó el éxito de la estrategia antiinflacionaria. La vigencia de altos niveles de rentabilidad en la actividad especulativa y la transferencia de importantes subsidios estatales al sector privado conspiraron contra el incremento de la inversión productiva, y el ahorro interno fuera desviado hacia la valorización financiera y la fuga de capitales.

Desde el sector laboral, los trabajadores y el sindicalismo no cuestionaban la pretensión redistributiva sino los límites de la estrategia basada en el otorgamiento de aumentos salariales nominales que eran seriamente erosionados por la inflación. A ello se agregó la impugnación de la dirigencia gremial contra la política oficial de renovación de la estructura sindical y de poner la administración de las obras sociales bajo gestión estatal.

Otro factor de debilidad radicaba en las propias concepciones del equipo económico que no dimensionaba en su totalidad las transformaciones introducidas durante el período dictatorial, planificando una serie de medidas que hubieran sido válidas para un contexto como el de la 2da ISI pero no para la valorización financiera imperante. Al fracaso oficial en la resolución de los problemas internos se sumó pronto el derrumbe de la estrategia en torno al problema de la deuda. La creciente presión de los acreedores a través de los organismos

internacionales y el gobierno norteamericano quebró la estrategia inicial, obligando a la negociación país por país e imponiendo a la Argentina el recetario neoliberal gestado por el FMI. La opción negociada con el organismo incluyó un “shock” devaluatorio y de aumento de tarifas, acompañado por una fuerte restricción fiscal y monetaria, a fin de recomponer el sector externo y fiscal, mejorando la capacidad de repago de servicios e intereses de la deuda. Sin embargo, los efectos de dicha política fueron negativos. El primer programa económico del radicalismo encontró su fin en febrero de 1985.

En la vitivinicultura, en enero de 1984 terminó la intervención del INV luego de casi 21 años y se retomó la conducción colegiada con representantes del sector público y privado, tal como lo establecía su ley de creación. El gobierno nacional restituyó la sobretasa del 3% al vino como mecanismo directo de financiación mediante la Ley 23.150. El control de los excedentes vínicos, el censo de viñedos, el control contra el fraude en la producción, los precios topes al vino al consumidor y la suba del precio del vino de traslado, fueron los grandes temas durante los años que siguieron.

Además, durante ese año (1984) se avanzó con el fraccionamiento en origen dictándose la Ley 23.149. Se estableció que en los envases menores a 930 centímetros cúbicos (“vinos reservas”) y los mayores a 1.500 (damajuanas) el vino debía salir listo para el consumo desde la zona de origen. La norma no tenía disposición sobre los envases entre 930 y 1.500 centímetros cúbicos (la mayor parte del vino consumido: vinos comunes). Los autores del proyecto decidieron esta autoexclusión a fin de limitar el impacto de la norma y disminuir la oposición que éste pudiera generar (Hernández, 2014b: 67). La importancia del fraccionamiento en origen radica en que los vinos fueron predominantemente envasados en las grandes ciudades, generándose allí una porción del valor agregado de la cadena productiva. Esto privó a las provincias productoras durante muchos años de ciertos beneficios (demanda de empleo, pago de impuestos provinciales, instalación de empresas proveedoras, etc.) que brindaba el fraccionamiento. El envasado motoriza a la industria vitivinícola y genera importantes excedentes debido al trabajo que demanda, a los insumos y la maquinaria que utiliza, impulsando actividades como la metalmecánica, la imprenta, el marketing y las industrias del vidrio, el cartón, el corcho, el plástico, etc. Al amparo de mejorar la fiscalización de la calidad y la genuinidad de los vinos y aumentar los ingresos y el nivel de empleo, tanto

Mendoza como San Juan (provincias, algunos empresarios¹⁷ y obreros) reclamaron la implementación de una ley que promoviera el fraccionamiento en origen.

Los fraccionadores y comercializadores sólo compraban la cantidad de vino que luego podían vender al consumidor, lo que los colocaba en una posición ventajosa para imponer los precios a sus proveedores ya que el riesgo se transfería a los eslabones anteriores de la cadena. Las transferencias interregionales de ingresos se intensificaban, y el vino de traslado producido en las provincias cuyanas cada vez representaba una proporción menor del precio pagado por los consumidores. El transporte de caldos vínicos a granel no era correctamente fiscalizado por lo que se sospechaba que eran estirados y/o adulterados, tanto durante el transporte como en el fraccionamiento. La caída del precio del vino de traslado incentivó el pedido de fraccionar en origen ya que a la hora de enfrentar las sucesivas crisis, los elaboradores de vino buscaron aumentar el valor de sus productos.

La sanción de la ley¹⁸ no estuvo exenta de fuertes disputas. La Asociación Vitivinícola Argentina se oponía argumentando la imposibilidad de trasladar las plantas, el aumento de los costos, la cesantía de obreros en las ciudades donde se fraccionaba el vino, entre otros. Los sindicatos se sumaron al rechazo de la ley en base a los puestos de trabajos que se eliminarían. Las cámaras de bodegueros de Mendoza y San Juan que tenían plantas diseminadas por todo el país se encontraron en una disyuntiva y optaron por posiciones contradictorias. Los que apoyaron la medida fueron las bodegas trasladistas y fraccionadoras (de mediano tamaño) asentadas en Cuyo y los gobernadores de Mendoza y San Juan.

La llegada de J. V. Sourrouille como nuevo ministro de Economía expresó el abandono de los objetivos nacionalistas y redistributivos asociados a B. Grinspun y su reemplazo por un nuevo enfoque donde la inflación, el déficit fiscal y la deuda externa se consideraban los principales problemas económicos, en consonancia con las teorías de desarrollo de la época (retroceso del estructuralismo, consolidación del neoliberalismo y surgimiento de teorías alternativas). En junio de 1985 se lanzó el “Plan Austral”, que incluyó el congelamiento inmediato de las principales variables de la economía (tipo de cambio, tarifas, salarios y precios industriales) a fin de detener la inercia inflacionaria e incrementar la confianza de los agentes

¹⁷ Principalmente aquellos empresarios que no tenían la capacidad de instalarse en los centros urbanos y debían recaer en empresas que les envasara y vendiera.

¹⁸ El fraccionamiento en origen en el país creció continuamente durante casi toda la década del ochenta. Según datos del INV, en 1967, el 17,28% del total nacional de los despachos se fraccionaba en las bodegas de origen en tanto que el 82,72% se hacían en las plantas fraccionadoras. La brecha empezó a achicarse hasta que en 1985 se invierten y pasó a fraccionarse en las bodegas de origen el 51,69% y el 48,31% en las plantas fraccionadoras, y ya para 1992 el fraccionamiento en origen superó el 75% y para 2006 el 99%.

privados y se creó una nueva moneda: el "Austral". Para mejorar la situación fiscal se redujo el gasto público y se buscó recomponer los ingresos por medio del aumento de las retenciones a ciertas exportaciones, un impuesto sobre combustibles y la aplicación del ahorro forzoso sobre los sectores de mayores ingresos. Respecto al sector externo, se reiniciaron las negociaciones con el FMI, quien otorgó un crédito y apoyo externo al plan oficial. *"El Dr. Grinspun, avalado por Alfonsín, afirmaba que el tema de la deuda no era un problema meramente financiero, sino que se trataba esencialmente de un problema político "por su origen, sus características y sus consecuencias sobre el desarrollo económico y social de los países deudores" por lo tanto, debían buscarse soluciones políticas"* (Pesce, 2004: 10). Tras la fase inicial de estabilización se puso en marcha la estrategia de ajuste positivo. Se implementaron regímenes de promoción industrial, se eliminaron impuestos sobre insumos importados y se aplicaron subsidios a las exportaciones no tradicionales, todo para mejorar la competitividad industrial y ampliar las exportaciones. Paralelamente se avanzó en acuerdos comerciales y de inversión con otros países y, en especial, en el Mercosur. El Plan tuvo en un comienzo efectos positivos sin embargo fue transitorio y la estrategia de largo plazo no se consolidó ya que los recursos del gran capital migraban de la producción a la valorización financiera y fuga de capitales. A principios de 1986, el poder oligopólico de los grandes empresarios en sectores estratégicos así como su influencia creciente sobre la política estatal llevó a una progresiva flexibilización de la estrategia anti-inflacionaria. Ante la caída de sus ingresos reales, los trabajadores profundizaron sus presiones. Los compromisos externos derivados del endeudamiento y de los acuerdos entablados con el FMI profundizaban el desequilibrio externo, retroalimentando a su vez los problemas vigentes en la economía local. Al mismo tiempo, reapareció el problema del déficit fiscal.

El derrumbe del Plan Austral condujo a un nuevo cambio de rumbo a principios de 1987. La nueva estrategia fue acompañada de una modificación en el diagnóstico oficial: ya no se trataba de una crisis vinculada a los problemas estructurales heredados de la dictadura sino de la continuidad del populismo y el estatismo de épocas pasadas, desconociendo las profundas transformaciones operadas tras la dictadura. Así, se dio paso a la reforma económica basada en la apertura comercial y la reestructuración del Estado, por medio del ajuste del gasto público y el prometido programa de privatizaciones, así el estructuralismo deja paso al neoliberalismo. Aparece el "Plan Baker", una nueva propuesta de los acreedores a los países deudores, consistente en superar las restricciones estructurales de la economía por medio de una reestructuración del Estado que involucrara la privatización de empresas públicas y la apertura de la economía interna a las importaciones. Mientras que en Mendoza y luego de las elecciones

legislativas de 1985 que habían mostrado la adhesión provincial al radicalismo, tal el ámbito nacional, viraron y también igual al ámbito nacional, en 1987 las elecciones fueron ganadas por el PJ dando inicio a la era J. Bordón en la provincia y al afincamiento del peronismo.

La situación política y económica se complicó aún más: como resultado de la desinversión y la especulación creciente, la economía se contrajo abruptamente, la estructura productiva se redujo y la capacidad de repago frente a los acreedores se derrumbó. En 1988, la Argentina cayó en una moratoria de hecho, interrumpiendo el pago de intereses de la deuda externa. El gobierno intentó reencauzar el descarrilado rumbo económico y lanzó el Plan Primavera, un nuevo intento antiinflacionario y de recomposición de las finanzas públicas. Si bien el plan alcanzó logros en materia de estabilización y saneamiento de las cuentas públicas, éstos fueron endebles y sumamente efímeros. Las dificultades se agravaban en un contexto marcado por un clima político tenso a raíz de un nuevo levantamiento militar en diciembre de 1988 y el copamiento del regimiento de La Tablada por parte del “Movimiento Todos por la Patria”. A comienzos de 1989, el Banco Mundial decidió quitar su apoyo interrumpiendo la ayuda financiera que venía sustentando al plan primavera. El destino del último programa del gobierno radical se tornaba cada vez más difícil. En un clima de creciente incertidumbre y a causa de una corrida hacia el dólar, el Estado dejó de fijar el valor del tipo de cambio y lo dejó fluctuar libremente en el mercado. La consecuencia inmediata fue una disparada inmediata del valor del dólar que devino en hiperinflación. Perdida toda capacidad para pilotear la crisis, en julio de 1989 R. Alfonsín presentó su renuncia de modo anticipado.

El gobierno peronista de C. Menem decidió establecer una coalición política y social con la fracción local del poder económico y la conducción del Ministerio de Economía fue encomendada a grupo Bunge & Born, comienza así lo que se llamó el “transformismo argentino”¹⁹. Esa gestión avanzó con un típico ajuste ortodoxo destinado a estabilizar los precios, mejorar la situación externa y recuperar los ingresos fiscales. Como no se pudieron reanudar los pagos de la deuda externa, volvieron las presiones para que se avance en la implementación de reformas estructurales. En este marco, se lanzaron dos leyes orientadas a la desregulación de los mercados y la reforma del Estado: la Ley de Emergencia Económica que disponía, entre otras cosas, acotar los regímenes de promoción industrial y la compraventa de bienes y servicios por parte del Estado, y la Ley de Reforma del Estado que facultaba al Ejecutivo a emprender la privatización de empresas públicas. El plan de estabilización lanzado había sido

¹⁹ Al respecto consultar Basualdo (2011)

exitoso sin embargo, a poco de andar el dólar no regulado oficialmente (dólar paralelo) comenzó a subir y la inflación resurgió. Ante esta situación, se aplicó una nueva y profunda devaluación, incrementó tarifas y otorgó un aumento de salarios de suma fija. Las medidas fueron infructuosas, y la amenaza de un rebrote inflacionario derivó en un cambio del ministro.

El nuevo ministro de Economía buscó compatibilizar el interés del capital concentrado local y de los acreedores. En el corto plazo y aquejado por la aceleración de precios, la opción oficial fue avanzar hacia una mayor desregulación económica y la apertura comercial. Es en ese momento en donde el gobierno adscribe al Consenso de Washington²⁰ y junto a la desregulación económica y la apertura comercial, avanzó en el programa de privatizaciones de empresas estatales y en la desregulación del mercado laboral. *“Una pieza central de la estrategia privatizadora por parte del nuevo gobierno y de los sectores de poder, fue la inclusión de los sindicatos en la restringida “mesa de negociación”, lo cual, resultó clave para neutralizar la resistencia social a la política privatizadora”*²¹. A finales de 1989 se produjo un nuevo proceso hiperinflacionario y la crítica situación fiscal dio paso al “Plan Bonex”, una confiscación de los depósitos a plazo fijo cambiados compulsivamente por bonos de la deuda a diez años. Se retomó el pago a los acreedores externos interrumpido pero un nuevo estallido hiperinflacionario asomado a principios de 1991 dio lugar a la renuncia del ministro.

“La transformación de la estructura productiva en la Argentina durante la década de los años '90 estuvo enmarcada y modelada por el conjunto de incentivos explícitos o implícitos en el amplio programa de reformas estructurales implementado y en la estructura de precios y rentabilidades relativas resultante de un tipo de cambio nominal fijo instrumentado por el plan de convertibilidad. Estas políticas económicas y su contexto de aplicación generaron un sesgo en contra de la producción de bienes internacionalmente transables (penalizados relativamente por

²⁰ *“La idea era clara, América Latina tenía que abrir su economía, abandonar las prácticas proteccionistas, recortar el hinchado papel del Estado; en otras palabras, la región latinoamericana tenía que insertarse en la lógica del mercado. Las reformas de política económica del Consenso de Washington representaban el programa de ajuste estructural para iniciar la transición de un modelo cerrado a uno abierto y liberalizado. El Consenso de Washington fue diseñado bajo un marco neoliberal; es decir, se dio prioridad a la estabilidad macroeconómica, liberalización comercial y de capitales y, principalmente, a la disminución del papel del Estado en la economía; de esta manera, las políticas del decálogo, más allá de responder al contexto latinoamericano, respondían a las exigencias económicas estadounidenses. El neoliberalismo se instauró con éxito en la vida económica de América Latina, a partir de las políticas económicas, primero de Bretton Woods en la posguerra y del Consenso de Washington en la década de 1990”*. Martínez Rangel, R y Soto Reyes Garmendia, E. (2012). El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. Revista Política y Cultura (37), pp. 63.

²¹ Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2004): “Las privatizaciones en la Argentina. Génesis, desarrollo y principales impactos estructurales. En publicación: Las privatizaciones en la Argentina. Génesis, desarrollo y principales impactos estructurales. FLACSO, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede Argentina, pp. 2.

la apertura a las importaciones y la apreciación de la moneda) y a favor de la expansión de los servicios, así como un relativo abaratamiento del capital con respecto al costo doméstico de la mano de obra, estimulado por el acceso irrestricto al equipamiento importado y a abundantes fondos internacionales. Ambos sesgos tendieron a favorecer el desarrollo de aquellas actividades más intensivas en capital y relativamente protegidas o cercanas a las ventajas naturales”²².

En relación al gobierno central, en Mendoza “*la estrategia de diferenciación del peronismo provincial frente al menemismo –liderada por Bordón desde 1989- no sólo generó la ruptura partidaria sino que dificultó las negociaciones con el poder central en materia de coparticipación federal y en relación a las leyes de promoción industrial que venían beneficiando las provincias vecinas desde el gobierno militar”* (Bragoni, 2006: 20). Sin embargo, las sucesivas administraciones si bien presentaron algunas contradicciones con los gobiernos nacionales, y con matices diversos, en lo esencial aplicaron las mismas políticas de transformación y modernización cuyos resultados difieren bastante de las promesas y discursos.

Con la llegada de C. Menem, se estableció una nueva intervención en el INV en semana santa de 1991. Pero el gran golpe sobre el INV se concretó unos meses después cuando se eliminó definitivamente el Consejo Directivo y se restringieron sus funciones mediante el Decreto (luego ratificado por ley del Congreso) de Desregulación Económica. La regulación vitivinícola a lo largo de los años fue generando un corpus normativo que posibilitaba fiscalizar, controlar e incidir en todos los eslabones de la agroindustria, desde la siembra de la vid hasta la comercialización de los vinos. Pero en 1991 se sanciona el Decreto de Desregulación Económica N° 2284²³ que provocó la remoción de regulaciones y disposiciones que incidían sobre la forma de desenvolvimiento del sector vitivinícola, ya que se argumentaba que eran éstas las que estimulaban los desequilibrios en los mercados de vinos, alentando o desalentando el cultivo de acuerdo a distintas y contradictorias políticas a través de medidas como la cupificación, bloqueos, usos obligatorios de uvas y vinos y hasta la erradicación de viñedos. El decreto estableció, entre otras, la liberalización de la plantación (implantación, reimplantación y/o modificación) de los viñedos; la libre disponibilidad de la producción y

²² Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008). El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. Revista Realidad Económica, (233), pp. 18.

²³ En el Art. 46 del Decreto del Poder Ejecutivo Nacional N°2284/91 de Desregulación Económica, se estableció dejar sin efecto todas las regulaciones a la vitivinicultura, incluyendo la Ley N° 23.149 de Fraccionamiento en Origen. Sin embargo y a pesar de su corta duración, la trama productiva establecida por la ley derogada se mantuvo vigente y hasta el día de hoy el fraccionamiento se hace en origen, ya que además representa un activo (algunas bodegas hasta han logrado adquirir la Denominación de Origen Controlada – D.O.C. para algunos de sus vinos, similar a lo sucede en Francia con algunos productos de fama mundial como ser el Champagne)

comercialización de la uva ya sea para elaborar vino, consumo en fresco u otro uso y la eliminación de la cupificación y el bloqueo, la eliminación de todas las facultades del INV, salvo la de fiscalizar la genuinidad de los vinos y por último, estableció la desgravación de tierras de baja productividad. El proceso de desregulación posibilitó las siguientes medidas:

- i. Desregulación de los precios: se eliminaron las políticas de precio sostén²⁴, instrumentadas con la compra de vino en el mercado mayorista y la fijación de precios máximos en el mercado minorista. De esta manera, se dejó librada al mercado la compulsa de precios entre actores de variados tamaño y desigual poder de negociación.
- ii. Desregulación de la entrada de oferentes: regular la entrada de oferentes al mercado tenía por objeto mantener los niveles de despachos cercanos a los de producción de manera de evitar (o menguar) la sobreproducción. Con la liberalización, se fue generando un desacople entre los despachos de vinos y la producción, y los sobrantes fueron generando un mayor volumen de oferta por lo que los precios pagados fueron cayendo, transformándose en un mecanismo para someter a los productores.
- iii. Desregulación a la producción y la comercialización: el decreto eliminó múltiples regulaciones de este tipo, como los cupos²⁵ de vinificación, los prorrateos y los bloqueos a las ventas. También se eliminó el fraccionamiento en origen y la fecha de autorización de la venta al mercado mayorista del vino nuevo o despacho al consumo.
- iv. Impuesto al consumo/producción: se eliminó la sobretasa al vino del 3% del precio del vino en planchada²⁶, entre otras cosas, desfinanciando las arcas del Estado.

La desregulación trajo aparejada la supresión de un conjunto de normativas que algunos las catalogaron como excesivas y superfluas fruto de distintos momentos históricos e impulsadas por diferentes fuerzas corporativas. Desconociendo las imperfecciones del mercado, el retiro del Estado de su rol de regulador posibilitó que los grandes actores impusieran sus condiciones gracias al poder de mercado que detentaban, y así el mercado generó su propia regulación.

Con la llegada de D. Cavallo al Ministerio de Economía, se sancionó la Ley de Convertibilidad que estableció un nuevo régimen cambiario²⁷: paridad entre el peso y el dólar,

²⁴ Precio mínimo (o sostén): Práctica gubernamental consistente en la fijación de un precio por sobre el precio de mercado, y que tiende a beneficiar a los productores.

²⁵ El cupo de cada año era calculado como un porcentaje del promedio de producción de los cinco años anteriores, por lo que a mayor producción, mayor será el cupo correspondiente.

²⁶ El vino en planchada es el vino antes del despacho, es decir, el precio que reciben las bodegas trasladistas.

²⁷ Además, desde el 1 de enero de 1992 comenzó a circular el Peso, la nueva moneda que reemplazó al Austral.

libre conversión de la moneda y garantía del Estado con sus reservas. En efecto, Ley de Emergencia Económica, la Ley de Reforma del Estado y la Convertibilidad, actuando juntas, conformaron un marco macroeconómico que consolidó una dinámica de funcionamiento cíclica, con fases expansivas seguidas de períodos de recesión: una etapa de crecimiento (1991-1994) seguida por una recesión (1995), una nueva fase expansiva (1996-1998) y una prolongada recesión (1998-2001).

Seducidos por los negocios que abría el programa de privatizaciones, a principios de la década del '90 reingresaron al país capitales previamente fugados. Esto estimuló una acumulación de reservas en poder del BCRA que, junto a los recursos logrados por medio del plan Bonex, sustentaron la Convertibilidad. El mayor nivel de reservas incrementó el dinero y el crédito, alimentando la expansión de la demanda agregada y el nivel de actividad. Sin embargo, y dado que los recursos reingresados se localizaron en la especulación financiera y en servicios privatizados, no se amplió la capacidad. Mientras tanto, el aumento del consumo y la imposibilidad de controlar ciertos precios, en especial en el área de servicios públicos privatizados, incrementó los costos y precios locales, reduciendo severamente la competitividad de la producción local frente a los bienes extranjeros, lo que derivó en el aumento de las importaciones. La incapacidad de aumentar las exportaciones y el ascenso de las importaciones requirió de recursos obtenidos de un mayor endeudamiento externo, profundizando la crisis en el sector externo. Otro aspecto característico de esta época fue que *“durante los años noventa el crecimiento de la economía argentina estuvo asociado a un profundo deterioro en el mercado de trabajo”*²⁸. En relación a los compromisos externos, en 1992 se firmó el “Plan Brady”, un acuerdo que habilitaba a intercambiar títulos preexistentes de deuda externa por nuevas obligaciones a más largo plazo, que establecía una quita en el capital adeudado y la reducción de las tasas de interés. Por otro lado, el gobierno modificó el sistema tributario mediante una reducción de los impuestos directos que gravaban a los sectores empresarios y su reemplazo por el IVA, cuyo peso recae especialmente sobre los sectores populares. Asimismo, avanzó en la provincialización de actividades centrales como la salud y la educación. En 1994 se puso en marcha la reforma del sistema previsional que creó un nuevo sistema basado en la capitalización privada de los ahorros (AFJP). El impacto fiscal fue muy

²⁸ Santarcángelo, J. y Schorr, M. (2001). Dinámica laboral en la Argentina durante los años noventa: desocupación, precarización de las condiciones de trabajo y creciente inequidad distributiva. Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo: 5º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, pp. 5.

significativo ya que el Estado se comprometido a solventar las jubilaciones y pensiones presentes careciendo de una fuente de recursos genuina para su financiamiento.

El plan de Convertibilidad estuvo acompañado por un contexto internacional y local favorable en sus inicios, al cabo de casi cuatro años dicho marco comenzó a modificarse. Con la “Crisis del Tequila” de México a finales de 1994, la vulnerabilidad externa de la economía argentina quedó expuesta al producirse una fuga masiva de capitales al exterior que redujo las reservas y derivó en una caída de la demanda y la contracción de la economía. Ante la crisis, el FMI otorgó un crédito a la Argentina que permitió modificar las expectativas, detener la declinación de la actividad interna y superar la recesión iniciada a principios de 1995, pero reiniciando el ciclo de endeudamiento externo y profundizando la exposición de la economía a los vaivenes externos. El “respiro” por la ayuda del FMI duró poco y pronto se reavivaron las tensiones estructurales existentes. Con la expansión de la actividad volvían a incrementarse los precios y se deterioraba más la competitividad externa de la economía, forzando el ascenso mayor de las importaciones respecto de las exportaciones y la crisis en la balanza comercial. Al mismo tiempo, se acentuaba la dependencia del ingreso de capitales, necesarios no sólo para enfrentar los déficits en balanza comercial sino también para capear los compromisos externos.

La modernización económica y la reforma del Estado lideraron la agenda del peronismo provincial en las administraciones de Rodolfo Gabrielli (1991) y continuada por Arturo Lafalla (1995)²⁹. La venta de los bancos provinciales generó enorme impacto en la economía y la política, en particular el traspaso de los bancos Mendoza y Previsión Social a un pool empresario local asociado al banquero R. Monetta, ligado al menemismo. Esto resultó traumático no sólo porque el Estado provincial transfirió la principal herramienta de financiación de políticas públicas sino porque el proceso de privatización tuvo severas sospechas de corrupción que aun hoy son investigadas. La ola privatizadora afectó a los servicios públicos de electricidad y agua, interviniendo inversionistas mayoritariamente del exterior (franceses y norteamericanos). La estrategia de diferenciación del peronismo provincial frente al nacional (liderada por J. Bordón) no sólo generó la ruptura partidaria sino que dificultó las negociaciones con el poder central en materia de coparticipación federal y en relación a las leyes de promoción industrial que venían beneficiando las provincias vecinas desde el gobierno militar. *“A pesar de ello, la apertura económica de los noventa estimuló la inversión local y extranjera en la vitivinicultura experimentando una reconversión sustantiva que*

²⁹ Rodolfo Gabrielli fue el ministro de economía de José Octavio Bordón y Arturo Lafalla su vicegobernador.

sustituyó el antiguo modelo mercado internista por uno especializado orientado al mercado externo. En ese lapso la producción vitivinícola redujo su participación en el PBG provincial a menos del 10%” (Bragoni, 2006: 20-21).

A fines de 1994 los gobiernos de Mendoza y San Juan acordaron por medio de leyes gemelas (Mendoza: Ley 6.216 y en San Juan: Ley 6.543) la creación de un régimen regulatorio especial para el sistema vitivinícola con alcance nacional ya que representa más del 85% de la producción de uvas y vinos del país. El “Acuerdo Mendoza–San Juan”, como se lo conoce, que busca crear un sistema regulatorio se da en un contexto nacional dominado por un fuerte proceso de desregulación y apertura y con la plena vigencia del Decreto Ley 2284/91. El objetivo central es favorecer la diversificación vínica, tanto en sus productos (vinos básicos, vinos de calidad, mostos sulfitados y concentrados) como en los destinos (interno y externo), y así brindar instrumentos para que los propios interesados (productores y bodegas) se encarguen de equilibrar los mercados frente a la existencia de excedentes. Se considera la elaboración de mostos una vía natural para equilibrar los stocks de vinos y promueve las exportaciones de los productos de la cadena vitivinícola. La ley creó el Fondo Vitivinícola como persona jurídica de derecho público no estatal con el objeto de promover la vitivinicultura y las exportaciones de sus productos y lo nutre con recursos provenientes de una contribución obligatoria (0,01 \$/kg de uva transformada en vino) y prevé un aporte de cada provincia equivalente al monto recaudado por la contribución obligatoria. Sin embargo, se exime de la contribución a los establecimientos que elaboren como mínimo un 20% del total de la uva ingresada a la bodega como mosto y prevé que este porcentaje será acordado y variado anualmente por las provincias. Con el objetivo de incentivar la diversificación, se establece que las exportaciones de vinos puedan ser deducidas de la obligación de destinar uvas a mostos ya que también reduce la oferta interna de vinos. Los fondos recaudados se destinan al Fondo Vitivinícola Mendoza, que *“constituyó un importante primer paso de participación de los actores del sistema vitivinícola en la gestión directa de los problemas del mismo, ya que su Consejo de Administración está formado por ocho integrantes del sector privado y un representante del Gobierno de Mendoza. Además, implica un gran aprendizaje para el sector público y el sector privado en la creación de consensos en relación a las políticas específicas para el sector”* (Gennari, Estrella Orrego y Santoni, 2013: 18)

Siendo la economía argentina altamente vulnerable al contagio, una sucesión de crisis externas (sudeste asiático en 1997, Rusia en 1998 y Brasil en 1999) afectó profundamente la evolución macroeconómica interna. El cambio en el contexto internacional encontró a la

economía argentina con un significativo y creciente déficit en el sector externo. A partir del tercer trimestre de 1998 se inició una profunda recesión económica cuya progresión no logró ser revertida hasta la salida del régimen de convertibilidad, a principios del año 2002.

El cambio de gobierno en 1999 (asume la “Alianza”) no tuvo un correlato en la concepción de política económica. El profundo desequilibrio fiscal y externo fue atendido con políticas ortodoxas, orientadas a lograr el “déficit cero” en el sector público vía reducción de salarios y del empleo estatal. Comprometidos a garantizar el pago de los intereses de la deuda externa, a fines del año 2000 se aplicó una operatoria de asistencia financiera denominada “Blindaje”, a mediados de 2001 avanzó en negociaciones para la reestructuración de títulos de la deuda, el “Mega-canje” y en noviembre de aquel año operó el canje “voluntario” de bonos, todos mecanismos que comprometieron severamente el futuro del país. Así como la deuda externa y las inversiones extranjeras directas (ingresos por privatizaciones, inversión propiamente dicha y repatriación de excedentes por parte de empresas locales) son las principales fuentes de ingreso de divisas en esta etapa, la fuga de divisas de capitales locales al exterior constituye la principal salida de recursos al exterior. *“Uno de los principales legados críticos del modelo neoliberal instrumentado en la Argentina durante la década de los noventa ha sido la fuerte polarización del universo empresario inscripta en una profundización de los procesos de desindustrialización y reestructuración regresiva del sector fabril iniciados a partir de la última dictadura militar”*³⁰.

El fin de la era menemista condujo al peronismo de la provincia a integrar el principal partido de la oposición después de 1999 cuando los comicios consagraron la fórmula de la Alianza encabezada por el radical Roberto Iglesias. En Mendoza se vivieron graves momentos producto de la crisis económica que envolvió al país y se afrontó la crisis con el lanzamiento de los Petrom (bonos de la tesorería provincial garantizados por los recursos provenientes de las regalías petrolíferas), el recorte del 7,5% a los empleados de la administración pública y la restricción del gasto público. Se prosiguió, a pesar de las serias dificultades, con la negociación del Bono Aconcagua, que concentraba la mayor parte de la deuda provincial. Referido al sector vitivinícola, en 1999 se sanciona la ley 25.163 de Denominación de Origen. Esta regulación cualitativa establece un sistema para el reconocimiento, protección y registro de los nombres geográficos argentinos, para designar el origen de los vinos y de las bebidas espirituosas de naturaleza vínica. Con tal fin, se establecen las siguientes categorías de designaciones:

³⁰ Wainer, A. y Schorr, M. (2006). “Trayectorias empresarias diferenciales durante la desindustrialización en la Argentina: los casos de Arcor y Servotron. Revista Realidad Económica, (223), pp. 117.

Indicación de Procedencia, Indicación Geográfica, Denominación de Origen Controlada. *“Este instrumento legal ha sido escasamente utilizado por los productores y bodegueros hasta la fecha, existiendo solamente dos denominaciones de origen (Luján de Cuyo y San Rafael). Además existen 75 Indicaciones Geográficas (IG), pero con escasa visibilidad y uso en el mercado, debido entre otras cosas a las complejas exigencias administrativas exigidas por la autoridad de aplicación (INV)”* (Gennari, Estrella Orrego y Santoni, 2013: 17).

Los fracasos de la gestión económica fueron rotundos y pronto la Argentina atravesó una aguda crisis económica que motivó la aplicación del “corralito” bancario, que introdujo severas restricciones al retiro de los depósitos bancarios. Una vez más el Estado confiscaba los ahorros de la población, afectando, en particular a los ahorristas de clase media. La medida despertó el más absoluto rechazo social, que se tradujo en cacerolazos y protestas. En el marco de una profunda crisis de credibilidad, la radicalidad de esta política profundizó las tensiones sociales y políticas, que derivaron en las manifestaciones de protesta social el 19 y 20 de diciembre de 2001, que fueron brutalmente reprimidas, dejando el saldo de 35 muertos. Como resultado de las protestas, el gobierno cayó y, tras la sucesión de administraciones efímeras, la declaración oficial de la cesación en el pago del servicio de la deuda externa y el abandono del régimen cambiario clausuró el período inaugurado diez años antes.

La salida de la crisis de 2001 marcó la disolución del patrón de acumulación de capital basado en la valorización financiera. Esa crisis quizás haya sido el peor derrumbe social de la historia argentina ya que puso en duda la continuidad del Estado nacional como entidad con capacidad de autogobierno. *“Hacia fines de aquel año, la disolución de los vínculos políticos, económicos y sociales llegó a un punto tal que no podían garantizarse las condiciones para la supervivencia normal de amplias franjas de la población. El colapso del aparato productivo, bancario y de las finanzas públicas fue sólo la expresión económica del derrumbe de toda la sociedad. A diferencia de un cataclismo, no fue un producto de la naturaleza, sino de la acumulación de políticas contrarias a los intereses básicos de la Nación”³¹.*

³¹ Aronskind, R. (2011). Las causas de la crisis de 2001. Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires. Recuperado en <https://www.unicen.edu.ar/content/las-causas-de-la-crisis-de-2001>

CAPÍTULO 3: VITIVINICULTURA

Antes de adentrarnos puntualmente en el desempeño que experimentó Bodegas y Viñedos Giol EEIC (ByVG), comenzaremos observando cómo las distintas políticas macroeconómicas y sectoriales le imprimieron a la vitivinicultura un carácter novedoso para la época. Por lo tanto, nos proponemos realizar un análisis sistémico, multidimensional y dinámico para distinguir las particularidades de la estructura vitivinícola. Con este fin, en el presente capítulo se analizará el desarrollo de la vitivinicultura en Mendoza (sección 3.1); la importancia de la provincia en la vitivinicultura (sección 3.2); la evolución de la producción de uva, la elaboración de vino y el consumo aparente³² durante los diferentes períodos y patrones de acumulación del período 1954-2001 (sección 3.3); y las transformaciones que le imprimieron rasgos particulares al sector (sección 3.4)

3.1 DESARROLLO DE LA VITIVINICULTURA EN MENDOZA

La acumulación originaria de Mendoza se remonta al período de la consolidación del Estado Nacional, en base a la explotación y comercialización ganadera en relación a dos mercados en expansión: el incipiente mercado nacional y el mercado chileno. La sumatoria de situaciones adversas sobre el comercio, entre ellas el fortalecimiento del agro pampeano que hacía al mendocino menos competitivo y las crisis chilenas, llevaron a la elite provincial a buscar una actividad sustituta que no compitiera, sino que se complementara con el patrón de acumulación nacional en su orientación ganadera. Para incentivar el desarrollo de la vitivinicultura fue esencial la llegada del ferrocarril a Mendoza en 1885, que aceleró los tiempos de transportes, redujo los fletes, aumentó la capacidad de carga y permitió acceder a los mercados consumidores y desde entonces *“las provincias cuyanas asumen el papel de proveedoras de productos frutihortícolas y, en especial, de vino para abastecer al mercado nacional y, muy marginalmente, al internacional a través de la intermediación porteña”* (Azpiazu y Basualdo, 2001: 8). Comienza así a forjarse un nuevo modelo productivo *“orientado hacia la producción masiva y hacia un fuerte desarrollo del comercio y la industria, fue que se extendieron en forma considerable la cantidad de viñedos y los emplazamientos de bodegas grandes, medianas y*

³² El consumo aparente de vino es un dato relevado a nivel nacional y no discrimina lo sucedido a nivel provincial, sin embargo y dado que la producción de Mendoza tiene por destino abastecer el mercado nacional, resulta relevante la utilización de esta variable estadística.

pequeñas” (Fabre, 2005:3) que tenían por objetivo una demanda originada mayoritariamente en los sectores populares, quienes se interesaban más en el precio que en la calidad.

Este desarrollo fue posible gracias a la alianza de diferentes bloques de poder: el Estado y las élites provinciales, al punto tal que a través de los años muchos de los grandes bodegueros han ocupado cargos en el Poder Ejecutivo, en la Legislatura y en los Consejos Deliberantes municipales. La existencia de un modelo de desarrollo regional tuvo como elementos fundamentales la exención impositiva y el crédito, las importantes inversiones, el acceso a la tierra, la modernización de las relaciones de trabajo y el conocimiento y la tecnología al servicio del nuevo modelo. La vitivinicultura moderna fragmentó la producción generando actores que participan en los distintos eslabones de la cadena, allí encontramos a: i) los viñateros que son quienes realizan la actividad primara de producir uva; ii) las bodegas trasladistas que compran la uva a los viñateros y elaboran el vino y lo venden al por mayor; iii) las bodegas fraccionadoras que compran el vino al por mayor y lo envasan, iv) las distribuidoras mayoristas que son quienes comercializan el vino en los centros de consumo, y v) los comerciantes minoristas son quienes compran el vino a las distribuidoras y venden al público. Hay actores que pueden actuar en más de un eslabón de la cadena, por ejemplo las bodegas integradas que elaboran su propio vino, lo fraccionan y pueden producir toda o parte de la uva que utilizan. Estos actores se relacionan entre sí de manera asimétrica, *“los comerciantes (...) influían en el precio del vino al consumidor cuando compraban grandes volúmenes y provocaban una competencia desleal y un deterioro en la imagen comercial del vino cuando alteraban los caldos”* (Olguín, 2012: 81). Surge así una nueva estructura agroindustrial en donde los pequeños elaboradores (oferta dispersa) vendían sus vinos a granel a empresas mayores (demanda concentrada), lo que dio origen al mercado de traslado³³. La diferencia entre los distintos actores dio paso a la puja de poder dentro de la industria.

Así como en los años treinta las crisis se desarrollaron por sobreproducción, hacia finales de los años cuarenta las crisis se dieron por faltante de vino. Una nueva crisis nacional, 1951-1952, puso otra vez en discusión la estructura productiva de la vitivinicultura y *“cuando el fantasma de la sobreproducción asoló nuevamente a la vitivinicultura mendocina (...) inició una experiencia de intervención estatal inédita: la compra y el gerenciamiento de la Sociedad Anónima Bodegas y Viñedos Giol”* (Olguín, 2013: 241) surgiendo un nuevo período en la industria en

³³ El mercado de vino de traslado hace referencia al mercado de vino mayorista.

donde la alianza entre el Estado y las élites empresarias es reemplazado por la alianza entre el Estado y los sectores populares productivos (pequeños viñateros y bodegas trasladistas).

La operación de compra de la bodega se concretó a comienzos de 1954³⁴ a través de la ley provincial 2.301 mediante la cual el gobierno provincial adquiere las acciones de ByVG en poder del Banco Español del Río de la Plata, su mayor accionista. Luego y mediante un lento proceso que culminó en 1964, se adquirió la totalidad de las acciones diseminadas en muchos y distintos pequeños accionistas y la bodega pasó de ser una sociedad anónima a ser una sociedad estatal. Comienza entonces un sinfín de idas y vueltas en donde las políticas públicas sectoriales tuvieron una importancia decisiva en la conformación estructural de la vitivinicultura. Las subsiguientes condiciones de inestabilidad y estancamiento no hicieron más que alentar la puja distributiva entre las distintas fracciones. *“Los viñateros fueron los más beneficiados, los bodegueros podrían haber llegado incluso a sufrir pérdidas”* y agrega, *“el ejercicio de poder de mercado se ubica en el eslabón del fraccionamiento (...) entre los viñateros y los bodegueros, se produjo una fuerte puja para obtener una mayor porción del margen del precio que les dejaban los fraccionadores”* (Olguín, 2013: 248-249). Pero el cambio en el patrón de acumulación resolvió la puja distributiva de manera diferente, y transcurridos los años ochenta *“la porción recibida por los viñateros comenzó a bajar, los bodegueros se recuperaron, los fraccionadores fueron los más beneficiados y los comerciantes mantuvieron su participación”* (Olguín, 2013: 254). Y con la posterior privatización de ByVG, ley de fraccionamiento en origen, la reconversión vitivinícola y la desregulación del sector, las bodegas integradas tuvieron una mayor participación en la renta vitivinícola y pasaron a ser los grandes ganadores, con la (casi) desaparición de los fraccionadores. Con la privatización de ByVG, se termina de fracturar la alianza entre el Estado y los sectores productivos populares.

Así es como se genera un proceso de ruptura en donde las viejas formas de entender la vitivinicultura dan lugar a formas industriales modernas generando que la estructura productiva del modelo vitivinícola cambie abruptamente. *“La creciente inserción argentina en los mercados internacionales ha devenido en cambios estructurales de índole muy diversa: desde la fuerte atracción de capitales extranjeros que se instalan en el país para, fundamentalmente, producir para la exportación y para el mercado conformado por los sectores de altos ingresos (...)”*

³⁴ *“Bajo la gobernación de Carlos Evans, el 30 de abril de 1954 se aprueba la Ley N° 2301 por la que se firma un convenio entre la Provincia de Mendoza y el Banco Español del Río de la Plata que permite a la provincia acceder al 51% del paquete accionario de Bodegas y Viñedos Giol. Diez años después, se aprueba otra ley en la que Giol se transforma, con la compra del 49% restante de las acciones, en empresa del Estado y adquiere la función de regular la vitivinicultura de Mendoza”.* Fabre (2005, pp. 11)

hasta una activa promoción de los vinos argentinos en el exterior, tanto por parte de las propias empresas como de distintos organismos públicos creados al efecto” (Azpiazu y Basualdo, 2003: 74). La nueva alianza entre el Estado y el capital privado nacional es ampliada al incorporarse el capital privado extranjero, quien asumirá un papel fundamental al conducir el proceso de reconversión que da inicio en los años noventa. Las formas de producción también sufrieron un notorio cambio con el advenimiento de la vitivinicultura moderna. “La adquisición de maquinarias y procesos técnicos importados, refuerzan la tendencia hacia una nueva división internacional del trabajo” (Richard-Jorba, 2007: 112), es decir, que la forma como se dio la propagación del progreso técnico de los centros industrializados a la periferia de la economía mundial generó un sistema de división internacional del trabajo que operó como mecanismo de la concentración de los frutos del progreso técnico en esos mismos centros industrializados.

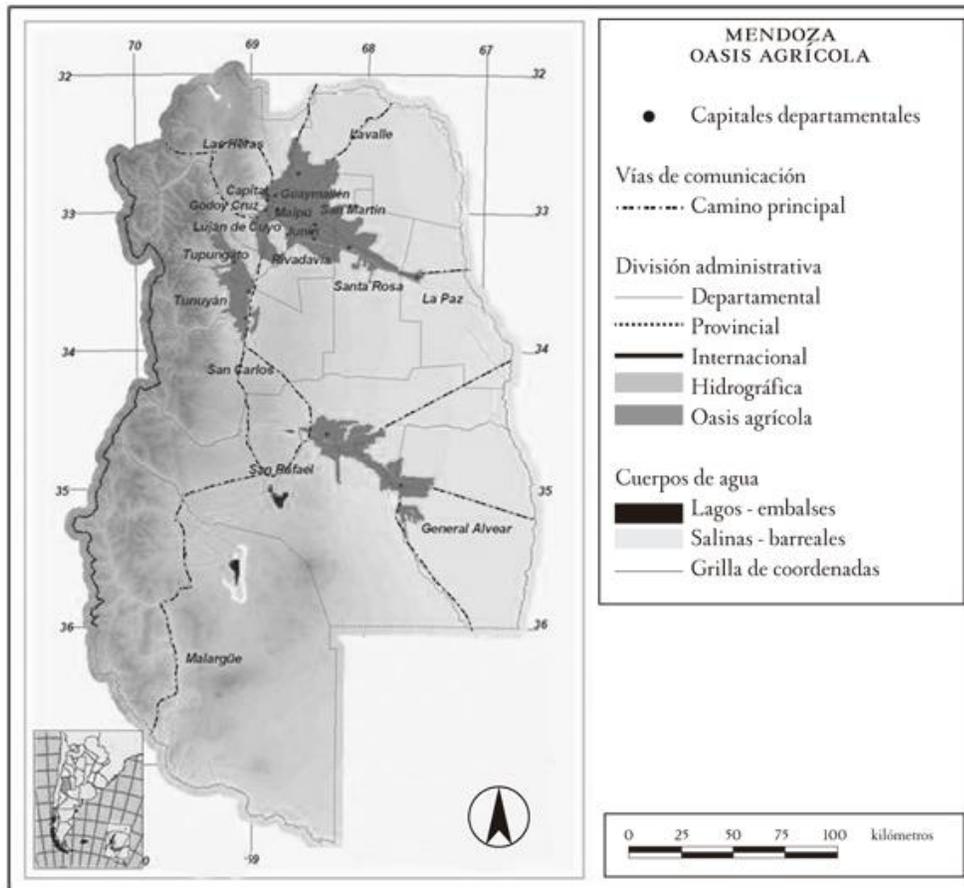
Sobre el nuevo paradigma, “en la década del 90, la vitivinicultura argentina pasa a ser uno de los complejos agroindustriales que experimenta una verdadera transformación en la organización técnica, económica y social de la producción como consecuencia de la globalización del mercado de vinos, de los movimientos de capital asociados a estos fenómenos de mercado y de la inserción de los vinos argentinos en el competitivo mercado externo (...) los cambios ocurridos en la producción de uvas y de vinos desde finales de los años ‘80 y comienzo de los ‘90, forman parte de un complejo y masivo proceso de reestructuración de la actividad basado en el pasaje de un modelo “productivista” a otro regulado por requerimientos de “calidad”, en el que los llamados “vinos finos” se convierten en el segmento dinámico a partir de una renovación importante de la infraestructura productiva industrial y primaria y de las estrategias de comercialización de las empresas” (Bocco, Dubini, Rotondo y Yoguel, 2007:4). Esto provocó un fenómeno llamado “dualismo productivo” y refiere a que no todas las firmas lograron modernizarse o reconvertirse por lo que muchas aún mantienen estructuras o formas de producción tradicionales, especialmente las vinculadas a la producción de vinos básicos de mucho volumen y bajo nivel enológico que se destinan al mercado local. Se generan así dos grandes subsectores vitivinícolas, uno, de vino fino, exportador y dinámico, y otro, de vino común, mercado internista y estático.

3.2 MENDOZA EN LA VITIVINICULTURA NACIONAL

Apenas el 4% del territorio provincial se encuentra poblado u ocupado con producciones que requieren riego, el cual se distribuye en cuatro Oasis (Norte, Sur, Este y Valle de Uco) irrigados

por los ríos que nacen en la Cordillera de los Andes mientras que el 96% restante del territorio posee un carácter desértico.

Figura 1: Mapa de Mendoza y sus oasis productivos



Fuente: Altschuler (2012)

El sector arrastra un desequilibrio en la jerarquía al interior de la provincia entre oasis o zonas vitivinícolas y sus agentes, dado que el grueso de las inversiones se ubican en la denominada "Primera Zona Vitivinícola" (Departamentos de Luján de Cuyo y Maipú, Oasis Norte, principal núcleo poblacional donde se ubica el grueso de las bodegas y marcas reconocidas en el mercado) y en el "Valle de Uco" (Oasis ubicado unos 100 Km al sudoeste de la capital en los Departamentos de Tupungato, Tunuyán y San Carlos, allí se instala el grueso de las nuevas inversiones). Mientras que la primera constituye la región vitivinícola más antigua y tradicional de la provincia, la segunda se constituye como la región donde se produce el denominado "boom vitivinícola" de los últimos años. El oasis Sur (Departamentos de San Rafael, General Alvear y Malargüe, formado por los ríos Atuel y Diamante), destinado a vinos comunes y de alta calidad enológica, cuenta con más de 4.000 viñedos y 85 bodegas propiedad tanto de

familias locales como de nuevos inversores. Los vinos espumantes (champagne) han logrado distinguirse a nivel nacional e internacional contando con 4 fábricas³⁵ de alta tecnología que le dieron a la zona un desarrollo autónomo. Por el contrario, la denominada “Zona Este” (Departamentos de San Martín, Rivadavia, Junín, Santa Rosa y La Paz, ubicada a unos 40 km hacia el este de la ciudad de Mendoza), con un desarrollo posterior al de la Primera Zona, se caracteriza por la producción a granel de grandes volúmenes de vino común. Signada por el modelo productivista de los años ‘60 y ‘70 se consolida aquí una vitivinicultura de baja inversión y grandes volúmenes. Si bien esta zona posee el mayor volumen de producción de uvas y vino, y la mayor cantidad de bodegas casi no recibió inversiones quedando posicionada por sus características socio-productivas como una vitivinicultura de segundo nivel en el marco de la nueva correlación de fuerzas de la industria. La zona se conforma en su mayoría por una gran cantidad de bodegas trasladistas y la mayor cantidad de pequeños y medianos productores vitícolas caracterizada por los menores costos que representaba aquí el acceso a la tierra.

Con respecto a la mano de obra, la Zona Este se presenta como la gran demandante dado que el 70% del costo de un viñedo tradicional corresponde a mano de obra, lo cual se encuentra en retracción en otras zonas dado que la fuerte tecnificación de los viñedos en las nuevas inversiones (el riego por goteo, labranza cero o mínima, cosechadora mecánica, modernos tractores, entre otros) disminuye considerablemente la mano de obra utilizada. Existen en Mendoza unos 16.196 viñedos proveyendo a 577 bodegas³⁶, lo que establece el desigual poder de negociación entre los eslabones de la cadena.

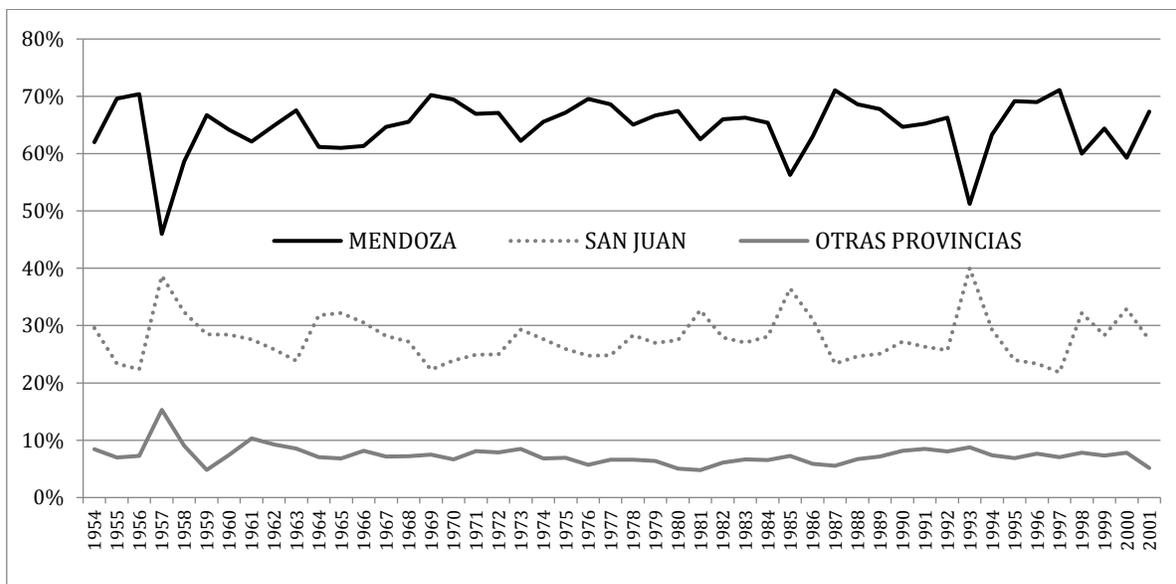
La importancia de Mendoza en la vitivinicultura nacional radica no sólo en haber sido una de las pioneras y en haber alcanzado elevados estándares de calidad como consecuencia de su desarrollo, sino también en que contribuye a un porcentaje elevado de la producción nacional de uva, tal como queda reflejado en el gráfico 1. En el análisis de los niveles de producción de uva para el período de 1954 a 2001, Mendoza representa entre 60% y 70% de lo producido a nivel nacional salvo en los años 1957-58, 1985, 1993 y 2000 que alcanza valores menores y en los años 1969, 1987 y 1997 que alcanza valores mayores, obteniendo un promedio para todo el período de 64,78%. Le sigue en importancia la provincia de San Juan con una producción de entre el 20% y el 30% con algunos picos que superan en exceso esos valores

³⁵ Se destaca la Bodega Champagnera Bianchi, líder del mercado.

³⁶ Información del observatorio ACOVI para 2001. Recuperado de <http://acovi.com.ar/observatorio/series-estadisticas-5/>

y un promedio anual de 27,85 %. El resto de las provincias³⁷ no superan el 10% de la producción nacional salvo para dos pocos años (1957 y 1961) con un promedio anual de 7,37%.

Gráfico 1: Producción de uva en Argentina por provincia (en porcentaje), 1954-2001



Elaboración propia en base a información del INV

Si aplicamos el Índice de Herfindahl-Hirschman³⁸ (nivel de concentración en los mercados) que establece que si el resultado se ubica entre 1.500 y 2.500 puntos, los mismos son moderadamente concentrados mientras que aquellos que superan los 2.500 puntos se encuentran altamente concentrados; podemos ver que los promedios anuales de todo el período para Mendoza, San Juan y el Resto de las provincias, arroja un valor de 5.026,57 puntos, por lo que estaríamos en presencia de un mercado de uvas altamente concentrados no ya por las empresas que producen la uva sino por el origen (provincia) de esa producción.

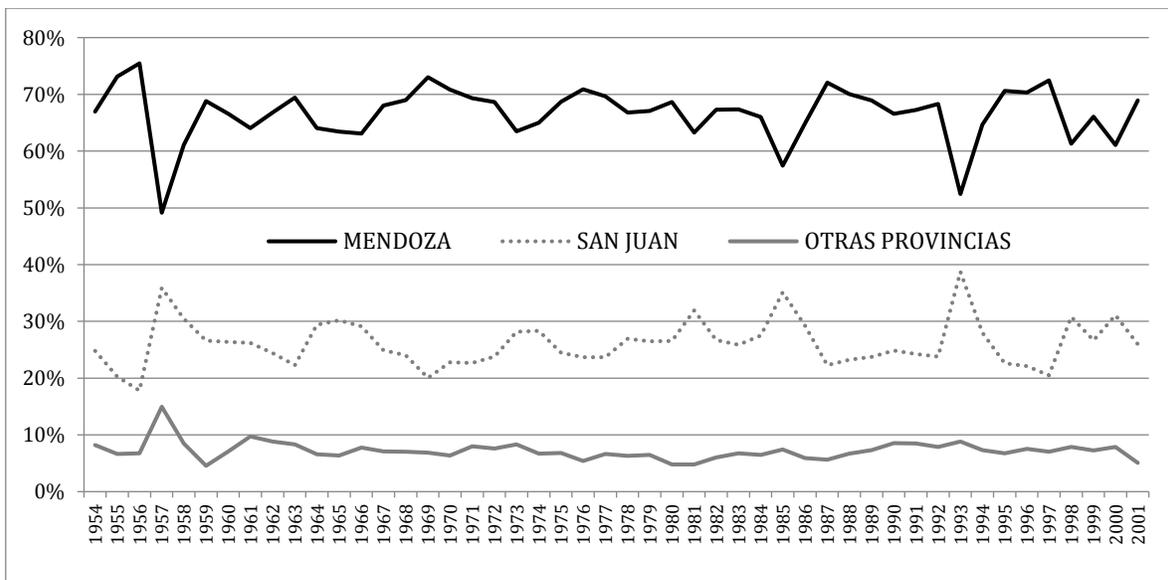
En relación a la elaboración de vino que se muestra en el gráfico 2, Mendoza presenta para el período 1954-2001 valores porcentuales que superan el 60% (salvo para los años 1957,

³⁷ El “resto de las provincias” hace referencia a Rio Negro, Neuquén, La Pampa, La Rioja, Catamarca, Córdoba, Salta, San Luis, Tucumán y Buenos Aires.

³⁸ El Índice de Herfindahl e Hirschman (IHH) es una medida que informa sobre la concentración económica de un mercado. O, inversamente, la medida de falta de competencia en un sistema económico. Un índice elevado expresa un mercado muy concentrado y poco competitivo. El índice se calcula elevando al cuadrado la cuota de mercado que cada empresa, en este caso provincia, posee y sumando esas cantidades. Por ejemplo, considérese un monopolio que controle la totalidad (100%) del mercado, así 100 elevado al cuadrado es 10.000, dando un índice de 10 mil. Dos empresas (o provincias) que compartan igualmente el mercado: 50% del mercado cada una es 5.000 en total, sumando los dos mil quinientos de cada una. Cuatro provincias con control del mercado de 30%, 30%, 20% y 20% respectivamente da como resultado 2.600. Se considera que índices de entre 1.000 y 1.500 puntos reflejan una concentración de mercado moderada. Sobre 2.500 puntos se considera que el mercado es demasiado concentrado.

1985 y 1993). El promedio anual para todo el período es de 66,63%. Al igual que con la producción de uva, le sigue en relevancia la provincia de San Juan con una producción de entre el 20% y el 30% con algunos picos que superan en exceso esos valores, un pico en defecto y con un promedio anual de 26,15%. El resto de las provincias no superan el 10% de la producción nacional (salvo un pico en exceso en 1957) con un promedio anual de 7,21%.

Gráfico 2: Elaboración de vino en Argentina por provincia (en porcentaje), 1954-2001



Fuente: Elaboración propia en base a información del INV

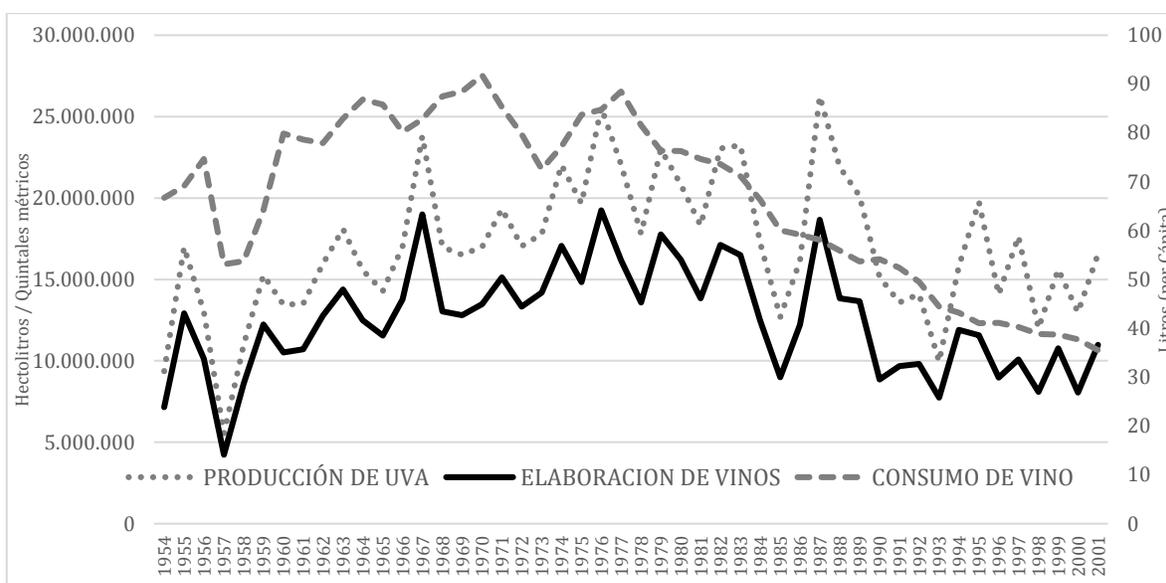
Aplicando el mismo criterio que antes calculamos el Índice de Herfindahl-Hirschman con los promedios anuales para las tres categorías (Mendoza, San Juan y Resto) y obtenemos como resultado un valor de 5.176,24 puntos, por lo que también estaríamos en presencia de un mercado altamente concentrado de vino (con niveles incluso algo mayores al mercado de uva) no por las empresas que elaboran el vino sino por el origen (provincia) de esa elaboración.

Por lo tanto, al estar concentrados los mercados de producción de uva y de elaboración de vino, y al ostentar Mendoza porcentajes altos de participación con valores superiores al 60% en ambos mercados, y sumado al diferencial del porcentaje en relación a las demás provincias productoras, se puede afirmar que Mendoza es la provincia líder y rectora del sector vitivinícola a nivel nacional, por lo cual lo que suceda allí se torna en eje relevante e indispensable de análisis para entender el sector.

3.3 ANALISIS DE LA PRODUCCION DE MENDOZA DURANTE 1955-2001

El propósito de esta sección es analizar con mayor profundidad las características que presenta la producción de uva (en Mendoza), la elaboración de vino (en Mendoza) y el consumo de vino per cápita (a nivel Nacional) durante el período 1954-2001. Como se puede apreciar en el gráfico 3, la producción de uva y la elaboración de vino muestran, como es de esperar, comportamientos similares (crecimiento general con picos máximos y mínimos) con una tendencia creciente hasta mediados de los años 1970 y luego un retroceso hasta mediados de la década de los noventa.

Gráfico 3: Producción de uva (en Qm) y elaboración de vino (en Hl) y Consumo de vino per cápita (litros), 1954-2001



Fuente: Elaboración propia en base a información del INV

Tomando como puntas 1954 y mediados de los 1990s, podemos apreciar que la producción de uva ronda los 16 millones de quintales métricos, superando los 20 millones en más de una oportunidad entre finales de la década del setenta y comienzos de la del ochenta; en tanto que la elaboración de vino cae significativamente (comienza el período en casi 13 millones de hectolitros y termina con 10.9 millones de hectolitros, superando los 16 millones en más de una oportunidad entre finales de la década del setenta y comienzo de la del ochenta). Por último, cabe destacar que la tendencia entre producción de vino y elaboración es similar (se mueven en conjunto) todo el período de análisis³⁹. El consumo de vino mantiene un

³⁹ Desde 1995 y bajo el amparo de la Ley 6.216, entre Mendoza y San Juan se acordó un porcentaje de elaboración de mosto obligatorio, con el fin de eliminar excedentes del mercado y asegurar rentabilidad a los productores.

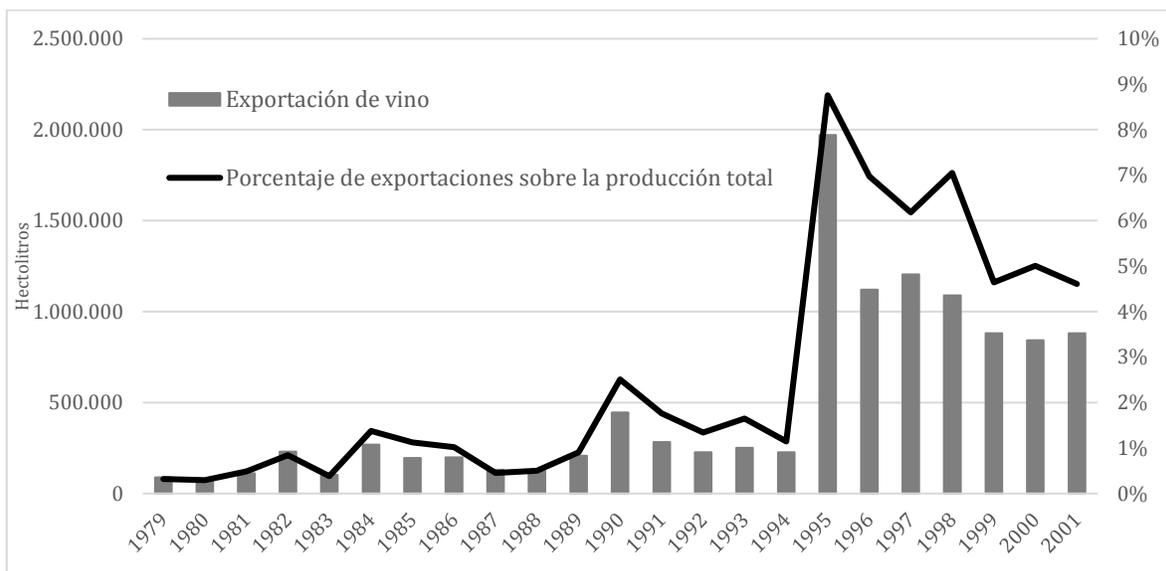
comportamiento de crecimiento hasta finales de la década del setenta y luego comienza un proceso de caída que no se detiene hasta el final del período (comienza con casi 70 litros por persona, con pico de 91 en 1970 y de 88 en 1977 para terminar con 35.5 litros en 2001, es decir, se redujo a la mitad).

La evolución de las variables muestra que no ha sido constante en el tiempo (picos) y que hubo cambios significativos dentro del período analizado (crecimiento y disminución) con cambios de tendencias. Al analizar las variables conjuntamente se observa una tendencia creciente en cada una de ellas (a pesar de sus diferentes intensidades y sus fluctuaciones) hasta finales de la década del 70 y a partir de allí un cambio significativo que posibilita realizar el análisis del conjunto de las variables no ya desde la producción que repercute en el consumo sino en sentido inverso, es decir, desde el consumo como orientador de su dimensión productiva. Así, cabe resaltar que en la intensa contracción del consumo de vinos se conjugan dos tendencias, por un lado, el impacto derivado de la regresividad distributiva a la que asiste la economía argentina desde mediados de los años 70; y por el otro, se produce en la década de los noventa una pronunciada y sostenida caída de la demanda asociada al desplazamiento de los vinos por otras bebidas de bajo contenido alcohólico o sin alcohol (cervezas, gaseosas y aguas minerales). Por su parte, las importaciones de vino asumen un papel prácticamente marginal en la determinación del consumo aparente.

Históricamente, la industria vitivinícola se caracterizó por su orientación (casi) exclusiva hacia el mercado interno (gráfico 4). Durante la década del noventa las exportaciones⁴⁰ argentinas de productos vitivinícolas han experimentado una serie de cambios sustantivos marcando un verdadero cambio en la concepción de las mismas. Tal es así que hasta 1995 las exportaciones de vinos medidas en hectolitros no alcanzaban a representar más del 2% de la producción total (salvo 1990) y promedian entre 1979 y 1994 el 1% pero, sin embargo, es a partir de ese año cuando las exportaciones comienzan a asumir un papel protagónico en el desempeño sectorial e, incluso, a segmentar diversos perfiles de desarrollo empresario (como se verá más adelante). Aun cuando, con posterioridad a ese año, los volúmenes exportados muestran marcadas fluctuaciones, se observa una tendencia que logra posicionar a las exportaciones en el 6% del total producido, promediando entre 1995 y 2001 el 6.2%, es decir, las exportaciones se incrementan en 5 puntos marcando claramente una diferencia notable entre ambos periodos.

⁴⁰ La información está disponible a partir del año 1979 y no distingue el origen del producto exportado.

Gráfico 4: Exportación de vino en hectolitros y porcentaje de las exportaciones sobre la producción nacional de vino, 1979-2001



Fuente: Elaboración propia en base a información del INV

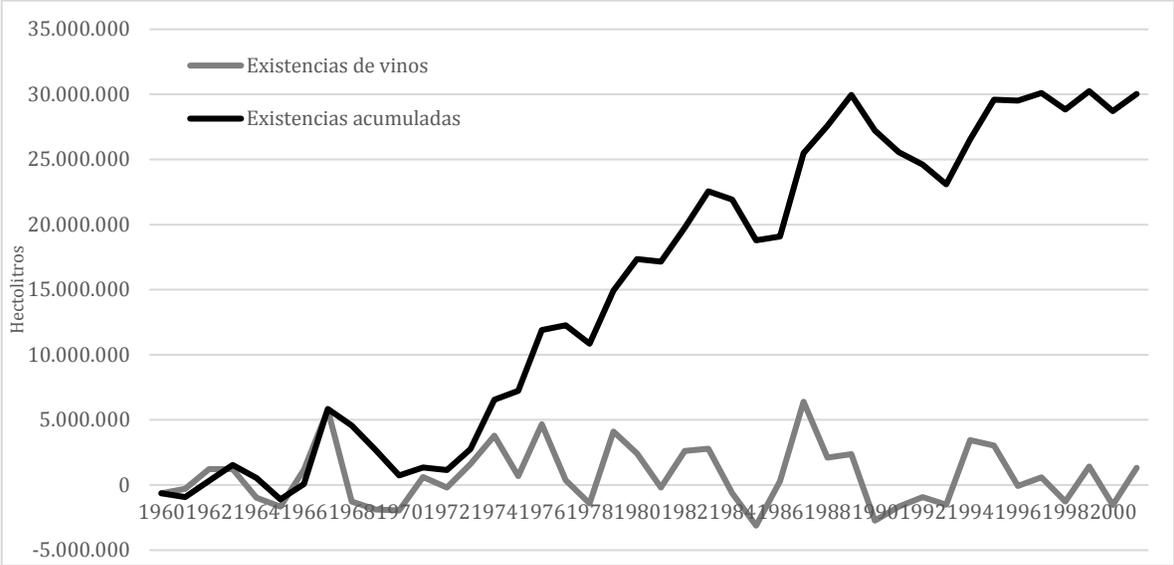
En el plano productivo, las marcadas fluctuaciones cíclicas emergen como el rasgo sobresaliente del período bajo análisis como consecuencia de adaptar la producción a los niveles de consumos. Estas adaptaciones se realizan contemplando los resultados de los años anteriores por lo que van ajustándose dinámicamente lo que genera desequilibrios en los resultados. Es aquí donde toma importancia la generación de los excedentes vínicos como forma de compensación de los desequilibrios del mercado en referencia a la demanda (consumo de vino) y la oferta (elaboración de vino). La uva al cosecharla es necesaria elaborarla (en vino) ya que es un producto perecedero pero eso no implica que el vino generado vaya a tener un destino de consumo asegurado, por lo tanto, aquél vino que no es despachado al consumo se guarda para ser expendido al año próximo y el vino guardado sirve para compensar la mayor demanda. Cabe destacar que los excedentes vínicos empujan a la baja el precio del vino (excedente de oferta) por lo que se produce una cuasi renta⁴¹ para quien demanda el vino (bodegas fraccionadoras o integradas)

El gráfico 5 muestra las diferencias generadas año a año entre la elaboración de vino en Mendoza y los despachos al consumo de Mendoza (ambos en hectolitros), sin tener en cuenta

⁴¹ Se denomina "Cuasi Renta" al valor de los ingresos suplementarios que recibe un factor productivo cuando la oferta del mismo no puede modificarse durante un período determinado, casi siempre relativamente corto.

las existencias previas al año analizado⁴². En 1967 existe un pico de existencias y tiene que ver con la crisis desatada por la incorporación de zonas áridas a la producción, la cual se fue compensando en los años subsiguientes hasta que en 1974⁴³ comienza un marcado aumento de las existencias observándose un pico en 1987 (año de la privatización de ByVG). Las existencias acumuladas se reducen desde 1989 hasta 1993 para volver a crecer y establecerse en torno de los 30 millones de hectolitros.

Gráfico 5: Existencias vónicas (en hectolitros), 1960-2001



Fuente: Elaboración propia en base a información del INV

Este elevado nivel de existencias vónicas que comienza con la intervención federal de 1974 y que se sostiene durante la valorización financiera no hace otra cosa que deprimir los precios del vino que compran las bodegas fraccionadoras, ya que inmiscuidos en un esquema de oferta y demanda, el excedente permite a las fraccionadoras aplicar su poder de mercado en detrimento de los viñateros y las bodegas elaboradoras (el poder de las bodegas fraccionadoras surge de la naturaleza propia del sector en donde a medida que se avanza en la cadena, cada eslabón es más concentrado). La falta de herramientas (efectivas) por parte del Estado para resolver esas tensiones jugó de forma decisiva en el sector.

⁴² La información está disponible a partir del año 1960

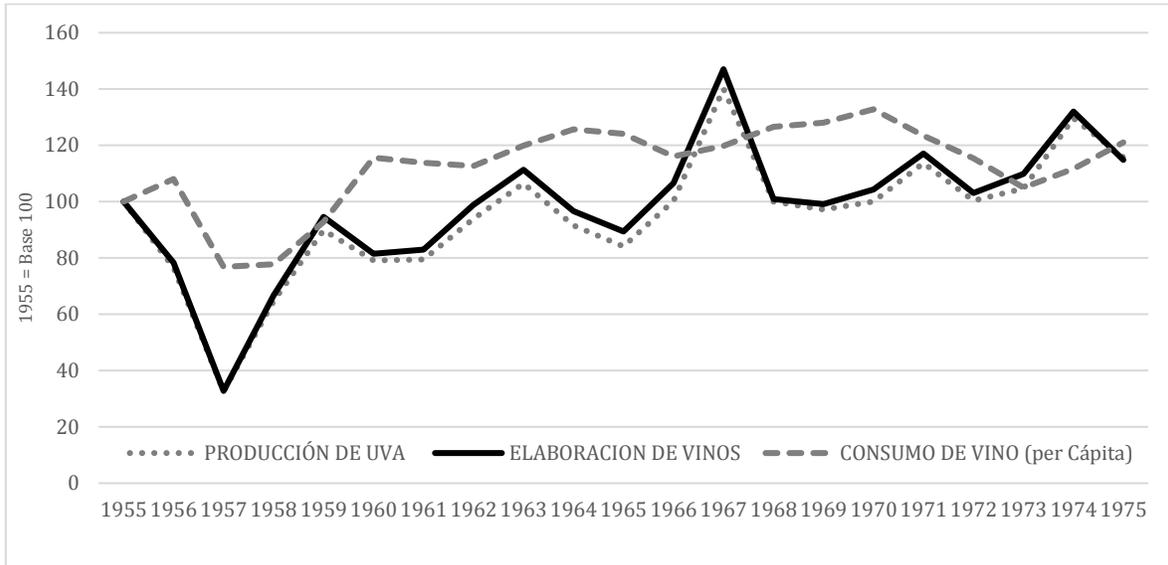
⁴³ Año en el cual se destituye al gobernador Martínez Baca acusado de desmanejos en la Bodegas y Viñedos Giol EEIC dando inicio a intervenciones federales en la provincia. El interventor Cafiero lleva adelante la elaboración más grande en la historia de Bodegas y Viñedos Giol EEIC comenzando un proceso de desmanejo en la bodega estatal que serán analizados en detalle en el capítulo siguiente.

Cabe ahora adentrarse en un análisis de estas mismas variables pero subdivididas según los patrones de acumulación. Durante la 2da ISI y tomando el año 1955 como base 100 (gráfico 6) se observa un comportamiento de crecimiento general en donde las tres variables analizadas (producción de uva, elaboración de vino y consumo per cápita) finalizan el período con valores que registran un crecimiento del 15% al 20% en relación a 1955. Se experimentó una caída muy pronunciada en 1957 como corolario de una situación que a pesar de una demanda favorable, la oferta no lograba seguir la evolución de la demanda de modo constante y ordenado provocando crisis cíclicas de sobreproducción y de falta de vinos en un contexto siempre de economía cerrada, es decir con nulas importaciones y escasas exportaciones. Al final, la crisis logró revertirse con distinta velocidad, la producción de uva y la elaboración de vino en 1963 y el consumo de vino en 1960. El comportamiento de la producción de uva y la elaboración de vino son similares en tanto que el consumo de vino muestra un comportamiento disociado de los otros dos ya que muestra un crecimiento cuando experimentan caídas las otras dos variables, como por ejemplo en 1960, o disminuye cuando las otras dos parecen recuperarse y crecer, como por ejemplo en 1961/1962. El pico de máxima en la elaboración de vinos corresponde a la crisis desatada en 1967⁴⁴ por la incorporación de zona áridas a la producción y que marca una anomalía en el desarrollo de la variable.

Por otra parte, como podemos ver en el gráfico 7, durante la Valorización Financiera se observa un comportamiento de caída general, opuesto al período anterior, en donde las tres variables finalizan el período con volúmenes de producción y consumo entre 35 y 60 puntos por debajo de los registrados en 1976 (producción de uva 64,78, elaboración de vino 57,05 y consumo 41,89). Una característica del período fue que, salvo para el consumo de vino en 1977 y la producción de uva en 1987, siempre se estuvo por debajo del año tomado como base. El consumo de vino muestra un comportamiento de tendencia decreciente más homogénea y estable que las otras dos variables (picos crecientes y descendentes). Cabe destacar que hasta el año 1987 la evolución de la producción de uva y de la elaboración de vino eran prácticamente las mismas pero a partir de allí empieza a disociarse una de la otra, tanto en comportamiento (por ejemplo 1995) como en la intensidad (por ejemplo 1997). Por último, a partir de 1995 comienza un período en donde las variables de producción (producción de uva y elaboración de vino) muestran un comportamiento disociado del consumo como consecuencia de la importancia que adquiere la exportación de vino.

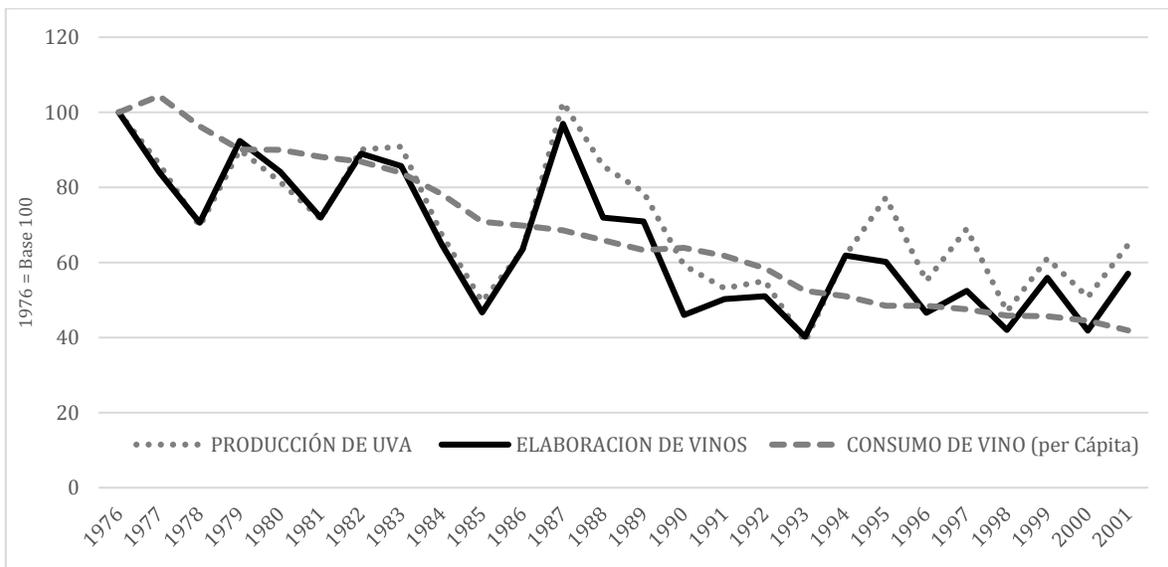
⁴⁴ Al respecto consulta Cejuela (1974)

Gráfico 6: Producción de uva en Mendoza, elaboración de vino en Mendoza y Consumo de vino per cápita en Argentina durante la ISI (1955 = Base 100), 1955-1975



Fuente: Elaboración propia en base a información del INV

Gráfico 7: Producción de uva en Mendoza, elaboración de vino en Mendoza y Consumo de vino per cápita en Argentina durante la Valorización Financiera (1976 = Base 100), 1976-2001



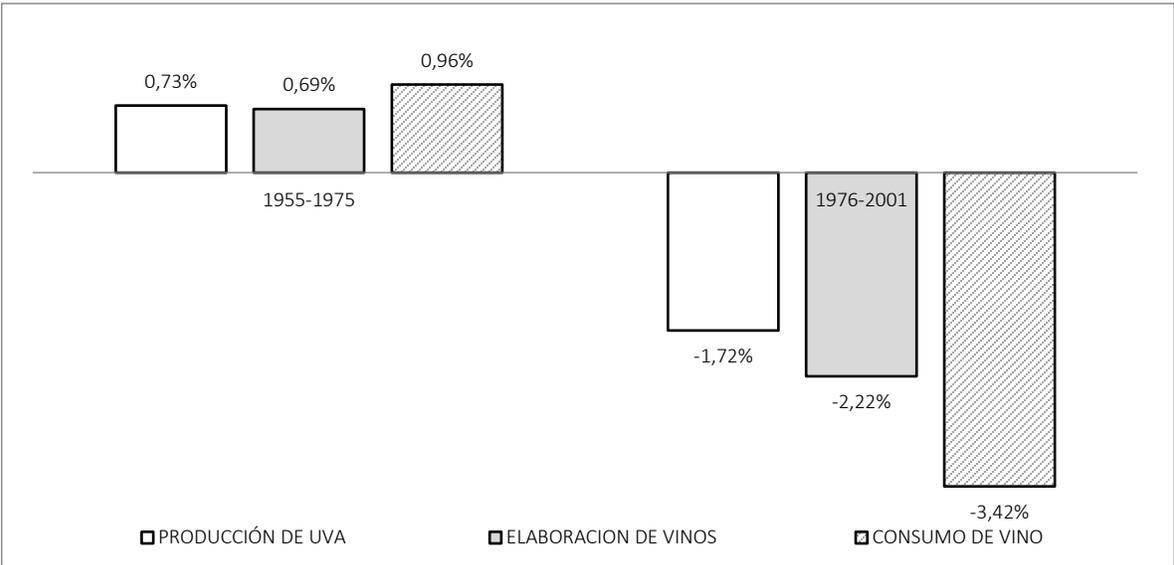
Fuente: Elaboración propia en base a información del INV

Al analizar el sector vitivinícola mendocino en relación con los diferentes patrones de acumulación se observa una particularidad en cada uno de ellos. Durante la 2da ISI, luego de la caída de 1957, la tendencia creciente del consumo de vino genera una tensión tal que permite la recuperación de las otras dos variables y todas terminan el período superando los valores

del año tomado como base. En la Valorización Financiera, en cambio, se da el proceso inverso y la tendencia decreciente del consumo de vino genera una tensión a la baja que se transforma en una caída de las otras dos variables y todas terminan el período por debajo de los valores del año tomado como base. No sólo se revierte la tendencia sino que aumenta el deterioro neto.

Un elemento interesante para incorporar en el análisis puede obtenerse a partir del uso de la “Tasa Anual Acumulativa” (TAA) y analizando las dinámicas sectoriales en paralelo a los diferentes patrones de acumulación. El crecimiento acumulado es un término que se emplea para describir un porcentaje de aumento durante un periodo de tiempo determinado; y es una herramienta descriptiva útil para determinar cómo ha evolucionado el crecimiento (o disminución) con el tiempo además de moderar el efecto de volatilidad que pueden hacer irrelevantes las medias aritméticas. Se presentan en el gráfico 8 las variables correspondientes a producción de uva y elaboración en Mendoza y consumo aparente de vino en Argentina para cada uno de los dos patrones de acumulación (2da ISI y Valorización Financiera)

Gráfico 8: Producción de uva y elaboración de vino en Mendoza y Consumo aparente per cápita en Argentina



Fuente: Elaboración propia en base a información del INV

Respecto a la producción de uva, se observa un crecimiento moderado durante la 2da ISI del orden del 0,73% anual acumulativo. Durante la Valorización Financiera la variable se revierte y toma valores negativos del orden de -1,72% anual acumulativa, lo que equivale a una reducción de casi 2,5 puntos porcentuales entre ambos períodos. En relación a la elaboración de vino se observa un moderado crecimiento durante la 2da ISI del orden del 0,69% anual

acumulativo, en tanto que para la etapa de la Valorización Financiera se observa una caída marcada del orden del 2,22%, lo que equivale a una reducción de casi 3 puntos porcentuales entre ambos períodos. El cambio en el crecimiento acumulado se puede apreciar también en el consumo de vino per cápita que muestra la misma dinámica ya que entre 2da ISI y la etapa de la Valorización Financiera en donde de un crecimiento moderado (0,96%) se pasa a una caída importante (-3,42%), generándose una caída de casi 4,5 puntos.

Durante la 2da ISI, las tres variables analizadas mostraron un crecimiento moderado (0,73% en producción de uva, 0,69% en elaboración de vino y 0,96% en consumo de vino), y lo contrario sucede durante la Valorización Financiera en donde las tres variables se retraen y a valores significativos (-1,72% en producción de uva, -2,22% en elaboración de vino y -3,42% en consumo de vino).

Otra observación que corresponde hacer es la referida a las intensidades que toman las variables en cada período. Así, durante la 2da ISI las variables toman valores moderados pero durante la Valorización Financiera las caídas son más pronunciadas. Las diferentes intensidades de las variables analizadas refuerzan la idea planteada de que el sector vitivinícola en Mendoza se comportó de manera particular en cada uno de los patrones de acumulación.

3.4 TRANSFORMACIONES Y RASGOS PARTICULARES

Los cambios experimentados en las variables más significativas del sector (producción de uva, elaboración de vino y consumo de vino per cápita) durante el traspaso de un patrón de acumulación al otro tuvieron su correlato en la funcionalidad propia de la industria que estuvo signada por las elevadas existencias vínicas, precios deprimidos y bodegas descapitalizadas y atrasadas tecnológicamente.

En la década del noventa se pone en práctica un nuevo paradigma vitivinícola que tiene dos ejes principales, por un lado la disminución de la elaboración de vino común y la expansión del vino fino, y por otro, el fin del monopolio⁴⁵ del mercado interno como destino y la aparición del mercado externo como actor relevante. Este nuevo paradigma trae aparejado el concepto de integración vertical por parte de las grandes bodegas que a través de viñedos propios se proveen del 30-35% de las uvas a utilizar (y que comienza a mostrar signos de aumento en el

⁴⁵ Aunque siempre hubo exportaciones de vino y mosto, éstos eran poco significativos dado que nunca fue el mercado externo la prioridad de la industria.

tamaño de la explotaciones), generalmente las de mejor calidad enológica (Azpiazu y Basualdo, 2003: 13).

La reestructuración (y globalización) del sector no fue homogénea entre los diversos actores ni benefició a todos por igual. La misma introdujo una serie de nuevas tensiones y disputas, invisibilizaciones y exclusiones, fronteras y jerarquías socio-territoriales y simbólicas que implican rupturas y continuidades con el período precedente (Altschuler, 2010: 5). Para introducir la estrategia de la especialización en vinos finos y poder alcanzar los estándares internacionales, se incorporó tecnología tanto en la fase industrial como en la producción primaria. Esa incorporación de tecnología en la fase industrial estuvo signada por la renovación del equipamiento, como ser molidoras centrifugas, prensas neumáticas, equipos de enfriamiento, vasijas de acero inoxidable, barricas de roble, filtros y equipos de fraccionamiento y embotellado. Y en la producción primaria se dio inicio a un cambio técnico consistente en nuevas formas de irrigación (riego por goteo), la introducción de nuevas variedades de vid (de mejor calidad y menor rinde), la malla antigranizo y el mejoramiento de las tareas culturales asociadas a los viñedos. A diferencia de lo sucedido a nivel nacional en donde la paridad con el dólar (convertibilidad) y la liberalización de las finanzas fue utilizada para fugar divisas y realizar valorizaciones financieras, en el ámbito de la vitivinicultura se consiguió el ingreso de inversiones mediante las cuales se incorporó tecnología.

En consonancia con las profundas mutaciones registradas en la economía argentina, la década de los años noventa emerge, sin duda, como una de las más dinámicas en términos de transformaciones estructurales en el complejo vitivinícola. Como se señaló y/o se infiere de las secciones precedentes, las mismas quedan de manifiesto en muy diversos campos (...) Ello, naturalmente, también se ha visto reflejado en el particular dinamismo que presentan las inversiones en el sector (Azpiazu y Basualdo 2001: 126). Si bien una proporción mayoritaria de tales inversiones se ha utilizado en la adquisición de empresas preexistentes, también una porción significativa se destinó a la ampliación de capacidades productivas (instalación de nuevas plantas) que devino en una transformación cualitativa en el perfil de la oferta vitivinícola doméstica (Azpiazu y Basualdo, 2001: 127). La infraestructura, el equipamiento y el producto primario son elementos indispensables para modificar el tipo de producto que se pretende comercializar; y en este caso, posibilitaron la transición de un sistema de producción rudimentario a otro basado en tecnología moderna y de vanguardia.

Las inversiones que comenzaron a llegar desde mediados de los 90s estuvieron orientadas a generar grandes y profundos cambios dentro del sector. Un aspecto clave a destacar en este

sentido es el análisis referido a la reconversión tecnológica. Desde la perspectiva tecnológica que estudia la elaboración de vinos, no son más de 40/50 bodegas las que denotan un sustantivo avance en materia de incorporación de tecnologías que, incluso, les ha permitido a muchas de ellas alcanzar el nivel de los mejores estándares internacionales, en especial en lo relativo a la elaboración de vinos finos, en bajas y medias escalas. En el caso argentino, esa reconversión tecnológica de un número acotado de bodegas ha operado como disparador de buena parte del cambio técnico incorporado en la producción primaria, muy particularmente en la implantación, las tareas culturales y el manejo de los viñedos de las variedades y la calidad enológica requeridas para la elaboración de vinos finos. (Azpiazu y Basualdo, 2001: 138)

Las bodegas que encararon su reconversión tecnológica lo hicieron a partir de la renovación de casi la totalidad del equipamiento involucrado en las distintas fases de la elaboración del vino, ya sea mediante la selección de los proveedores que pudieran ayudar a mejorar el producto final, ya sea mediante el reordenamiento de los procesos productivos, la consiguiente gestión técnica, las tecnologías de diferenciación de producto y el gerenciamiento. Además de la reconversión tecnológica corresponde incorporar el cambio técnico en la producción primaria que impulsó una mejora en la calidad de la materia prima al incorporar avances como el riego por goteo, nuevas variedades, cosecha mecánica y mejoramiento de las tareas culturales. Estos avances tecnológicos y técnicos que se dieron en el sector son consecuencia del ingreso de capitales al sector motivado, entre otras cosas, por la desregulación y la apertura de la economía y, dado que de otra manera no se hubiera podido llevar adelante este proceso de cambio⁴⁶. Los capitales de orígenes extranjeros o pertenecientes a grandes grupos económicos locales o de fondos de inversión se insertaron en gran parte de las bodegas tradicionales generándose un proceso de adquisiciones de bodegas, viñedos y de fincas que posibilitó la incorporación de nuevas tecnologías en el plano industrial, en la producción primaria y en la comercialización. De esta manera, se creó una diferenciación en la industria entre aquellas bodegas que recibieron inversiones y pudieron reconvertirse bajo los estándares de calidad establecidos en Europa y aquellas que al no recibir inversiones siguieron produciendo rudimentariamente como en las décadas anteriores.

Otro aspecto a destacar dentro de la reconversión industrial tiene que ver con el referido al tratamiento que se le dio a la mano de obra. El nuevo paradigma vitivinícola se configuró en el nuevo eje ordenador de la organización social y productiva del territorio

⁴⁶ Sobre este tema consultar Chazarreta, A. (2013). *Capital extranjero y agroindustria. Notas para una discusión sobre los cambios en la burguesía vitivinícola de Argentina a partir de la década del '90*. Revista Mundo Agrario, 13 (26)

(Heredia y Poblete, 2013: 3). El desembarco de las empresas extranjeras y los grandes grupos económicos trajo aparejada la implementación de nuevas estrategias de gerenciamiento de recursos humanos y de nuevas fórmulas contractuales. Por la naturaleza propia de la actividad, la mano de obra en la vitivinicultura tiene dos etapas muy marcadas. Por un lado, durante el período de cosecha (vendimia, entre febrero y abril) es el momento en donde mayor cantidad de mano de obra (no calificada: trabajadores temporarios, trabajadores autónomos, miembros de cooperativas de trabajo o integrantes de cuadrillas) se necesita. Por otro lado, durante el resto del año es cuando surge la necesidad de mano de obra (calificada: técnicos y administrativos) en mucho menor medida que el anterior, a fin de realizar las tareas propias de vid y de la industrialización de la uva y su comercialización.

Los nuevos sistemas de cultivo de cepas destinadas a la vinificación de vinos de alta gama necesitan menos trabajadores pero más especializados. Esto derivó en que las tareas calificadas (o semi-calificadas) hayan ganado en número, reconocimiento, estabilidad y remuneración por sobre las actividades no calificadas. Cuando se compara la mano de obra requerida para trabajar los parrales (sistema clásico del modelo de producción de vino común) con la mano de obra requerida para el cultivo en espalderos altos (sistema de conducción de variedades finas), se observa que este último sistema necesita alrededor de un 11% menos de horas/hombre por hectárea, pero un 12,5% más de horas trabajadas por obreros calificados. (Heredia y Poblete, 2013: 19). Lo mismo ocurre en las bodegas, donde la automatización del proceso de producción disminuyó el número de operarios no calificados, y aumentó el número de aquellos que tienen mayores calificaciones. Actualmente, la cosecha sigue explicando la mayor parte de los trabajadores temporarios en el proceso de producción vitícola, tanto en los establecimientos que producen uvas para vinos de calidad como en aquellos que elaboran uvas comunes. El 90% de los primeros y el 93% de los segundos contratan cosechadores externos. Actualmente, la situación parece ser la misma. Los trabajadores permanentes representan sólo 23% del total de trabajadores vitícolas y los temporarios, 77% (Heredia y Poblete, 2013: 20)

El sistema organizacional establece que tanto en la finca como en la bodega se trabaje con un pequeño grupo de personas, a los que se les incorpora personal temporario en los momentos claves. Así, se achica el número de trabajadores que mantienen como estructura fija y generalizan los puestos permitiendo mayor versatilidad frente a los cambios. El caso más habitual es que el mismo personal de fraccionamiento haga también el mantenimiento de la maquinaria y colabore con las tareas de la bodega durante la temporada de vendimia. Las bodegas de mayor tamaño, que son las que han ajustado más su estructura de personal y las

que han mostrado una caída fuerte en la oferta de nuevos puestos de trabajo, tienden a buscar personal que cubra posiciones muy específicas⁴⁷. El trabajo agrario se ha caracterizado por su alto nivel de informalidad, y la vitivinicultura no es la excepción: *“Refiriéndose a este tipo de trabajadores, un bodeguero precisó: Al temporario no lo cuento. La invisibilidad de quienes ocupan los escalones más bajos de la vitivinicultura mendocina resulta un primer indicio de la desestructuración de las relaciones laborales precedentes”* (Heredia y Poblete, 2013: 19), tan naturalizada está la situación que esa cultura del trabajo informal es compartida por los obreros y los empleadores. Por último, la industria adquirió como característica principal una mejora de la tecnología y de las técnicas vitivinícolas que le permiten alcanzar estándares productivos más altos, sin embargo, con respecto a la mano de obra, a pesar de la mayor especialización de un grupo reducido de trabajadores, no pudo resolverse satisfactoriamente el problema de la gran informalidad de la mayoría de sus trabajadores.

La participación de las bodegas en concursos vitivinícolas internacionales y los buenos resultados conseguidos lograron (con el tiempo) que el vino argentino sea reconocido por sus buenos resultados enológicos. *“Los concursos de vinos, así como de otros alimentos regionales, han tomado en los últimos años una relativa importancia a nivel nacional e internacional. Tienen como objetivo difundir el conocimiento del producto y posicionarlo en el mercado interno e internacional jerarquizando no sólo al producto, sino también a toda la cadena: al productor de materias primas, al vendedor de insumos, al industrial, al comerciante, al exportador y al consumidor”*⁴⁸. De esta manera, se pudo llevar a cabo una política de segmentación de mercado en donde las firmas que actúan en el mercado de vino fino o en el mercado de vino común presentan características básicas similares que refieren a la naturaleza de cada uno de esos mercados aunque con las particularidad que le otorga a cada firma su capacidad financiera, su grado de transnacionalización, su estructura de comercialización, etc. Por lo tanto, cuando una bodega inserta en el mercado de vinos comunes quiere ingresar al mercado de vinos finos adopta las pautas de ese mercado específico y compra o instala una bodega o marca específica para actuar en ese nuevo segmento.

Según el tipo de vino, el mercado actual puede dividirse en 3 tipos de vinos:

Vino Común (o de mesa): este mercado es el de mayor importancia económica en términos de volumen producido y de valor alcanzado, sin embargo su predominio se va

⁴⁷ Saieg, L. (2015). La mano de obra representa más del 50% del costo de un vino. Artículo de Área del vino. Recuperado en: <http://www.areadelvino.com/articulo.php?num=24512>

⁴⁸ Barda, N (2016). Los concursos de vino en la Argentina. Revista INTA (78), pp. 41.

reduciendo. Se caracteriza por un precio y un margen de ganancia reducido por lo que es necesario tener una gran escala de producción, no sólo en la elaboración del vino sino también en lo relativo a la provisión de la materia prima básica y de comercialización, que va aparejada con un alto nivel de concentración⁴⁹ que permite ejercer prácticas oligopsónicas en la compra de uva y/o de vino de traslado.

Vino Fino Selección: este mercado es el primer segmento de vinos finos, es el segundo en importancia y muestra un significativo dinamismo con una competencia acentuada y basada en la calidad pero con precios relativamente bajos dentro de los vinos finos. Aquí participan tanto bodegas líderes en el mercado de vino común como aquellas que participan del mercado de vino fino y aparece la importancia de la diferenciación de producto.

Vino Fino Premium (o de alta calidad enológica): este mercado está compuesto por los vinos finos de más alto nivel enológico. En este segmento, el nombre de la bodega y el varietal utilizado constituyen elementos importantes para garantizar la inserción en el mercado (en algunos casos también el enólogo y la zona de producción primaria) y con un mayor nivel de integración de las bodegas. Aquí actúan un conjunto de bodegas pequeñas y medianas⁵⁰, cuyo número se ha ido expandiendo considerablemente a lo largo de los años, y que elaboran partidas reducidas de vino de alta calidad y alto precio que tienen una presencia consolidada en la demanda de los sectores de altos ingresos. La integración vertical cumple un papel decisivo sobre todo en términos de asegurar la calidad de los productos de exportación.

Argentina ha sufrido cambios en su demanda y una característica casi determinante es la reducción del consumo de vino a causa, por un lado, de los vaivenes económicos que aumentaron o redujeron los consumo agregados, y por otro lado, de los cambios de hábito en los consumidores impulsados por la intensa competencia de las bebidas sustitutas, tales como las gaseosas, aguas minerales y saborizadas, jugos y cervezas. Además se agrega que *“disminuye el consumo total de alcohol. En esto la Argentina es un país atípico, con muy bajo consumo per cápita (alrededor de 7 L de alcohol) y en disminución. En el mundo los países que disminuyen su consumo de alcohol se sitúan entre 10 y 15 L per cápita”*⁵¹. Dicha retracción no afectó a todos los

⁴⁹ “El mercado de vinos básicos conformaría un oligopolio “bilateral no equilibrado”, ya que solo 4 empresas detentan el 90% de dicho mercado (...) en la etapa de fraccionamiento se produce la mayor parte del valor agregado de la cadena y también la mayor concentración: sólo 3 empresas concentran el 70% del mercado de vinos básicos”. Susana Gordillo (s.f.)

⁵⁰ A este segmento se debería incluir a las denominadas Bodegas Boutique.

⁵¹ Ruiz, A. M. y Vila, H. (2001). Cambios en la demanda de vinos en el fin de milenio. Revista de información sobre investigación y desarrollo agropecuario (1), pp. 45.

segmentos de la cadena vitivinícola de la misma manera, siendo el submercado del vino de mesa el más perjudicado y el submercado de vinos finos el más beneficiado en tanto que no sólo pudo desarrollarse sino que al diferenciarse, logró instalarse entre los consumidores como un bien suntuoso y experimentó un crecimiento marcado aunque no logró compensar la caída en el vino común. La caída del consumo de vino común es abrupta al pasar de 70,19 litros per cápita en 1980⁵² a 26,32 en 2001, es decir, en 21 años cayó casi 44 litros el consumo per cápita y pasó de representar el 92% del total de vino consumido a representar el 72%. En tanto que el consumo de vino fino per cápita crece y se duplica al pasar de 5,48 litros per cápita en 1980 a 9.41 en 2001.

Entre las transformaciones al interior del sector vitivinícola hay que destacar las concernientes a la distribución y comercialización, derivadas de factores endógenos y exógenos. Entre los factores endógenos, los impactos fueron causados por las modificaciones en el perfil del consumidor, el perfil exportador del sector, la integración vertical, los cambios de propiedad de las firmas y sus fusiones y adquisiciones al interior del sector. Entre los factores exógenos se puede destacar, entre otros, el sistemático avance de las cadenas de supermercados en la venta de alimentos y bebidas, en general, y en la comercialización de los vinos, en particular, en detrimento de la distribución tradicional mediante mayoristas y almacenes. La incidencia en el comercio minorista y la concentración al interior de ese sector posibilitaron a las cadenas de supermercados crecer en su poder de negociación hasta, incluso, devenir en prácticas de tipo anticompetitivas que afectan a los medianos y pequeños proveedores vínicos. *Así, a fines de los años setenta el canal de autoservicio (configurado, esencialmente, a partir de los súper e hipermercados) explicaba poco más de la tercera parte de las ventas locales de alimentos y bebidas, mientras que el resto se canalizaba a través del comercio tradicional. A fines de la década de los años noventa se invirtieron las respectivas proporciones: el "supermercadismo" concentra el 70% de las ventas de alimentos y bebidas, al tiempo que el comercio tradicional sólo alcanza a explicar el 30% restante (Azpiazu y Basualdo, 2001: 173).* A nivel nacional aproximadamente el 50% de los vinos envasados en tetrabrik se comercializan en puntos de ventas minoristas distintos a los supermercados (Antoniolli, Solsona, Galiotti, Alturria, Winter, Fonzar y Ceresa, 2010: 112), quienes se especializan en vinos de tipo selección y fino.

⁵² Las series estadísticas del INV comienzan a discriminar el tipo de vino consumido (en MESA, FINO y OTROS) a partir de 1980.

Esta diferenciación entre los supermercados (la oferta en tetrabrick no supera el 25% de la oferta total de vinos, y en hipermercado es aún menor) y los almacenes barriales en la oferta de los distintos tipos de vino responde a que la clase media y media alta hace sus compras en supermercados o hipermercados. Las grandes cadenas reciben el 60% de lo que gasta la clase alta y el 50% de lo que gastan los sectores medios. Los niveles socioeconómicos más bajos compran en almacenes, minimercados u otro tipo de formato barrial. En estos lugares el gasto promedio es menor, pero la frecuencia de compra es mayor (Antoniolli, Solsona, Galiotti, Alturria, Winter, Fonzar y Ceresa, 2010: 112). Un caso a destacar es el relativo a la Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas (FECOVITA), que al heredar la estructura comercial de ByVG dispone de una red de comercializadores asociados que la mantienen menos expuesta al oligopsonio comercializador.

Las transformaciones en la comercialización no sólo se dieron en el mercado interno, sino que también en el mercado externo. Las causas de los cambios radican en el creciente interés de mercados mundiales por los vinos argentinos y el cambio de actitud de muchas bodegas frente a las potencialidades que ofrecen las exportaciones, sumado a la extranjerización de buena parte del sector a manos de empresas transnacionales que cuentan con desarrollados canales de comercialización a escala mundial, y que repercutió en el desempeño de un grupo importante de bodegas (estrategias empresarias) y en el propio perfil tecno-productivo del complejo en su conjunto. La creciente inserción argentina en los mercados internacionales ha devenido en cambios estructurales de índole muy diversa: desde la fuerte atracción de capitales extranjeros que se instalan en el país para la exportación y para el mercado conformado por los sectores de altos ingresos hasta una activa promoción de los vinos argentinos en el exterior, tanto por las propias empresas como por los distintos organismos públicos creados a tal efecto. El rediseño organizacional de muchas firmas, la adopción de modernas tecnologías, la importación de clones de diversos varietales, la incorporación de nuevas áreas geográficas a la producción primaria son partes constitutivas de este proceso de transformación que tiene en las exportaciones a uno de sus principales (sino el más importante) factores desencadenantes y/o propulsores del acelerado proceso de cambio (Azpiazu y Basualdo, 2003: 74). Las estrategias que siguieron las bodegas para insertarse en el mercado mundial fueron (y siguen siendo) variadas. Algunos grupos empresarios con larga tradición en el comercio mundial ingresaron al país (instalándose con bodegas nuevas o asociándose a bodegas tradicionales) en procura de diversificar su oferta internacional de vinos. Otras han establecido alianzas estratégicas y acuerdos de largo plazo para la comercialización con

cadena de distribución mayorista en los principales mercados mundiales. Por último, se dan acuerdos puntuales con operadores extranjeros para exportar determinadas partidas o marcas.

Las bodegas argentinas tuvieron por estrategia la de insertarse en el mundo mediante los vinos finos a diferencia de la estrategia adoptada por las bodegas Chilenas, el otro gran país productor de la región. Así, mientras las bodegas argentinas se insertan mediante productos de alta calidad y elevado precio, las bodegas chilenas se basan en su incorporación en tramos de menor calidad y precio (política sectorial histórica). *No obstante la importancia que asumen los vinos finos, debe tenerse en cuenta que los otros productos sectoriales (incluidos los distintos tipos de mostos, pero excluyendo el vino de mesa), a pesar de expandirse a un ritmo significativamente inferior al de los vinos finos, concentran alrededor del 50% de las exportaciones vitivinícolas. A esto se le debe agregar que las ventas al exterior del restante producto vínico, el vino de mesa, también se incrementan, aunque a un inferior ritmo relativo que el de los finos*⁵³. De esta manera, se constata el perfil dual de las exportaciones vitivinícolas, por un lado, un producto con alto valor agregado (vino premium) y por otro un producto con poco valor agregado (mosto) sin embargo el vino ejerce un predominio sobre los mostos.

Para finalizar, se puede determinar, por un lado, que Mendoza ejerce un liderazgo rector dentro del sector vitivinícola nacional como consecuencia de la concentración (a su favor) tanto en la producción de uva como en la elaboración de vino por lo que la incidencia de lo ocurrido en Bodegas y Viñedos Giol EEIC resulta relevante para Mendoza y para todo el sector en general; y, por otro, que el sector funcionó de modo muy diferente a raíz de los cambios en los patrones de acumulación. La orientación mercado internista que tuvo el sector durante la ISI, en donde la demanda interna actuó como factor condicionante central, ya que cuando varió la cantidad consumida no hubo ajustes en la producción de uva y vino ni por las propias empresas del sector ni por el Estado (salvo pequeños intentos que no aportaron resultados significativos), permitió que se generaran excedentes vónicos que fueron modificando los precios internos. Así, la flexibilidad de la demanda le imprimió un dinamismo al sector que la oferta no pudo acompañar por su propia rigidez. Luego, la aparición del mercado externo como destino de la producción permitió (o intentó) dolarizar los precios pero sin resolver el problema de los excedentes vónicos ya que éstos fueron utilizados como argumento por las bodegas fraccionadores para mantener bajo el precio del principal costo de producción (los costos de producción están dados por el vino, el envase, el corcho, la etiqueta, la capsula, la amortización

⁵³ Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2003). Las exportaciones vitivinícolas durante la postconvertibilidad. Ponencia presentada en las Terceras Jornadas de Estudios Agrarios y Agroindustriales, pp.15.

de la maquinaria, el sueldo de los operarios y los servicios asociados) y ampliar las ganancias de las bodegas que lograron abrirse mercado en el exterior. Los cambios que se fueron dando en el sector muestran un nuevo paradigma basado en los vinos de alta calidad enológica y con el mercado externo como gran destino basado en la incorporación de tecnología tanto en el factor primario como en la fase industrial y que alteró las condiciones y estableció un sistema organizacional al punto de discriminar los oasis productivos según la calidad de la materia prima generada. Esto fue acompañado por un cambio en el hábito de consumo y un nuevo sistema de distribución con nuevos actores.

CAPÍTULO 4: BODEGAS Y VIÑEDOS GIOL

Definidos y analizados los lineamientos propios en los cuales se va a desenvolver la investigación corresponde entonces observar, por un lado, el desempeño que tuvo Bodegas y Viñedos Giol EEIC (ByVG) dentro de los diferentes modos de regulación, los distintos modelos de acumulación económica y en las formas de Estado que se dieron durante 1954 y 1988, y por otro lado, el comportamiento de FECOVITA entre 1989 y 2001.

4.1 EL DESEMPEÑO DE BODEGAS Y VIÑEDOS GIOL

Bodegas y Viñedos Giol nació en 1896 como una sociedad colectiva perteneciente a J. Giol y B. Gargantini, dos inmigrantes europeos que aprovecharon e impulsaron el proceso de expansión de la vitivinicultura. Ya para el primer cuarto del siglo XX, la bodega se había convertido en uno de los emprendimientos vitivinícolas más importantes del país con una cadena productiva integrada (viña, bodega, distribución) y moderna tecnología. En 1910 poseía tres bodegas, La Colina de Oro y Runge (Departamento de Maipú) y La Florida (Departamento de Rivadavia) que sumaban una capacidad de elaboración de unos 340.000 Hl. La mayor parte de la producción correspondía al vino tinto Toro y elaboraba además vinos blancos, finos y oporto. Poco después la sociedad se disolvió y en 1911, J. Giol constituyó una sociedad anónima, Bodegas y Viñedos Giol S.A.I.C. con el Banco Español del Río de la Plata y otros treinta y un socios. El capital de m\$ 10.000.000 fue suscripto en un 35,5% por el primero, 53% por el segundo y por el resto de los socios el 11,5%, siendo la entidad financiera quién asumió el control de la empresa. Esta alianza estratégica le permitió a J. Giol, designado Administrador General, continuar con los planes de expansión⁵⁴ y, en 1914, inaugurar el primer vinoducto aéreo del mundo que trasladaría el vino elaborado en La Colina de Oro a la Bodega El Progreso (comprada en 1911 y a la cual ingresaban las vías del ferrocarril), donde era fraccionado y despachado a los centros de consumo. En 1915 J. Giol vendió su parte de la empresa al Banco Español y a partir de entonces y hasta los años 50, la empresa sería gestionada por la entidad bancaria (Mellado y Olguín, 2007: 4).

El período entre 1915 y 1954 se caracterizó por la expansión, crecimiento y modernización de la bodega, en efecto se amplió la capacidad de vasija y la superficie cultivada

⁵⁴ Se realizaron importantes ampliaciones y mejoras en la bodega La Colina de Oro, se implantan viñedos, olivares y frutales, se instala una destilería con su fábrica de grapa y una fábrica de aceite de oliva.

con la adquisición de fincas. El aumento de la superficie cultivada estuvo acompañada por un crecimiento en la producción de uvas y esto trajo aparejado necesariamente la ampliación de la bodega. En 1928 se introdujo un sistema de fermentación y conservación en grandes piletas de cemento para los vinos comunes (sistema Cazenave) que permitió multiplicar por 40 la capacidad de las tradicionales cubas de fermentación y de esa manera reemplazar con solo 14 piletas de hormigón armado la capacidad de 300 envases que se usaban hasta ese momento. *“Para 1935 La Colina de Oro contaba con una capacidad de vasija total de 141.707,18 hl entre toneles, cubas y piletas. En 1938 esta capacidad se duplicó por dos veces y media con la construcción de nuevas piletas alcanzando para entonces una capacidad total de 356.394,06 hectolitros”* (Girimi, 2007: 10). La empresa expandió la comercialización de sus productos con el establecimiento de seis plantas de fraccionamiento en Ciudad de Buenos Aires, Mar del Plata y Junín (Buenos Aires), Barranqueras (Chaco), Tucumán y Rosario (Santa Fe). *“Esto le permitió hacia 1940 controlar el 50% del mercado vitivinícola junto a Arizu y El Globo. El presupuesto de Giol superaba al de la mayoría de las provincias argentinas -con excepción de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Mendoza. Pagaba impuestos por una suma de dinero superior a los m\$ñ 40.000.000 al año y más de m\$ñ 20.000.000 por año en concepto de fletes.”* (Girimi, 2007: 10). El establecimiento vitivinícola, en consonancia con la economía provincial, también diversificó su producción con la construcción de una fábrica de aceite de oliva en la bodega de Maipú. Es justamente en este período en que la industria aceitera provincial tuvo su desarrollo con la instalación de 46 establecimientos.

Las distintas regulaciones aplicadas al mercado vitivinícola ⁵⁵ que buscaban modificar los precios y cantidades de la uva y el vino no lograron modificar sustancialmente la estructura productiva de la agroindustria y cuando en 1952 se avecinaba una nueva crisis en el sector, aparece la idea entre los dirigentes políticos locales de que el Estado provincial se estableciera como bodeguero y participara en el mercado como un jugador que equilibrara las fuerzas de la industria, tal como sucedía en aquella época con otras empresas del Estado Nacional⁵⁶.

⁵⁵ *“Entre ellos se encontraban la mejora de la elaboración, del transporte y de la comercialización de los vinos y de la calidad con que el producto llegaba al consumidor, el desarrollo de las industrias derivadas, la exportación de los productos vitivinícolas al extranjero, el almacenaje y la destilación de vinos, la creación de bodegas regionales, el ejercicio de la policía del vino, la reducción de los costos de producción y de los impuestos, el aumento del crédito, el combate a las plagas de la vid, la promoción del consumo de vinos, el establecimiento de zonas libres alcoholeras”.* Olgún (2012: 89)

⁵⁶ *“Con el fin de garantizar la seguridad e integración nacional, el Estado comenzó a intervenir en los campos financiero y cambiario, y en los mercados de productos básicos de forma que la acción estatal adoptó progresivamente un tinte regulador. La llegada del peronismo al poder inició una etapa de intervención generalizada del Estado. Producto del*

En medio de una coyuntura favorable en la política económica intervencionista y el avance del Estado empresario, en 1953 a la provincia se le presenta la oportunidad de adquirirla ya que los directivos de ByVG decidieron negociar la venta de la bodega que enfrentaba una difícil situación financiera causada, según argüían, por los controles de precios que reducían los márgenes de rentabilidad dentro de un contexto inflacionario y del establecimiento de una cuota de expendio del 37% de la capacidad de la empresa que hacía aumentar los costos fijos. Tan cierto como que el Banco Español del Río de la Plata (socio mayoritario de la bodega) debía hacer frente a un inminente vencimiento de una importante deuda contraída con el Instituto Movilizador de Inversiones Bancarias (IMIB) donde se encontraban caucionadas las acciones de la empresa⁵⁷. El acuerdo de compra se concretó en 1954 a manos del gobernador C. Evans⁵⁸, ya que el Estado provincial consiguió un préstamo del mismo IMIB con el cuál pagó las acciones y canceló el saldo que ByVG tenía con esa institución convirtiéndose así en el accionista mayoritario con 93.977 acciones ordinarias de un total de 100.000 emitidas y la totalidad de las preferidas (Olguín, 2015: 363). Se abría así un nuevo capítulo en Mendoza: el Estado bodeguero.

Al momento de estatizarse, ByVG contaba con fincas por una superficie de 1.608 has de viñas, 336 has de olivo, 32 has de alfalfa, 2.228 has de callejones, viñas erradicadas, rastrojos y sin cultivos y 187 casas además de las bodegas “La Colina de Oro”, “El Progreso” y “La Florida”, sucursales en Palermo, Junín y Mar del Plata (Buenos Aires), Rosario (Santa Fe), Córdoba, Barranquera (Chaco) y Tucumán. La distribución del vino se realizaba mediante sus 80 automotores y sus 197 tanques de ferrocarril montados en 101 vagones. El producto final, en su mayoría de la marca “Toro” llegaba a los consumidores por medio de 18.000 almaceneros de todo el país y al 1° de julio de 1954 contaba con 2.337 empleados (Olguín, 2008: 74). ByVG se había transformado en la empresa más grande de la provincia pero a su vez no la hacía

cambio de concepciones político-económicas que se venían insinuando desde la década del treinta se concretó una creciente y diversificada injerencia en la economía que –con la intención de posicionar el Estado en el centro de la planificación del desarrollo- utilizó la propiedad pública para el impulso centralizado de sectores básicos de la economía, la promoción del progreso técnico, la acumulación de capital y la distribución del ingreso. En este sentido, al igual que sucedió en los países centrales, aunque con cierto retardo temporal, se avanzó en la nacionalización –y/o creación- de empresas de provisión de bienes manufacturados (siderurgia, defensa y –en menor medida- petroquímica), de servicios públicos (electricidad, agua, transporte y comunicaciones) y de exploración y explotación de recursos naturales (petróleo y gas). Nahón (2006: 2)

⁵⁷ El IMIB poseía además acciones de Editorial Haynes, Rosati y Cristofaro, Lanseda, Kraft, Suixtil y Textil Oeste, entre otros según Belini y Rougier (2008: p.185)

⁵⁸ Carlos Horacio Evans Villanueva: abogado, y político del Partido Justicialista. Gobernador de Mendoza desde 1952 hasta su destitución por el Golpe de Estado de 1955. Además de ByVG. en 1953 procedió a la estatización del Matadero Frigorífico Mendoza tras cancelarse la concesión otorgada en 1922 a la firma Mosso Hnos. Al instaurarse la dictadura autodenominada Revolución Libertadora, Evans fue encarcelado por razones políticas y sufrió intensas torturas, siendo liberado cuatro meses después por lo que se exilió en Chile.

determinante en el mercado, por lo que debía crecer aún mucho más para lograr cumplir su objetivo de terciar entre las diferentes fracciones de poder. Los principales desafíos que tenía por delante la empresa eran el de favorecer el desarrollo de una estructura productiva más equilibrada de los mercados y mejorar el poder de negociación de los miles de pequeños viñateros y de los pequeños y medianos bodegueros.

El “proyecto Giol” tuvo dos aspectos distintivos, uno financiero y otro económico. Su dimensión financiera proponía, luego de sanear sus finanzas y consolidar su estructura económica, convertirla en una “sociedad madre” de otras firmas subsidiarias de tipo mixta (de capital público y privado), tal como lo venía realizando la Dirección Nacional de Fabricaciones Militares⁵⁹. Así se pensaba utilizar el crédito, el capital y la organización de ByVG para poner en marcha otros proyectos. Se pretendía crear así una fuente de recursos adicional a la tributaria a fin de implementar un ambicioso plan de obras públicas. La dimensión económica del plan buscaría utilizar la estructura organizacional como instrumento de diversificación productiva y de integración vertical de las cadenas vitivinícola, frutícola y hortícola. Para alcanzar estos objetivos, los pequeños y medianos agricultores podrían utilizar sus productos en los establecimientos de ByVG y junto a los bodegueros trasladistas, distribuirlos en sus vagones de ferrocarril y en sus camiones tanques hacia las plantas de fraccionamiento y sucursales ubicadas en las principales ciudades del país. En segundo plano se destacan los aspectos sociales, culturales y políticos que emanaban de la adquisición de la bodega, prueba de ello son los barrios y las casas a bajos precios que construyó ByVG para sus empleados y el club homónimo que llegó a ubicarse entre los más importantes de la provincia. Pese a esto, el desempeño de ByVG estuvo ligado a los vaivenes políticos y a las variaciones en los procesos de acumulación que experimentó el país.

El período inicial, en donde la bodega fue incorporada a la esfera estatal (1954-1955), *“se caracterizó por una menor elaboración a causa de la escasa cosecha, por el aumento de los costos –de la uva y del vino en el mercado mayorista, de los materiales, de los fletes ferroviarios y de las retribuciones al personal- y por el incremento en los precios máximos establecidos por el gobierno nacional al vino común y a los vinos finos”* (Olguín, 2008: 76). En esta coyuntura fue un período de reestructuración operativa y de saneamiento financiero. Luego, durante las administraciones militares de las intervenciones federales (1955-1958) se orientó a aumentar

⁵⁹ Al respecto consultar: Rougier, M. (2015). El complejo militar-industrial, el núcleo duro del Estado empresario y la industrialización en la Argentina en Los derroteros del Estado empresario en la Argentina, Siglo XX. 1° ed. – Sáenz Peña: Universidad Nacional de Tres de Febrero.

la participación de la empresa en el mercado de vinos a fin de obtener mejores resultados financieros. Se buscó aumentar las ventas, disminuir los costos y renegociar las deudas con el IMIB, el Banco Industrial y la Caja Nacional de Previsión. *“A pesar del aumento de los costos por la inflación y las malas cosechas, los tres ejercicios económicos arrojaron resultados positivos”* (Olgúin, 2008: 76).

La llegada a la gobernación del radical E. Ueltschi (1958-61) le asignó a la bodega la finalidad, por primera vez, de ayudar a los pequeños productores aunque sin transformarse en una verdadera regulación. Los beneficios para el sector se tradujeron en compras de uva y vinos realizadas preferentemente a pequeños viñateros y bodegueros pero de acuerdo a las necesidades de la empresa, atendiendo los costos y sin el propósito de fijar precios. Y a partir de 1961 comienza un período empresarial crítico. *“Las memorias de los ejercicios económicos de 1962-63, 1963-64, 1964-65 y del ejercicio irregular de 1965 no se consignaron en las actas de directorio, probablemente porque fueron años de muchos cambios en el nivel directivo. A pesar de la falta de información, sabemos que durante esos años de crisis institucional se modificó el tipo societario de la empresa de sociedad anónima a empresa estatal”* (Olgúin, 2008: 78)

Con la llegada del gobierno demócrata de F. Gabrielli (1965) es cuando ByVG comienza a desempeñar estrictamente una función de regulación. El principal mecanismo de intervención utilizado fue la compra de grandes volúmenes de uvas y vinos para regular sus precios. *“(…) implementó acciones decididas de orientación y regulación de la industria, consistentes, en el primer caso, en reconocer precios más altos para las uvas tintas que se utilizaban para elaborar caldos finos en relación con la mezcla y, en el segundo, de compras de uva y vinos intentando mejorar los precios y dando preferencia a los empresarios de menor tamaño”* (Olgúin, 2008: 79). Se intentó también orientar el mercado de uvas hacia las uvas finas mediante el pago de precios superiores anticipando (o intentando anticipar) lo que luego sería la reconversión vitivinícola.

En 1967, ByVG atravesó una gran crisis durante la denominada “Revolución Argentina”, a causa de la abundante cosecha que amenazó con la desaparición de muchos pequeños productores y que condujo a la empresa a comprar grandes cantidades de uvas y vinos asumiendo una pesada carga financiera. Se inició así una posterior etapa de saneamiento financiero y de escasa intervención ya que se decidió superar la delicada situación con recursos propios. Es aquí donde toma relevancia el sistema de elaboración por cuenta de terceros⁶⁰, la

⁶⁰ Los viñateros, apremiados en colocar sus uvas por el rápido deterioro que sufren las mismas, la amenaza de plagas y accidentes climáticos y la necesidad de afrontar los gastos de cosecha y acarreo, hacían muy desigual la relación

proporción de esta modalidad pasa del 65% al 97% de la elaboración total. Además se otorgaron créditos a los pequeños productores y se les compartieron los canales de comercialización. En el ejercicio 1968-1969 se buscó el saneamiento económico y financiero de la empresa. Se reestructuraron las plantas de fraccionamiento, y *“se logró un incremento de las ventas del 36% en relación con el año pasado gracias a las inversiones realizadas y al inicio de la comercialización de productos en la zona sur de Mendoza y San Luis. Las ventas al mercado externo también aumentaron (...) y Giol se convirtió en la primera empresa exportadora del país (...) La intervención de Giol en el mercado de vino de traslado se hizo más destacada, ascendiendo las compras a 1.290 mil Hl”* (Olguín, 2008: 81), la función reguladora de ByVG se centraría en la compra de vino de traslado. El ejercicio 1969-1970 mostró continuidades con el ejercicio anterior dado que *“se produjo un aumento en las ventas de un 37% (...) las exportaciones fueron levemente inferiores (...) y las compras de vinos de traslado fueron superiores en un 52%”*(Olguín, 2008: 82).

En 1970, la nueva administración de F. Gabrielli retomó la fuerte acción reguladora ajustando los precios pagados por ByVG a los precios promedios ponderados establecidos por los organismos oficiales. Esta modalidad de “elaboración por cuenta de terceros” o “a maquila” tenía dos aristas importantes. Por un lado, los viñateros sin bodega tenían la posibilidad de elaborar su propio vino en las instalaciones de ByVG (o las que alquilase para tal fin) y obtener un producto con mayor valor agregado que podían comercializar en el mercado de vinos de traslado. Y, por otra parte, los bodegueros podían utilizar plenamente su capacidad instalada, disminuyendo los riesgos del negocio. En los ejercicios económicos 1971-1972 y 1972-1973 se mantuvieron los lineamientos a pesar de la inflación y la mala cosecha que alteró los precios pagados. *“La elaboración por compra de uva y por cuenta de terceros fue escasa aunque esta última proporcionó los mayores volúmenes y, se concretó el objetivo de integración, acorde a los lineamientos impartidos por las autoridades provinciales y nacionales (...) la empresa compró vinos en el mercado de traslado de acuerdo a las necesidades y a la marcha general del mercado, intentando tonificar los precios (...) las exportaciones aumentaron un 40% en el primer caso y 16% en el segundo, en relación al ejercicio anterior, porque a pesar de que el aumento de los precios internos los hacían inconvenientes, era el objetivo expresado en la ley orgánica”* (Olguín,

contractual en el mercado de uvas, afectándose los precios obtenidos y las formas de pago estipuladas. Ante esto, los viñateros buscaron la forma de pasar a la siguiente etapa industrial, es decir a la elaboración misma, contratando con los bodegueros tal tarea y el posterior depósito de los vinos hasta el momento de su venta. Así se fue paulatinamente se fue ampliando el mercado de vinos, al ingresar al mismo una gran cantidad de pequeños y medianos elaboradores sin bodega propia.

2008: 83). Las inversiones estuvieron dirigidas a aumentar y mejorar la capacidad instalada a fin de mejorar su capacidad de regulación.

Las siguientes intervenciones federales y el gobierno peronista de A. Martínez Bacca de 1973 comenzaron un período caótico de la gestión de la bodega en donde se planteó la necesidad de expandir la capacidad de vasija en casi 5 veces. Para la campaña 73/74, ByVG alcanzó los 100 millones de dólares en operaciones comerciales, lo que ubicaba a la empresa en la posición 43 del ranking de las grandes empresas nacionales, inmediatamente después de los grandes complejos industriales (petróleo, energía y las grandes transnacionales)⁶¹. En 1974, ya con A. Cafiero como interventor provincial, se buscó regular los precios mediante la compra de grandes cantidades de uva alcanzándose la elaboración más grande en la historia de la bodega y disminuyendo la relevancia del sistema de elaboración por cuenta de terceros. Lo que se buscaba era que ByVG pudiera almacenar grandes volúmenes de vino cuando el precio fuera demasiado bajo por lo que se elevó la capacidad instalada de 800 mil Hl a 3.850.000 Hl. Luego se sumó la compra de dos tanques (a YPF) alcanzando una capacidad de 4.258.500 hl que representaba un 12% de la capacidad de la Provincia y que permitiría almacenar el 18% de las existencias. Se implementó también un “plan de actualización zonal progresivo” de las plantas de fraccionamiento y de otras áreas productivas de la empresa y la construcción de un nuevo edificio de administración central a fin de adecuarlos a la nueva estructura. Asimismo, se puso en marcha una reestructuración administrativa con el propósito de mejorar las estructuras gerenciales (Mellado y Olguín, 2007: 11)

La evolución económica y financiera de la bodega entre 1964 y 1976 exhibió ganancias en casi todos los ejercicios económicos (salvo 1967-68) aunque mostraba signos de descapitalización y de endeudamiento. Si bien los mercados de uvas exhibieron una baja concentración económica, la participación de las compras de ByVG no superó el 10% del total producido en Mendoza. Asimismo, no contribuyó a atenuar los desequilibrios ya que gran parte de la elaboración de vinos resultante era volcada al mercado (Olguín, 2015: 365).

A partir de la Valorización Financiera inaugurada en 1976, se inició una etapa de saneamiento económico y financiero en tanto que disminuyó la intervención reguladora debido al nuevo paradigma económico. El crecimiento especulativo de la agroindustria que posibilitó el ingreso de nuevos actores, como fue el caso del grupo Grecco Hermanos⁶², y que se expresó

⁶¹ Según libro promocional editado por la misma ByVG.

⁶² Al respecto consultar: Mellado y Olguín (2007) y Olguín,y Mellado (2010)

en el aumento del precio del vino de traslado ante la caída del consumo per cápita, provocó una menor participación de ByVG en el mercado. La recuperación en las ventas de vinos comunes fruto de la mejor calidad de la uva, una campaña publicitaria y de cambios introducidos en los canales de distribución, se detuvo a partir de 1977 a causa de la caída del salario real de la población que disminuyó la demanda, repercutiendo en el nivel de ventas de la empresa.

A partir de 1978 se instala un ciclo de resultados negativos que alcanzó valores exorbitantes, el capital se desvaneció frente a la escalada inflacionaria y la deuda total aumentó considerablemente. Comienza entonces un período en donde las finanzas de ByVG empeoran como consecuencia del aumento de los costos fijos por la construcción de vasijas e inversiones de bienes de uso en las sucursales. Además, las operaciones de compra en el mercado de traslado para tonificar los precios, la adquisición de vino a los elaboradores en ByVG y de uva a los viñateros financiados con fondos del Banco de Mendoza, agravaron aún más la situación de endeudamiento. El precio real de vino de traslado, se caracterizó por presentar continuas oscilaciones en esos años, generando fases ascendentes y descendentes intercaladas, donde las declinaciones eran cada vez más prolongadas.

Para contraponer los vaivenes del mercado doméstico, se realizaron esfuerzos por desarrollar el mercado externo. Surge así PROVICA en asociación con Colombia (empresa binacional para la elaborar vino común a partir del mosto concentrado de ByVG y su posterior fraccionamiento). Existió un proyecto similar con Ecuador pero no logró concretarse, al igual que no se concretó el proyecto de una planta de fraccionamiento en Paraguay ni la bodega en Ing. Giagnoni (Departamento de San Martín, Mendoza). No obstante, los volúmenes exportados representaban alrededor del 5% de la elaboración. Esta impronta que se buscó darle a la empresa, presagiaba el sesgo exportador que el sector tendría hacia los años noventa.

En los inicios de los años 80, junto con la crisis económica, la industria ingresó en un nuevo período de depresión, más agudo que el de la década anterior, sumado a la incertidumbre de la coyuntura política por la inminencia del cambio institucional. El mercado de uvas se había reducido considerablemente. La uva comprada que representaba alrededor del 60% del total vinificado pasó a ser del 2,81% en Mendoza y 8,6% en San Juan. De este modo, la participación de las producciones de uva y de vino en el producto bruto de la provincia decayó, de modo que en 1980 el valor agregado aportado por la vitivinicultura a la riqueza mendocina sólo llegó al 6,2%, cuando años anteriores superaba el 16% y el precio promedio del vino de traslado en 1983 no llegó a significar el 20% del valor del 1973. En suma, de acuerdo a estimaciones del INV, Mendoza y San Juan experimentaron una pérdida de u\$s 3.012 millones en el período

1980/1982, que fue soportada por el sector viticultor y el mercado de vinos de traslado, lo cual implicó una transferencia de riqueza significativa entre sectores (Mellado y Olguín, 2007: 13).

La idea de las privatizaciones comienza a aparecer en el discurso público con el advenimiento de la Valorización Financiera en virtud de los alineamientos ideológicos de la dictadura militar. *“No obstante, es recién a partir de la verificación del quiebre definitivo del modelo sustitutivo de importaciones y de la crisis de la deuda latinoamericana de 1982 y más precisamente bajo el gobierno democrático de Alfonsín, que se inicia un proceso en el que la reducción del tamaño y la transformación de las funciones del Estado cobran singular significación y aparecen en la agenda pública como “cuestión socialmente problematizada”. Este proceso culmina con la denominada “Reforma del Estado” -legislación mediante- emprendida por el actual gobierno del Presidente Carlos Menem, que lleva adelante el más audaz y radicalizado proceso de ajuste del aparato estatal que haya conocido la Argentina”* (Thwaites Rey, 1994: 3).

Durante los primeros tiempos, el gobierno radical se ajustó a los lineamientos tradicionales del partido en materia de empresas públicas y caracterización del papel del Estado. No se plantea que el Estado abandone sus funciones productivas sino que solamente busque eliminar de su órbita aquellas firmas privadas que, por diversas razones y en sucesivas etapas, cayeron en su poder. En tal sentido, en 1984 se crea una Comisión que tenía como misión determinar en qué casos se debían privatizar o liquidar administrativamente las empresas que en ese momento administraba o poseía el Estado, y llevar a cabo los procesos que fueran posibles. La Comisión pudo concretar la privatización de SIAM, de Opalinas Hurlingham y de la empresa de turismo Sol Jet, y encaró la privatización de la compañía azucarera Las Palmas del Chaco Austral sin alcanzar a concretarla, así como la de Austral Líneas Aéreas (que finalmente se concluyera en 1987 ya sin la Comisión).

En efecto, con la vuelta de la democracia y *“a partir de 1983 los excedentes y la elaboración de vino quebrarían la tendencia creciente de los últimos años y experimentarían un fuerte descenso fruto de las modificaciones introducidas en la legislación que permitieron la desnaturalización de vino y su destino a la elaboración de alcohol”* (Mellado y Olguín, 2007: 14) reduciéndose el accionar de ByVG y *entre 1984 y 1986, la proporción de uvas procesadas se ubicó entre el 5% y el 9% del total provincial* (Olguín, 2010: 506) y durante el gobierno radical de F. Llover se apoyó el proceso de “reconversión vitivinícola” y el fraccionamiento del vino en origen, en tanto que el accionar de ByVG en los mercados se siguió reduciendo. A partir de 1985 se comenzó un nuevo espiral decreciente de precios del vino de traslado. A finales de su mandato, el gobierno radical reconoció que la crisis provenía principalmente de los excedentes

de producción y que por eso era necesario retirarlos del mercado porque deprimían los precios. Fue entonces que se envió a la Legislatura dos proyectos de leyes: uno imponiendo cupos a los productores para vinificar y otro consistente en retirar 490 millones de litros de vino común del mercado (el 22% de las existencias de 1986) mediante el procedimiento de canjear esos vinos por títulos de deuda pública provincial (TIDAVIDEM). Los vinos que se retiraran iban a ser desnaturalizados⁶³ con la finalidad de tonificar los precios. Aunque había consenso para su sanción, por disputas políticas no pudieron aprobarse.

El gobierno decidió implementar un nuevo plan de gobierno a causa de la explosión del tema de la deuda externa. En 1986, Alfonsín *"introduce cambios en la política de privatizaciones, cuyo objetivo ya no parece estar dirigido a desprenderse de porciones del aparato estatal de escasa rentabilidad, sino de aquellos sectores donde el capital privado se mostrara fuertemente interesado. Este cambio parecía basarse más sobre perentorias necesidades de caja que en consideraciones ideológicas: era necesario apuntalar la recaudación fiscal para sostener al alicaído plan Austral"* (Thwaites Rey, 1994: 4). La necesidad de reducir los gastos fiscales y obtener recursos que permitieran desarrollar las actividades del Estado eran tan necesarias como la de mostrar (a organismos internacionales de crédito y ciertos sectores de poder) que existía realmente la voluntad de reformular los lineamientos generales y el rol del Estado al abrir el juego a los inversores privados y reducir el gasto en áreas no fundamentales. *"Los acuerdos celebrados por entonces con el FMI y el Banco Mundial figuraba el compromiso de la Argentina de iniciar procesos de privatización de las empresas públicas. Es así que en setiembre de 1987 el Dr. Alfonsín designa al frente del Ministerio de Obras y Servicios Públicos (MOSP) a un conocido periodista -vinculado al peronismo-, Rodolfo Terragno, quien de inmediato se lanza con un proyecto que incluye la privatización parcial de ENTEL, de Aerolíneas Argentinas y del sector petrolero, empresas "tabú" históricamente ligadas al pensamiento nacional-popular, para desconcierto de muchos radicales y oposición del peronismo, la izquierda, el sindicalismo y buena parte de las Fuerzas Armadas. Define así con todas las letras la cuestión de la privatización como prioritaria en la agenda de "cuestiones socialmente problematizadas" y comienza a diseñar la política pública al respecto"* (Thwaites Rey, 1994: 4-5). Las propuestas de privatización respondían al supuesto deterioro de las empresas estatales, el déficit fiscal crónico y el fuerte endeudamiento externo, y a la situación que se creía imposible de generar recursos para la inversión necesaria en servicios públicos para lograr su eficiencia. La propuesta, entonces,

⁶³ Desnaturalizar el vino consistía en agregarle sal y transformarlos en no aptos para el consumo.

apuntaba a asociar a las empresas estatales capital privado nacional y extranjero de riesgo, además de aportar el gerenciamiento de operadoras internacionales calificadas. Dentro del contexto es que se inicia proceso de privatización de ByVG.

Aquí surge un contrapunto en el sector ante el problema concurrente (y estructural) de los excedentes vínicos. Durante la dictadura cívico militar se pretendió buscar la solución en la exportación; pero no fue alcanzada por no poder concretar los proyectos de las bodegas en Ecuador y Paraguay (en Colombia sí se concretó), que le hubiesen impreso un carácter novedoso a la industria. En tanto que el radicalismo, no advirtió los cambios producidos en el sector por la valorización financiera (por ejemplo, tendencia a la baja del consumo) y volvió a buscar la solución de los excedentes en el control interno, arrastrando a ByVG a una situación financiera compleja.

En su plataforma de gobierno, J. Bordón expresaba que *“se requiere un reordenamiento y una reconversión de los sectores tradicionales de la economía mendocina... que deberán organizarse en función de una clara política que les permita acceder en forma agresiva y estable a los mercados internacionales; la economía regional no puede seguir dependiendo de un solo producto, el vino, y de un solo mercado, el interno, sino que se promoverá una organización del sector vitivinícola que lo haga viable en la nueva estructura productiva”* (Fabre, 2005: 14). A los efectos de insertar a Mendoza en los mercados internacionales, la vitivinicultura debía adecuarse a los requerimientos de la demanda internacional. La propuesta apuntaba a cuatro objetivos clave: apertura económica con un claro impulso exportador en detrimento del mercado interno; restricción de la oferta hasta unos 9 millones de hectolitros procurando aumentar el precio del vino de traslado; privatización de ByVG; reconversión de viñedos: 10.000 hectáreas a frutales (duraznos, ciruelas, peras y manzanas) y alrededor de 6.000 hectáreas a hortalizas (ajos y tomates) (Fabre, 2005: 14). Demostrándose que la privatización ya era una finalidad en sí mismo, aún antes de asumir la gobernación.

Con la llegada de J. Bordón a la gobernación de Mendoza en 1987, se aprobaron las leyes discutidas durante la gestión anterior y se dispuso desnaturalizar los vinos comunes. La depresión de la década del 80 dejó en claro que ByVG era impotente frente a los problemas estructurales de la vitivinicultura en esa nueva coyuntura, más aún en el marco de un proceso hiperinflacionario y una profunda caída en la actividad económica nacional. La crítica coyuntura terminó por lograr un consenso entre los dirigentes políticos y empresariales para avanzar en una profunda transformación de la estructura agroindustrial que incluyó la transferencia de ByVG al sector privado.

4.2 LA REESTRUCTURACIÓN PREVIA A LA PRIVATIZACIÓN

El proceso de privatización de ByVG se inició el 24 de octubre de 1988 junto con la implementación del programa de gobierno que tuvo por finalidad encarar una reforma del Estado provincial, no exenta de escándalos de corrupción y denuncias cruzadas de malversación de fondos públicos⁶⁴. La privatización permitiría, por un lado, saldar el conflicto existente entre las fracciones predominantes del capital a favor de la burguesía bodeguera. Por otro lado, permitiría a J. Bordón mostrarse públicamente como el gobernador que resolvió las supuestas ineficiencias del Estado y desde ahí consolidarse en el poder. El éxito político de la privatización puede constatarse en que a J. Bordón lo sucedieron su ministro de economía y su vicegobernador. En concreto, la desaparición de ByVG eliminó la posibilidad que tenían los pequeños viñateros de colocar sus uvas y los pequeños bodegueros de colocar sus vinos en la empresa estatal a precios superiores a los de mercado y con mejores condiciones de financiación.

La decisión de privatizar ByVG tenía varios objetivos: eliminar el déficit de aproximadamente 300 mil dólares mensuales (Juri y Mercau, 1990a: 14), aumentar la disponibilidad de fondos prestables para que pudieran ser destinados a otras políticas públicas, encarar un proceso de transformación empresaria y de reconversión tecnológica, y que los productores vitivinícolas organizados fueran los artífices de este proceso, asumiendo su destino como empresarios en clara línea con la concepción neoclásica de supremacía del mercado por sobre el Estado. La idea de traspasar la empresa a una cooperativa implicaba la organización de los productores y su participación en el desarrollo de la agroindustria. Se pretendía asegurar una administración más eficiente incorporando en la definición de los lineamientos de la empresa a los propios viñateros organizados. Asimismo, se tenía especial preocupación en no concentrar la industria vitivinícola transformándola en un oligopolio porque precisamente tal determinación iba en detrimento de los propios productores, trayendo como consecuencia una grave crisis social (Fabre, 2005: 19).

Por lo tanto, se buscó reestructurar la empresa a fin de mejorar su situación económica/financiera y brindar una alternativa a los productores que elaboraban vino en la empresa. Para este último objetivo se buscó favorecer la integración de productores en cooperativas para que, alquilando o comprando bodegas, quedaran en condiciones de elaborar por cuenta propia.

⁶⁴ Al respecto véase Pavese (1997)

Para la reestructuración económica y financiera de la empresa se decidió dividirla en siete unidades funcionales:

1. Regulación⁶⁵
2. Elaboración
3. Fraccionamiento y comercialización
4. Elaboración y Exportación de Mostos
5. La Colina (empresa frutihortícola)
6. Destilería
7. Explotación rural (fincas)

Los argumentos que esgrimió el gobierno para justificar cada unidad funcional fueron que como ByVG al elaborar uvas de productores no integrados desincentivaba su integración convenía entonces dejar de elaborar por cuenta de terceros. Con respecto a la función de regulación, la vasija vinaria era importante ya que permitía estabilizar ingresos comprando en períodos de excedente y viceversa por lo que correspondía mantenerla pero, en cambio, y dado que ByVG representaba el 10% de la comercialización, no producía un efecto regulatorio sobre el precio del vino y causaba un problema financiero, era conveniente no mantenerlo. Tal el caso de la producción de uva, que no cumplía ninguna función propia del Estado. En cuanto a la elaboración y exportación de mostos, se podía aprovechar el esfuerzo realizado en el mercado internacional como base para la formación, junto al sector privado, de una empresa de exportación. Y por último, debido a que La Colina sólo procesaba el 5% de la producción frutícola de la provincia y compraba a precios mayores que otros procesadores, no resolvía ningún problema y beneficiaba sólo a los productores que logran venderle su producción.

Por estos motivos, se decidió pasar a manos privadas las unidades funcionales de Fraccionamiento y comercialización de vinos (N° 3), La Colina (N° 5), la Destilería (N° 6) y la Explotación Rural (N° 7). Se decidió que no se iba a elaborar vino en la vendimia 1988/89 y que la empresa seguiría regulando el mercado de vino como así también la elaboración y exportación de mostos. Cabe destacar que se había decidido que la Unidad de Elaboración y Exportación de Mostos (N° 4) permanecería bajo la órbita estatal por su importancia en la

⁶⁵ La regulación del mercado de traslado de vinos consiste en comprar stocks de vinos cuando el precio es bajo y venderlos cuando el precio es alto a fin de compensar las variaciones. El mantenimiento de stocks vínicos posee costos, tales como vasija vinarias, mano de obra, energía y costos financieros.

diversificación del mercado vitivinícola. No obstante, en el marco del proceso de liquidación de la bodega, se resolvió posteriormente llamar a licitación para la venta de la planta de mostos. Algo similar sucedió con la Unidad de Regulación (Nº 1). En un primer momento se consideró pertinente que se la conservara bajo el mando del Estado. Esta unidad debía encargarse de propiciar la integración de los productores, promover la diversificación de la producción vitivinícola, apoyar las exportaciones y regular el precio del vino. Sin embargo, con el correr del tiempo se decidió abandonar esta idea ya que se consideraba que no era necesario conservar la pequeña estructura a la que había quedado reducida la bodega estatal tras la privatización. Por último, ByVG poseía una serie de bienes e inmuebles que no pertenecían a ninguna unidad estratégica y que no se había especificado el destino de éstos, por lo que esa decisión quedó en manos del directorio. Fue así entonces que la Enoteca fue cedida a la Subsecretaría Provincial de Turismo, algunos bienes e inmuebles fueron entregados como forma de pago de su deuda, y otros fueron vendidos mediante licitación pública.

Cuando se decide privatizar una empresa se enfrentan dos opciones, o se vende en las condiciones en que se encuentra o se mejora su situación general previa a la venta. La decisión debe establecerse en base a si el valor actual de la venta de la empresa saneada menos el valor actual del costo de sanearla es mayor o menor que el valor actual de venta de la empresa sin sanear. Sin embargo, estos valores son casi imposibles de evaluar “ex ante”, por lo tanto, la elección de los dos criterios no pueden basarse en cuestiones económicas y sí en cuestiones políticas. No se efectuaron cálculos para la privatización de ByVG que demostraran la conveniencia de la alternativa elegida. No obstante la impresión es que se puso a la venta una empresa “manejable” (Juri y Mercau, 1990b: 17).

4.2.1 REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIA

La reestructuración empresarial abarcó, por un lado, cuestiones generales de la empresa que tuvieron por finalidad aumentar la eficiencia operativa de manera de reducir o eliminar el déficit y de modo de aumentar el valor de la empresa. Para esto se llevaron a cabo las siguientes medidas:

- i. Renegociación de la deuda: se renegó la deuda con Ferrocarriles Argentinos, la Dirección Nacional de Recaudación Previsional, el Instituto de Servicios Sociales para Actividades Rurales y el Banco de Mendoza (en este caso se incluyó la entrega de bienes como parte de pago).

- ii. Impulso Comercial: para intentar mejorar el valor de las ventas de la empresa se mejoraron los productos y se lanzaron otros nuevos⁶⁶. Se redefinieron los vinos finos tradicionales, lanzando vinos varietales y vigorizando etiquetas.
- iii. Reorganización Administrativa: se ocuparon los cargos directivos que permanecían vacantes y se avanzó hacia un sistema que permitiera mayor agilidad administrativa, más rapidez en los registros contables y un mejoramiento en los procesos de control y de toma de decisiones.

Además, la privatización de la unidad de fraccionamiento y comercialización se realizó en su totalidad, no en partes como estaba previsto, y libre de todo pasivo financiero, impositivo y previsional de manera de obtener un precio mayor, sin embargo, la provincia vio aumentar su nivel de endeudamiento al absorber la deuda de ByVG que fue justamente una de las causas que motivo la privatización.

Por otro lado, la reestructuración empresaria abarcó cuestiones particulares y unidades determinadas de ByVG. A continuación se desarrollan los casos más destacados:

Reestructuración de los que elaboraban en ByVG: El gobierno asumió la conducción del proceso de integración de los productores sin bodega, que consistió en apoyar la formación de cooperativas que les permitiera elaborar por cuenta propia lo que antes hacían mediante ByVG. El proceso de integración consistió en conceder créditos de los bancos oficiales para elaborar y alquilar o comprar bodegas, brindar asesoramiento técnico legal para la formación de las nuevas sociedades y otorgar garantías a esas nuevas sociedades de que se les compraría sus vinos en caso de ser necesario. El proceso concluyó con la creación de 25 cooperativas que nucleó a 1.500 productores, de los 4.000 que elaboraban en ByVG. No hay registros de los restantes 2.500 productores, por lo que se entiende que quedaron compitiendo dentro del mercado pero sin contención alguna⁶⁷. Siete cooperativas compraron bodegas y doce alquilaron, y los préstamos adquiridos fueron cancelados antes de su vencimiento.

Unidad funcional "La Colina": En 1971 ByVG adquiere la empresa de procesamiento de frutas y hortalizas LA COLINA⁶⁸, que al momento de su transferencia al sector privado contaba con 230

⁶⁶ Entre ellos, el jugo RECREO, el vino DIAMANTE, TORO FINO y damajuanas de vino "CHANCELLOR"

⁶⁷ Hacia el 2001, FECOVITA contaba con 3.000 productores por lo que es posible que con el correr del tiempo hayan incorporado a parte de los productores que producían para ByVG y que no se habían incorporado aún a la Cooperativa.

⁶⁸ Producía tomates (pelados enteros comunes, puré, extracto, triturado y ketchup), hortalizas (pimientos morrones enteros y en tajadas, alcauciles al natural y chauchas al natural), duraznos (comunes en mitades, en tajadas y enteros

empleados y su propia planta de hojalatería. Durante el proceso privatizador fue descentralizada de manera administrativa, financiera y comercial, lo que significó el manejo independiente de su situación financiera y comercial a través de un comité de gestión y un comité consultivo. Al poco tiempo de operar el comité, la Cámara de Comercio de San Rafael denunció que estaban vendiendo latas de tomate a menos de la mitad de su precio por lo que el Senado Provincial constituyó una "Comisión Investigadora" que determinó que las operaciones adolecían de graves irregularidades, causando grandes perjuicios económicos a LA COLINA y consecuentemente al patrimonio de la provincia (liquidando la totalidad de la producción por poco más de u\$s 1,2 millones, menos de la mitad de su precio de mercado). Además señalaron que en ese momento la empresa tenía importantes sumas depositadas a plazo fijo y que la cuenta del Banco de Previsión tenía saldo acreedor. Esta separación demostró que la empresa era de por sí rentable sin embargo también se pasó al sector privado. Luego de cuatro licitaciones, la última de carácter privada, se adjudicó a la firma DANILO DE PELEGRIN S.A.

LA COLINA contaba con 91.170m² de terreno y 19.301m² de edificios que consta de una fábrica de 10.000m², almacenes y depósitos de 2.000 m², servicios generales con usina propia, sala de calderas y garaje y talleres de 1.000m². Disponía de un tinglado para recepción de frutas y depósito de materias primas (3.700m²), un secadero de ciruelas y un aserradero. Además, contaba con una fábrica de hojalata, enormes tanques de combustible y tratamiento de agua, una torre de enfriamiento, depósitos de sal, piletas decantadoras, máquinas de generación de vapor y electricidad, y ocho líneas de elaboración de productos.

Unidad funcional "Destilería": La destilería de ByVG ubicada en el distrito Gutiérrez (Departamento de Maipú) estaba compuesta por un inmueble con una destilería nueva para procesar vinos y borras fluidas y otra antigua para procesar orujo y borra sólida, depósitos de alcohol, silos, una fábrica de tartrato, calderas y un depósito de materia prima. Después del decreto que posibilitó la privatización, ByVG cedió en alquiler en forma directa la destilería a la empresa CUBAS DE ROBLE S.A. al tiempo que llamaba a licitación pública para venderla. De esta manera se afectó un bien que se había dispuesto vender con la finalidad de no generar más quebrantos y de obtener el mejor precio para las arcas del Estado provincial. Sin embargo, la locación disminuyó el interés de los compradores y por ende disminuyó el precio de las ofertas de la posterior licitación, además de favorecer en la licitación a CUBAS DE ROBLE S.A. El proceso

con carozo), damascos (en mitades), peras al natural, dulce de membrillo y batata, mermeladas (durazno, damasco, pera y ciruela), frutas desecadas (ciruelas D'Agen y duraznos pelados y en medallones), tuco para pastas y chimichurri.

licitatorio fue conflictivo por la gran cantidad de denuncias de hechos ilícitos, omisiones e impugnaciones que incluían tanto a CUBAS DE ROBLE S.A., al directorio de ByVG y la Comisión Ad Hoc de preadjudicación de la destilería como a DESTILERÍA SAN JUAN S.A. (otro interesado).

Finalmente, se adjudicó la destilería a CUBAS DE ROBLE S.A. empresa perteneciente a Blas Martínez, quien vio intervenidas sus empresas en Panamá por sus vinculaciones con el general Noriega⁶⁹. La situación de ahogo financiero como consecuencia de la intervención a las empresas de Blas Martínez en Panamá fue reconocida por el propio abogado patrocinante del concurso de Cubas de Roble SA al explicar las causas de su desequilibrio económico de la empresa en el expediente del concurso de acreedores⁷⁰. En noviembre de 1988 se decidió poner en venta la unidad funcional “Destilería” y en marzo de 1989 se cedió en alquiler pero en febrero de 1991 se comprobó que la planta estaba inactiva, que CUBAS DE ROBLE SA tenía cortado el suministro de gas, que tenía cortada el agua y la luz desde el mes de Enero y que el personal no cobraba sus sueldos.

Unidad Funcional “Elaboración y Exportación de Mostos”: En el marco del decreto 3345/88, se llamó a licitación la Unidad Funcional “Elaboración y Exportación de Mostos” en enero de 1992 y se presentó un solo oferente, ALTARPEC S.A., una empresa solvente que no obstante haber cumplido con todas las condiciones establecidas en el pliego licitatorio, su oferta fue desestimada para convocarse a una nueva licitación para febrero de ese mismo año. En esta segunda instancia resultó adjudicatario el consorcio integrado por GUINAGRO - AGROINDUSTRIAS GUIÑAZÚ S.R.L.⁷¹ y ESTABLECIMIENTO VITIVINÍCOLA AUGUSTO ANTONINI S.A. La adjudicación fue por u\$s 1.210.000 comprometiéndose a pagar la suma de u\$s 121.000 al contado y el saldo en 5 cuotas anuales. El informe de preadjudicación se suscribió a finales de febrero de 1992 y en el mismo acto se hizo entrega de la planta. GUINAGRO y su asociada pagaron únicamente la parte de contado (adeudando el IVA) pero no cancelaron las cuotas anuales. Como consecuencia de esto, la Comisión Liquidadora de ByVG resolvió rescindir el contrato pero se negaron a entregar la planta y además se inició una demanda dado que ésta había sido cedida a un tercero, DIFAGAR S.A. Tiempo después se constató que en la

⁶⁹ EEUU invadió Panamá el 20 de diciembre de 1989 en la operación que denominó Causa Justa, depuso al general Noriega (presidente) con el objetivo de suspender los Tratados del Canal de Panamá, asegurar el control del Canal más allá del 2000, cancelar los contactos con Japón para las alternativas al Canal y cortarles su ascenso al poder mundial. Washington justificó la invasión en base al Tratado Carter-Torrijos.

⁷⁰ Según consta en la denuncia presentada por el ex senador provincial Gustavo Gutiérrez.

⁷¹ Según consta en la denuncia presentada por Marcos Garcetti, Carlos Filici y Roberto Vélez, esta empresa pertenecía a Fernando Pablo Guiñazú, Francisco José Guiñazú (primos de la esposa del gobernador Lafalla) y sus respectivas esposas.

planta faltaban numerosos bienes que habían sido entregados en la adjudicación. La Comisión Liquidadora de ByVG finalmente rescindió el contrato con GUINAGRO (sin reclamarle suma alguna) y llamar a una nueva licitación pública. Resultó preadjudicada la firma CAMBIO RURAL GRUPO NUEVO JUNÍN, quienes no pudieron tomar posesión de ella porque la planta estaba ocupada por DIFAGAR y amenazaban con hacer acciones judiciales.

Reestructuración financiera: El conjunto de acciones implementadas dieron como resultado un mejoramiento de la situación general de la empresa ya que se eliminó el “exceso” de personal y el déficit operativo, y se mejoró la gestión administrativa y comercial. Otro aspecto importante es que a partir de marzo de 1989 y debido a que se decidió no elaborar en la cosecha 1988-1989, la empresa dejó de necesitar los fondos que le otorgaban los bancos provinciales y pasó a financiarse con recursos propios⁷² (Tabla 1).

Tabla 1: Solicitud de financiamiento a bancos provinciales en pesos, 1987-1989

Mes	1987	1988	1989
Enero	0,00	101,31	180,47
Febrero	155,01	357,46	121,77
Marzo	0,00	39,43	0,00
Abril	289,85	732,03	0,00
Mayo	240,47	81,54	0,00
Junio	248,07	0,00	0,00
Julio	172,63	195,57	0,00
Agosto	470,54	29,32	0,00
Septiembre	83,38	249,43	0,00
Octubre	50,94	216,37	0,00
Noviembre	583,89	132,26	0,00
Diciembre	330,92	583,95	0,00
Total	2.625,70	2.718,67	302,24

Fuente: Elaboración propia en base a Juri María Esperanza y Raúl Mercau (1990)

Uno de los argumentos más fuertes en cuanto a la necesidad de dar respuesta al supuesto “desmanejo” de la bodega era que los bancos oficiales (Banco de Mendoza y Banco de Previsión Social) estaban siendo arrastrados hacia la quiebra por la ineficiencia de ByVG que debía ser subsanada por esos mismos bancos. Vale aclarar que la política pública que la

⁷² Este período coincide con el proceso inflacionario de 1989-1990. Al respecto consultar: Krikorian, M. (2010). *La hiperinflación de 1989/90. Aportes y reflexiones sobre un episodio que marcó la historia argentina*. Revista: Anales de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, 40.

provincia realizaba a través de ByVG no era compensada económicamente sino a través de los bancos públicos. La gran deuda que ByVG tenía con éstos bancos es indudable, y ascendía a u\$s 35 millones a diciembre de 1987 (Juri y Mercau b, 1990: 6), pero no es justo responsabilizar únicamente a ByVG sobre el desfinanciamiento de los bancos oficiales ya que se cometieron actos presuntamente irregulares en el manejo de ambos bancos, como ser la inadecuada política de créditos, excesos a los máximos autorizados en la relación deuda/patrimonio de clientes, sobrevaluación de títulos públicos (TIDAVIDEM y BONEX), ocultamiento de la real situación de deudores morosos, manejos poco claros (ej. créditos a la construcción de hoteles y la contratación de la empresa XNET), contrataciones y licitaciones sospechadas, entre otras. Tal es así que se emitió una denuncia penal por administración fraudulenta al directorio del banco de Previsión Social (G. Gutiérrez ante juzgado competente), un pedido de juicio político al entonces gobernador R. Gabrielli por las estafas al Banco Mendoza en los juicios por las deudas de su familia (F. Armagnague y G. Gutiérrez ante la Cámara de Diputados de la Provincia de Mendoza) y un pedido de juicio político a al ex gobernador A. Lafalla por la ilícita privatización de los bancos oficiales de la provincia de Mendoza a favor de R. Moneta (L. A. Balaguer ante la Cámara de Diputados de la Provincia de Mendoza)

4.2.2 REESTRUCTURACIÓN DEL PERSONAL

La reestructuración de la empresa implicó un redimensionamiento de su planta de personal. Para determinar la cantidad de personal “excedente”, se estimó la cantidad de personal necesaria en cada una de las unidades en base a las cifras que se manejaban en las empresas privadas, cuando ello fue posible⁷³. De esta manera, comparando el personal existente con el necesario fue que se estimó el personal sobrante. El Estado resolvió asumir el costo de la reestructuración del personal e implementó programas de retiros voluntarios y jubilaciones anticipadas. El retiro voluntario consistió en una oferta a los trabajadores de una porción de la indemnización por despido que pasó del 60% en agosto de 1988 a 100% en diciembre de ese año (Juri y Zapata, 1989: 22). La jubilación anticipada fue ofrecida a quienes tuvieran entre 59 y 60 años (la edad mínima de jubilación era de 65 años) percibiendo una parte de la indemnización en compensación por el monto menor de haber jubilatorio a percibir.

⁷³ Ningún documento o trabajo a los que se pudo tener acceso menciona cómo se procedió en los casos en los que no fue posible estimar el personal según lo hacían las empresas privadas.

Luego de esto, el personal aun sobrante que debía dejar la empresa fue seleccionado teniendo en cuenta aspectos legales, financieros y económicos. No formaron parte de la selección las mujeres embarazadas, los empleados muy antiguos ni aquellos que por su productividad y buen desempeño ameritaban su permanencia en la empresa (algo muy difícil de establecer). El personal seleccionado para dejar la empresa tuvo dos opciones, o era reubicado en la administración pública (provincial, municipal o empresas del Estado) o era indemnizado. Este proceso fue posible gracias a que se llevó a cabo una “publicidad” de la situación de la bodega, que dieron a conocer los problemas de la empresa y básicamente la deuda y el déficit (Juri y Zapata, 1989: 23). Es decir, luego de una campaña en donde bajo un manto de sinceramiento lo que se logra es imponer el miedo en los trabajadores, es de esperar que muchos opten por resguardar algo de lo que tienen (retiros voluntarios, jubilaciones anticipadas o reubicaciones) a fin de no quedarse sin nada. Vale destacar que esta reestructuración del personal se realizó con un bajo nivel de conflictos laborales ya que sólo se registró una huelga de cinco días.

A finales de 1987, ByVG contaba con el 70% del personal que tenía hasta ese momento tal como figura en la Tabla 3. De los 1.031 empleados que dejaron la firma en el proceso de reestructuración, solo el 6% fue reubicado en otras dependencias del Estado en tanto que 454 o se jubilaron (2.51%) o eligieron el retiro voluntario (10.29%), es decir, optaron. Sin embargo, el porcentaje más alto (10.37%) corresponde a aquellos que fueron desvinculados de la firma, es decir, que no pudieron optar entre las otras opciones mencionadas.

Tabla 2: Reestructuración de la planta de personal

	Cantidad	Porcentaje
Personal al 31/12/87	3.548	100%
Retiros voluntarios	365	10,29%
Jubilaciones anticipadas	89	2,51%
Reubicados	213	6,00%
Indemnizados	368	10,37%
Personal efectivo al cierre	2.513	70,83%

Fuente: Elaboración propia en base a Juri y Mercau (1990)

La simultaneidad de la reestructuración del estado empresario mediante la racionalización del personal, retiros voluntarios, jubilaciones anticipadas, cesantías y liquidación de empresas contribuyó en el mediano plazo al aumento de la desocupación. Tal

como plantea Duarte (2001) de *“que existe en las privatizaciones un aporte importante al desempleo y al incremento de la precarización del empleo que se produjo en los años noventa”*, la privatización de ByVG impactó negativamente en las condiciones y en la calidad del empleo en el sector, como una suerte de adelanto y prueba piloto del impacto que tendrían otras privatizaciones sobre el mercado de trabajo.

4.3 EL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN

Al momento de privatizarse ByVG, el sector se caracterizaba por estar altamente regulado y con una aguda crisis de rentabilidad, principalmente como resultado del exceso de stocks vínicos. Según el INV, para 1988 las existencias vínicas superaban los 26 millones de hectolitros, sobre una producción en ese año de casi 14 millones, es decir, representaba el 193% del vino elaborado. Para ese año, ByVG desarrollaba: 1) Elaboración por cuenta propia y de terceros de vino de mesa y vino fino. En la vendimia 87/88 procesó 3,28 millones de quintales de uva (equivalente a 2,62 millones de hectolitros de vino) correspondiente al 15% del total procesado en Mendoza y al 10% del total del país. 2) Fraccionamiento y comercialización de vino (de mesa, selección y fino) por el equivalente al 10% nacional. 3) Elaboración y comercialización de mostos destinados en gran parte a la exportación. 4) Producción de uvas. 5) Elaboración y comercialización de productos frutihortícolas envasados (tomates, duraznos y ciruelas) a través de la empresa La Colina (Juri y Mercau, 1990b: 6).

A pesar del gran tamaño que gozaba la empresa, poseía una situación financiera sensible a causa de su endeudamiento, algo que no distaba mucho de lo que sucedía con casi todas las empresas estatales de la época. El origen de ésta situación no solamente era el desmanejo y la utilización política que se hizo sino también a su utilización como instrumento de política económica. ByVG representaba el 10% del mercado nacional lo que le otorgaba un gran peso en el mercado pero no el suficiente como para conducirlo (tal como surge de la justificación de cada uno de las unidades en que se dividió la bodega), sin embargo, tuvo la instrucción política de fijar precios artificialmente bajos a sus productos, pagar salarios elevados en relación al sector, dar preferencia a los proveedores locales en la compra de insumos y otorgar condiciones preferenciales como acceso a fondos para cubrir déficit y créditos a bajas tasas. Esto tuvo la finalidad de marcarle al resto de las bodegas cuáles debían ser las condiciones dentro del sector. Así, mientras el resto del sector actuaba con los deberes y obligaciones que emanaban únicamente de su proceso productivo y de su organización industrial, ByVG debía sumarle la

aplicación de las políticas públicas sin que el Estado le aportase recursos extraordinarios, transformándose entonces en una “mochila” que ayudó a generar la situación crítica que tuvo al momento de su privatización.

El 24 de octubre de 1988, se dictó el decreto 3345/88⁷⁴ mediante el cual se llamó a licitación para privatizar ByVG. El 29 de diciembre de 1989 mediante el decreto 3486/89 se le adjudicó a la Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas (FECOVITA) y a Cubas de Roble SA⁷⁵. El 31 de enero de 1990 el directorio de ByVG adjudicó la empresa y el 16 de abril los adjudicatarios recibieron la posesión de los bienes muebles e inmuebles de la empresa privatizada. El 31 de diciembre de 1991 se dictó una ley que creó el ente liquidador de la estructura residual de ByVG (contaba con 180 días para su liquidación definitiva). El 13 de enero de 1992 se firmó el contrato de transferencia del Fondo de Comercio de ByVG a FECOVITA. El 20 de septiembre de 1996 se anunció un acuerdo con la DGI para destrabar los embargos que pesaban sobre la bodega. El 27 de septiembre de 1996 y mediante el decreto 1437/96 se dispuso la privatización de ByVG al materializar la contratación de un consultor para concluir con éxito el proceso de liquidación de la empresa.

Cabe destacar que (Palazzolo, 2017:28) *“Luego de conocido el decreto de privatización, Rodolfo Gabrielli, Ministro de Economía en esos años, anunció que iban a tener preferencia los que se asociaran en cooperativas (el pliego licitatorio daba una bonificación del 20% sobre la oferta a los que se presentaran en forma de cooperativa) y que la operación también incluía los pasivos de Giol”*. Una vez adjudicada, FECOVITA se comprometió a pagar el 20% al contado y el resto en cuotas anuales, con dos años de gracia. Sin embargo, (Palazzolo, 2017:29) *“Pagó la primera cuota, pero la segunda la refinanció en doce cuotas mensuales. De allí, nunca se volvieron a efectuar pagos por la compra de Giol, hasta que el gobierno provincial decidió condonar su deuda*

⁷⁴ La Constitución de Mendoza establece que es facultad privativa del Parlamento provincial disponer la enajenación de los bienes públicos pero un dictamen del Asesor de Gobierno interpretó que como el Directorio de Giol tenía facultades para comprar y vender bienes de cambio por ende podía vender las instalaciones, los activos fijos e inclusive la empresa. Los diputados (PJ) Clemente Montaña y José Segovia presentaron un proyecto que tuvo media sanción de la Cámara de Diputados en el que se le hacía un agregado a la ley de creación de Giol disponiendo que la venta total o parcial de la empresa solo podía ser autorizada por ley. Unos días después de haber aprobado la Cámara de Diputados la obligatoriedad de vender Giol por ley, Bordón dispuso por decreto la privatización de ByVG. La Cámara de Diputados por unanimidad en la sesión del 30 de Noviembre de 1988 dictó una Resolución oponiéndose a la venta de ByVG por decreto. Días después la Cámara de Senadores le dio sanción definitiva a la ley que le daba intervención a la Legislatura en la venta de los bienes de la bodega pero fue vetada por Bordón. La instrumentación a través de un decreto del poder ejecutivo en lugar de una ley del poder legislativo, muestra, por un lado, la falta de apoyo del arco político quitándole legitimidad al acto, y por otro, que existían visiones contrapuestas sobre el futuro que debía emprender ByVG.

⁷⁵ Al poco tiempo y debido a problemas propios, Cubas de Roble SA se apartó del proceso licitatorio quedando FECOVITA a cargo de la bodega la más grande del mundo, como era considerada ByVG en ese momento.

de contado y mantener la financiada. Sin embargo, esta tampoco fue pagada hasta el día de hoy. Asimismo, tampoco se pagó nada por las marcas Toro y Canciller”.

Uno de los argumentos utilizados para justificar la privatización de ByVG fue la gravedad de la situación económico financiera la cual había llegado la empresa al finalizar la década de los ochenta. *“A fines de 1987 y principios de 1988 la deuda mensual era de 500.000 dólares mensuales, alcanzando algunos meses la suma de 977.000 dólares”* (Fabre, 2005: 15). Durante años ByVG había subsidiado a pequeños y medianos viñateros comprando por encima del precio de mercado y vendiendo por debajo. La diferencia entre los precios (pagados y cobrados) era financiada en épocas de bonanza con la disminución de las ganancias y en las épocas adversas mediante la obtención de créditos con los bancos provinciales, tanto con el Banco de Mendoza como con el Banco de Previsión Social, a los cuales le generó un importante desbalance⁷⁶. La deuda que a finales de 1987 era de u\$s 35 millones con el Banco de Mendoza, equivalía al 90% del gasto provincial en seguridad (corrientes y de capital), al 77% del gasto en salud y al 27% de las inversiones en obra pública presupuestadas para 1988. Los intereses mensuales a enero de 1988 ascendían a u\$s 2,5 millones, lo que equivalía a casi un millón de hectolitros de vino de traslado (Juri y Mercau, 1990b: 6). En contraposición, la bodega tenía valores contables que superaban los u\$s 100 millones, por lo que la deuda, aunque significativa, representaba el 35% del patrimonio.

Pero la deuda de la empresa no se generó únicamente por los diferenciales de precios, sino que hubo acciones que intensificaron su déficit, por ejemplo, la decisión de encarar un ambicioso proceso de elaboración de vinos y conservas (frutihortícola) y un operativo de compra de vinos de terceros (2 millones de hectolitros) con el financiamiento del Banco de Mendoza. El resultado de esas decisiones fue que a diciembre de 1987, ByVG poseía un pasivo total de u\$s 21,9 millones y en abril de 1988 ascendía a u\$s 41,1 millones, un aumento del 87%. La deuda comercial pasó en el mismo lapso de u\$s 2,8 millones a u\$s 5,6 millones, lo que implica un incremento del 100%. Las obligaciones impositivas impagas pasaron de u\$s 3,1 millones a u\$s 6 millones, un aumento del 94%. La deuda financiera pasó de u\$s 12,3 millones a u\$s 23,7 millones, un aumento del 93%. El fenomenal aumento del endeudamiento en sólo cuatro meses

⁷⁶ Durante la intervención del Estado en la vitivinicultura se naturalizó la práctica de destinar los excedentes vínicos a pagar impuestos o cancelar obligaciones bancarias. Luego los bancos provinciales que no habían recibido los fondos y con los depósitos colmados de vino, recurrían al Estado para que les comprara esos caldos que el mismo Gobierno les había exigido recibir. Frente a esta disyuntiva las autoridades, utilizando el Banco oficial mediante redescuentos al Banco Central (que garantizaba con la coparticipación federal de impuestos) adquiría esos vinos para desnaturalizarlos (fabricar vinagre o alcohol) generándose un perjuicio financiero hacia los bancos.

se debió al ambicioso proceso de elaboración de vinos y conservas frutihortícolas encarado y a la compra de vinos de terceros por unos 2 millones de hectolitros y financiada por el Banco de Mendoza (Pavese, 1997: 21), al que luego se le cedería algunas propiedades de ByVG a cambio del 25% de esa deuda (la finca “La Vinlandia” en el Departamento Maipú, la planta de fraccionamiento en Mar del Plata y una casa en Buenos Aires)⁷⁷.

La bodega además se encontraba endeudada con el Sistema Previsional, con la DGI, con YPF, con Ferrocarriles Argentinos, con los proveedores del Estado, entre otros. La deuda con entidades estatales como Ferrocarriles Argentinos, YPF y DGI fueron canceladas en compensación de deudas con la Nación, en el marco del Pacto Fiscal Nación Provincias (la Ley de Emergencia Económica). La deuda previsional fue renegociada y sería pagada por la provincia contra acreencia de la Nación. En el caso de la deuda con el Instituto de Servicios Sociales para Actividades Rurales, en concepto de aportes y retenciones que se remontaban a 1972, se acordó un plan de pago (Fabre, 2005: 21).

Un aspecto que influyó en las finanzas de la bodega fue la decisión de no elaborar vino en la cosecha 1988/1989. De acuerdo con un informe del directorio, para asumir los costos variables se necesitaba mensualmente una producción y venta de aproximadamente dos millones de unidades (mix de varios productos), cifra que ascendía a diez millones si se consideraban los gastos financieros (Fabre, 2005: 16). Esta necesidad imperiosa de vender los productos a fin de cubrir los costos variables (y los gastos financieros) hay que contraponerle la decisión de no elaborar vino en la vendimia de 1988/89, generando entonces un mayor perjuicio hacia las arcas de la bodega, es decir, del Estado ya que en la vendimia 1987/88 se procesaron 2,62 millones de hectolitros de vino y se comercializaron cerca de 2 millones de hectolitros⁷⁸, además, en 1990 FECOVITA vendió más de 42 millones de litros.

Las finanzas de la bodega se vieron afectada a su vez por malos manejos con el alcohol generado a través de los vinos desnaturalizados, como el caso denunciado por el entonces senador provincial de la UCR, R. Vicchi. Entre 1988 y 1989 la firma Pedro Domec exportó a EEUU y a México alcohol mendocino, el cual compró en el mercado a diferentes oferentes a precios muy dispares (Tabla 3). Por el diferencial de precio, ByVG dejó de percibir entre u\$s 192.000 (precio pagado a Cubas de Roble) y u\$s 216.500 (precio pagado a Hiram Walker). Este

⁷⁷ Luego, ByVG entregaría al Banco de Mendoza productos elaborados por La Colina: tomates al natural, conserva de duraznos, entre otros por un valor de 3,5 millones dólares como parte de pago de una deuda financiera.

⁷⁸ Y produjo cerca de 200.00 Hl de mosto sulfitado.

caso, lejos de ser el causante principal de las políticas adoptadas funciona como caso testigo de los manejos poco claros que sufrió la bodega. La supuesta ineficiencia de ByVG abrió la puerta para que se implementase su privatización basada en el creciente endeudamiento con los bancos provinciales⁷⁹. A su vez, los vinos desnaturalizados que se retiraron del mercado en el año 1988 habían generado un movimiento de más de 60 millones de litros de alcohol (equivalentes a entre u\$s 15.660.000 y u\$s 25.980.00 según los valore de exportación). Por esos vinos, que habían entregado los productores, recibieron en pago títulos de la deuda pública provincial que se emitió para esos efectos (TIDAVIDEM) por unos u\$s 25 millones y que podían afectarse a cancelar deudas por impuestos provinciales o con los bancos oficiales por créditos de cosecha y acarreo o bien ser negociados en el mercado de valores. Para rescatar los bonos se creó un fondo de rescate que se integraba con el producido de una sobretasa a los despachos de vino a granel, que en 30 meses debió recaudar unos u\$s 12 millones. Por lo que utilizando el valor más conservador del precio de exportación del alcohol y sumado a lo acumulado de la sobretasa, el Gobierno tendría dinero de más para rescatar los bonos pero esto no fue así.

Tabla 3: Precios y cantidades de exportación de alcoholes de la firma Pedro Domec, 1988-1989

Empresa Vendedora	Precio Unitario (u\$s)	Cantidad	Destino
Duperial	0,384	1.500.000	EEUU
Hiram Walker	0,433	2.000.000	México
Cubas de Roble	0,261	400.000	México
Cubas de Roble	0,261	1.460.000	México
ByVG	0,123	500.000	México

Fuente: Elaboración propia en base al "Informe sobre la privatización de Bodegas y Viñedos Gio!" de Luis Balaguer

Por último, corresponde mencionar que en el transcurso de 1987, con el cambio de las autoridades políticas el Ing. Agr. E. Sancho fue nombrado presidente de ByVG. Dejaba así su cargo de presidente de FECOVITA pero continuaba estando asociado a esa cooperativa. Algo que sugiere cierto grado de incompatibilidad, y que luego derivaría en un procesamiento. Además, el decreto 992/88 (del 11 de abril) que aprobó los estatutos de FECOVITA y la autorizaba para funcionar se publicó el 23 de agosto. De ahí que surgieran rumores de un convenio para vender ByVG a una por entonces desconocida cooperativa (Pavese, 1997: 6). El

⁷⁹ Los bancos provinciales (Banco Mendoza y Banco de Previsión Social) fueron privatizados años más tarde envueltos también en una sucesión de hechos poco claros y con un listado de morosos incobrables que recaía sobre grandes personalidades de la provincia.

llamado a licitación vía decreto se realizó dos meses después (24 de octubre de 1988). Este doble rol, no hace otra cosa que reforzar la idea de que el objetivo final de la privatización no solo era económico, sino también político.

4.4 FECOVITA

Al momento en que FECOVITA adquirió las instalaciones ByVG tuvo a su cargo la tarea de asociar en cooperativas de primer grado a todos los productores que vendían uva individualmente a ByVG así como integrar a las cooperativas ya existentes. Esta federación de cooperativas, según sus estatutos, tiene por finalidad contribuir a la realización de los objetos sociales de las cooperativas asociadas sin afectar la autonomía de las mismas; comercializar sus productos en mercados nacionales y extranjeros; representarlas ante organismos públicos y privados, nacionales y extranjeros y promover la legislación que favorezca la actividad de sus asociadas. Fecovita se financia con el aporte de las cooperativas asociadas de una cuota de ingreso (generalmente en vino) y una cuota social que debe ser cancelada en el plazo de cinco años. Asimismo, éstas se comprometen a ampliar el capital en forma proporcional al monto monetario de las operaciones realizadas entre cada cooperativa y la federación. Además, aportan un 6%, independientemente del monto de las operaciones realizadas, para la compra de maquinaria y la transformación tecnológica.

En el final del período de la investigación, se puede observar que FECOVITA ha logrado crecer en términos económicos y financieros en un mercado muy competitivo. Su desempeño bajo la estructura organizacional de ByVG le *“permitió concretar el funcionamiento de una organización que progresivamente se transformó en una empresa líder del mercado vitivinícola, basada en la participación de los viñateros en el mercado nacional e internacional y con una producción que la ubica entre los líderes del sector”*⁸⁰. FECOVITA junto con cuatro grandes empresas (Peñaflor, Resero, Baggio y Garbín) explican alrededor del 75% del mercado total. El restante 25% se distribuye entre alrededor de 25/30 bodegas que, en general, comercializan sus vinos en sus respectivos ámbitos regionales, mayoritariamente envasados en damajuanas (Azpiazu y Basualdo, 2003: 27). Como ya se mencionó, el mercado de vinos dista mucho de la competencia perfecta, y especialmente el mercado de vinos comunes conforma un oligopolio bilateral no equilibrado. En el caso de FECOVITA, con poco más del 10% del mercado, buena

⁸⁰ Recuperado de <https://rutacoop.com.ar/cooperativas/fecovita-federacia-sup3-n-de-cooperativas-vitivina-shy-colas-argentinas-coop-ltda.html/1205>

parte de su estrategia comercial se asienta en el prestigio de su principal marca de vino de mesa (Toro). Si bien ha incursionado en el segmento de vinos finos (Canciller), el prestigio de aquélla sumado a la infraestructura logística heredada de la adquisición de ByVG, le permiten mantener una distribución y comercialización de sus productos donde predomina el comercio minorista tradicional de casi todo el país, con una muy escasa incidencia –no más del 20% de sus ventas– de las cadenas de súper e hipermercados (Azpiazu y Basualdo, 2003: 44-46). Las grandes bodegas elaboradoras de vino común de mesa presentan distintas estrategias en términos de la producción de vino y en su integración vertical con la producción primaria. Por un lado, Peñaflor, Resero y, especialmente, Fecovita producen un porcentaje significativo tanto del vino como de la materia prima que procesan significativo tanto del vino como de la materia prima que procesan. En el otro extremo, se encuentran Garbín y Baggio, que no producen el vino que comercializan ni, por supuesto, están integradas verticalmente hacia la producción primaria. (Azpiazu y Basualdo, 2001: 153)

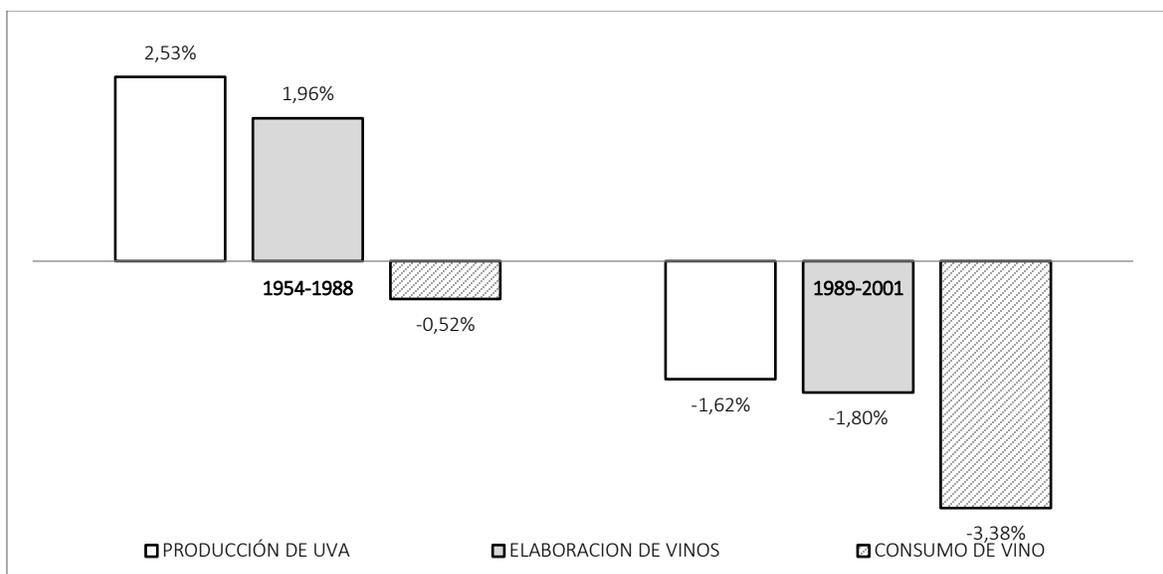
Si bien las firmas líderes del mercado muestran ciertas diferencias en cuanto a sus formas de integración vertical, su posición claramente dominante les permite ejercer prácticas oligopsónicas en la compra de uva y/o de vino de traslado. FECOVITA cuenta con un importante grado de integración vertical a viñedos propios o cautivos pero, igualmente, adquieren uva a terceros y vinos a bodegas trasladistas. La empresas Fecovita, es otro ejemplo de integración vertical completa, pero en términos, principalmente, de la elaboración de vino común, ya que su materia prima es provista por los productores asociados a dicha federación de cooperativas. (Azpiazu y Basualdo, 2003: 28)

FECOVITA no solo produce vinos de mesa sino que también produce vinos finos (con la marca Canciller) y mostos. *“De su producción de uva, el 30% es destinada a mostos. Este porcentaje está establecido por un acuerdo entre las provincias de Mendoza y San Juan a los efectos de regular el precio del vino. Respecto de la elaboración y venta de este producto, FECOVITA ocupó para el año 1999 el sexto lugar. De su producción actual de vinos, el 60% corresponde a vinos de mesa y el 40% restante a vinos finos (...) Finalmente, vale mencionar que FECOVITA exporta vinos y mostos por un valor aproximado de 2 millones de dólares mensuales. Los principales países de destino son Estados Unidos, Rusia, Suecia, Dinamarca, Brasil, Paraguay y en menor medida Bolivia.³⁹ En el rubro de las exportaciones de vinos de mesa, FECOVITA ocupó para el año 1999 el segundo lugar después del grupo Peñaflor”* (Fabre, 2005: 32)

Para finalizar el análisis productivo iniciado en el capítulo anterior e incorporando la distinción entre ByVG y FECOVITA, a continuación (Gráfico 9) se presentan las variables más

relevantes del sector vitivinícola (producción de uva, elaboración de vino y consumo de vino per cápita) para la provincia de Mendoza utilizando la Tasa Anual Acumulativa para el período en donde operó ByVG (1954-1988) y el período donde operó FECOVITA (1989-2001).

Gráfico 9: Producción de uva, elaboración de vino y Consumo de vino per cápita (TAA)



Fuente: Elaboración propia en base a información del INV

Se puede observar claramente cómo las variables muestran distintos comportamientos (ruptura) dentro del período analizado (1954-2001) ya sea por el cambio de signo en la variable (la producción de uva pasa de 2.53% a -1.62% y la elaboración de vino de 1.96% a -1.80%), ya sea por el aumento en la intensidad (el consumo de vino cae de -0.52% a -3.38%) que se corresponden con la privatización de ByVG en FECOVITA, lo que permite establecer que ésta no fue neutral. A pesar de que las variables no son independientes de los ciclos económicos ni de los patrones de acumulación (como ya se demostró), si es cierto que la titularidad de una empresa líder en el sector, es decir que sea pública o privada, no es indiferente al momento de componer el patrón de acumulación imperante ni de los resultados que se obtienen.

Para finalizar, ByVG es un hito insoslayable en la historia vitivinícola de Mendoza y emblemática del modelo industrial instaurado durante el siglo XX y muestra a través de su evolución empresarial los distintos momentos por los que atravesó la industria. En efecto, la bodega creció vertiginosamente y pronto se convirtió en la más importante del país por su capacidad de producción. A partir de la gestión estatal, ByVG desempeñó el papel de regulador de la vitivinicultura provincial, cuando sobraba vino, lo compraba para que no cayeran los precios. A su vez, para proteger a los productores sin bodega compraba caro en el sector a

granel, y vendía a precios competitivos en el mercado consumidor. El poder económico de la empresa se incrementó y la distribución del ingreso a nivel sectorial mejoró. Sin embargo, el diseño de la organización burocrática terminó por configurar una cultura organizacional burocrática y dependiente del poder político.

Además, la evolución económica y financiera que fue positiva a causa de la obtención de ganancias en todos los ejercicios económicos (salvo 1967), encontró su límite en el nuevo patrón de acumulación como consecuencia (negativa) de los vaivenes de la economía que agudizaron las etapas expansivas y recesivas de los ciclos vitivinícola, y de las estrategias empresarias: descapitalización, pérdidas económicas y endeudamiento con los bancos oficiales y organismos nacionales, que derivaron en su privatización.

CAPÍTULO 5 - CONSIDERACIONES FINALES

El análisis de la transformación y cambios en la agroindustria vitivinícola desde la óptica de Bodegas y Viñedos Giol E.E.I.C. (ByVG) se orientó a estudiar las transformaciones y los cambios que sufrió la agroindustria vitivinícola a partir del análisis de la expansión, declinación y privatización de la empresa vitivinícola más importante que tuvo la provincia de Mendoza y que logró dinamizar el mercado de uva y de vino: la empresa (estatal) Bodegas y Viñedos Giol EEIC (ByVG). Para eso, se abordaron distintas cuestiones, como ser la regulación, el entramado político-institucional, la coyuntura del sector vitivinícola y las estrategias empresariales, todo esto enmarcado dentro las particularidades propias de cada patrón de acumulación y observando el proceso histórico del Estado como empresario.

La primera experiencia de regulación dentro del sector que tuvo al Estado como protagonista fue la Junta Reguladora del Vino (JRV) donde implementó medidas tendientes a morigerar las crisis sectoriales tratando de mantener volúmenes similares de elaboración de vino y despachos al consumo. Finalidad que la JRV logró cumplir pero que dada su incapacidad para obtener una mayor integración de viñateros, generar mayor cantidad de cooperativas, desincentivar la exclusividad del uso vínico de la uva y conseguir consensos entre la clase dirigente; hizo que se desintegre en 1943. Sin embargo, la desintegración de la JRV no se debió a su fracaso sino a que fue un proceso incompleto (no generó mayor integración de viñateros, ni organizó más cooperativas, ni desincentivó la exclusividad del uso vínico de la uva, ni consiguió consensos estables y duraderos entre la clase dirigente). Para completarlo, se optó por implementar un modelo diferente: el Estado bodeguero. Cuando ByVG fue incorporada a la esfera estatal de la provincia, la empresa tenía dos objetivos principales, por un lado, el financiero que proponía convertirla en una sociedad madre de otras firmas subsidiarias de tipo mixta utilizando su crédito, capital y organización dando lugar al inicio de una corporación empresaria provincial; y por otro lado, el eje económico que buscaba la diversificación productiva y de integración vertical de las cadenas vitivinícola, es decir, regulando la actividad pero sin las herramientas aportadas por el Estado.

A poco de comenzar a funcionar ByVG como empresa estatal, sucede la Revolución Libertadora que tenía otro ideario político-económico (dando inicio a la segunda etapa de la ISI, comienza un período de inestabilidad política en donde se abandona el carácter popular de la economía argentina) y que recibe a la bodega centralmente como una carga. El desarrollismo

recupera la visión del Estado como actor relevante en la planificación del desarrollo y volvió a utilizar la estructura de ByVG como ente regulador de la actividad mediante la compra de uvas y vinos de traslado lo que le permitió llevar adelante una política de administración de precios. Además, intentó orientar el mercado de uvas comunes hacia las uvas finas, lo que se constituía en un intento de generar un cambio técnico en el producto que se elaboraba. Por entonces, la finalidad principal de ByVG era la de mantener precios altos para los productores a fin de asegurarles una rentabilidad determinada y precios “bajos” para los consumidores a fin de mantener el nivel de actividad y estimular el consumo, pero no se actuaba sobre las cantidades que eran las principales causantes de las crisis recurrentes. Así y todo, y a pesar de las crisis de 1962/63 y de 1967/71, el desempeño de ByVG fue positivo en términos rentables ya que entre 1964 y 1976 obtuvo ganancias en todos los ejercicios económicos (aunque crecientemente mostraba signos de descapitalización y endeudamiento); y logró además consolidar la agroindustria e imponer el vino como la bebida nacional.

Con la llegada de la dictadura militar de mediados de los años 1970s y la instauración de la valorización financiera como nuevo patrón de acumulación comienza un período de fuerte inestabilidad a causa de la caída del salario real que presionó sobre la demanda y provocó una caída constante del consumo de vino per cápita (en parte por la caída del salario real, y en parte por la sustitución por otras bebidas). Ya en la década del 80 y junto a la crisis económica y financiera (nacional y mundial) se ensayaron modificaciones significativas entre las que se destacan la reconversión vitivinícola que propició la sustitución de uvas “comunes” por uvas de alta calidad enológica y una reducción de la superficie cultivada y el fraccionamiento en origen que contribuyó a producir cambios en la configuración territorial de la cadena productiva vitivinícola al establecer en las provincias productoras la parte más importante de la industria. Ambas medidas lograron madurar años más tarde dejando sentada las bases para el cambio en la estrategia sectorial y el modo de producción.

La crisis vitivinícola que había obligado en 1987 a canjear 490 millones de litros de vino común por títulos de deuda pública provincial y que había llevado a ByVG a tener una situación delicada con respecto a su pasivo, fue utilizada como argumento para intentar justificar la idea de la privatización. Posteriormente, se llevó a cabo un proceso de desregulación de toda la economía que fue el paso necesario para cambiar radicalmente la estructura vitivinícola que consistió en la incorporación del mercado externo como parte importante del destino de la producción y como estrategia que reducía los impactos de la caída del consumo interno. Además se favorecieron con la transformación de la calidad del producto, la modificación, con

el avance de las técnicas vitivinícolas y con la incorporación de nueva tecnología. Si bien estos cambios eran necesarios ya que el modelo imperante mostraba signos de agotamiento muy marcados (retracción de la producción de uva, de la elaboración de vino y del consumo además de problemas en los precios, descapitalización de las bodegas y atraso tecnológico, entre otros); lo que debe repensarse y discutirse es la forma en que se llevaron a cabo estas transformaciones y el rol que ocupó el Estado en ese proceso de transformación.

Los argumentos utilizados para justificar la privatización rondaron sobre su situación deficitaria tanto por las deudas que acarreaba, los costos variables en los que incurría, los altos precios que pagaba, su estructura burocrática (excesiva y costosa), su gestión administrativa ineficiente y el uso político que se hacía de la empresa, entre otras. Sin embargo, no se hizo mención a los aspectos sociales, políticos y económicos a los cuales asistía ByVG como ser el apalancamiento de las condiciones de vida al dar empleo de calidad, proveer salarios altos, prestando servicios, desarrollando proveedores, y tomando para sí potestades propias del Estado como ser fundar barrios, hacer escuelas, clubes, entre otras.

La privatización de ByVG se caracterizó por implementar un proceso de reorganización interna a los fines de mejorar el precio de venta futura, proceso que fue tan exitoso que logró disolver (en gran parte) las causas por las cuales decidió venderse la misma al sector privado. Pese a esto, se continuó con la decisión tomada de privatizar la empresa mostrando a las claras que las verdaderas causas de la privatización no tenían que ver con cuestiones de eficiencia económica sino con la aplicación de un mandato político neoliberal que sostiene que el Estado tiene que ser el mínimo posible y debe subordinarse al perfecto funcionamiento de los mercados. Ahora bien y tal como plantean en sus textos Juri y Zapata (1989), Juri y Esquembre (1989), Juri y Mercau (1990a y 1990b) y Fabre (2005) ¿fue la privatización de ByVG una experiencia que puede considerarse como exitosa?. Evidentemente no. Para calificar una política pública de la magnitud que tuvo la privatización de ByVG debe realizarse una valoración de los procedimientos y de su impacto en el objeto de la intervención. El objetivo principal así como la calidad de los procedimientos y los resultados esperados, marcan el resultado global del proceso.

El objetivo principal esgrimido por el gobierno de J. Bordón fue el de eliminar la carga financiera que representaba ByVG. En este sentido, una bodega que contaba con valores contables superiores a los u\$s 100 millones, no parece estar seriamente amenazada por un pasivo total de u\$s41.1 millones (a mediados de 1988). Además, las deudas que poseía la bodega fueron renegociadas y afrontadas por la provincia. Los bancos provinciales fueron

fusionados y transformados en una sociedad anónima durante el siguiente gobierno (Banco de Mendoza S.A.) y posteriormente transferidos a un grupo empresario. La crisis de esos bancos llegaría poco tiempo después pero no por motivos inherentes a ByVG sino por los casos de corrupción, la falta de control y el otorgamiento de préstamos insólitos e impagables.

Los procedimientos establecidos en la licitación están plagados de denuncias por irregularidades y direccionamientos políticos. Comenzando por la emisión de un decreto a fin de no consensuar políticamente el proyecto de privatización (a falta del quórum necesario), pasando por la bufa popular sobre los pliegos parlantes⁸¹ y hasta la transferencia de la bodega más grande del mundo a una cooperativa recién creada que contaba con un patrimonio de u\$s125,55. Por otro lado, el proceso de privatización no contó con el estudio y la evaluación de otras opciones posibles. Si bien en su plan de gobierno⁸² Bordón pretendía hacer de ByVG una empresa eficiente y sanearla en el terreno financiero, inmediatamente luego de asumir cambió de idea y comenzó el proceso licitatorio sin menguar tiempo para realizar un análisis profundo ni evaluación alguna.

Queda claro que los resultados esperados no se condicen con los resultados obtenidos. Se pretendía integrar a la mayor cantidad de productores independientes a FECOVITA, pero en la práctica sólo se pudo integrar al 37,5% de los 4.000 productores que elaboraban en ByVG. Otro objetivo perseguido fue la búsqueda de no incentivar la concentración evitando propender a un oligopolio, cosa que tampoco se cumplió ya que el grupo Peñaflor posee aproximadamente un tercio del mercado y FECOVITA otro tanto; lo que marca un claro deterioro a la situación previa, ya que cuando ByVG era la empresa más grande del mercado, ostentaba “solo” el 10% del mercado. La nueva y mayor concentración en el segmento de empresas fraccionadoras (donde principalmente se desempeñan las bodegas mencionadas) lo que implica es, por un lado y dado que ese eslabón de la cadena posee menos actores que los eslabones anteriores (viñateros y trasladistas), que estos actores posean un mayor poder de negociación; y, por el otro lado y como consecuencia de la escasa regulación por parte del Estado, que sean estas empresas quienes establezcan las condiciones operativas en las cuales se define la operatoria de funcionamiento del sector. Por último, el crecimiento experimentado por FECOVITA basado en gran parte de la estructura que poseía ByVG que le permitió posicionarse como una de las

⁸¹ Se llamaban socarronamente “pliegos parlantes” ya que los pliegos de las licitaciones de cada una de las partes de ByVG no estaban escritos al momento del llamado (estuvieron tiempo después), y el funcionario designado se lo transmitía oralmente a quién lo necesitase.

⁸² Expuesta en el “Plan de Gobierno para todos los mendocinos 1987/91”, popularmente llamado el “Libro Verde”

principales empresas del sector, marca el promisorio futuro que podría haber tenido ByVG de haber podido actuar en las mismas condiciones en que actuó FECOVITA. La estructura que recibió FECOVITA con la privatización estaba compuesta, por un canal de venta (red de comercios minoristas), proveedores de materia prima (viñateros que pasaron a ser asociados de la cooperativa), marcas instaladas (Toro y Canciller, entre otras), plantas de fraccionamiento de gran escala, entre sus principales eslabones.

Liberalizado el sector vitivinícola (desregulación), sin actores que puedan influir en la determinación de los precios (ByVG) y sin la posibilidad de regular la producción (INV) se transformó la agroindustria vitivinícola pero los excedentes de producción volvieron a aparecer, en parte porque no se controló la relación elaboración/despacho y en parte porque esos excedentes reducen los precios del vino que compran las bodegas, por lo que existe la intencionalidad manifiesta de que se vuelvan a generar esos excedentes vínicos. El mercado vitivinícola, al igual que la mayoría de los mercados, no funciona eficientemente (según el esquema de oferta-demanda) y resulta necesaria la intervención del Estado.

La privatización de ByVG se dio en el marco de un paradigma que comenzó a mostrar signos de agotamiento a comienzos de la década del ochenta y que merecía intensificar el proceso de la reconversión vitivinícola, pero de ninguna manera ByVG era responsable de ese agotamiento porque no hay indicios concluyentes de que tenga una responsabilidad mayor al de los demás actores ni de que la situación haya cambiado luego de su transferencia al sector privado. El hecho de que se eliminara la capacidad estatal de poder influir tanto en el precio como en la forma de producción hizo que ese proceso fuese aún más traumático para los viñateros y para las bodegas trasladistas, ya que quedaron expuestos a todos los desequilibrios a medida que los mismos se fueron sucediendo. De esta forma se produjo una nueva configuración sectorial en donde unos actores (viñateros y bodegas trasladistas) quedaron totalmente relegado mientras que otros (bodegas fraccionadoras y comercializadores) tomaron su lugar, lo que derivó en una situación de nuevos ganadores y nuevos perdedores. Las políticas públicas implementadas resolvieron la puja de poder de forma novedosa en el nuevo patrón de acumulación.

La privatización de ByVG encierra algunas particularidades que merecen destacarse. En primer lugar, que la bodega estatal pasó a manos de una cooperativa, siendo éste un caso inédito en la historia del país donde las privatizaciones suelen quedar bajo el control de empresas nacionales o extranjeras. En segundo lugar, es que la privatización se realizó antes de

la ola privatizadora de la década del noventa por lo que no tuvo el acompañamiento del Estado Nacional ni adquirió las características propias de esas privatizaciones. A pesar de esto, la privatización de ByVG y la ola privatizadora de los noventa si comparten una opinión pública generalizada que avalaba la privatización como consecuencia de una idea de ineficiencia del sector público construida desde los medios de comunicación y cierta parte de la academia. Así la corrupción y la (supuesta) ineficiencia del Estado fueron utilizadas como un mecanismo para deslegitimar y cuestionar cualquier tipo de intervención estatal. Por último, los conflictos gremiales, a diferencia de otras privatizaciones, no adquirieron relevancia ya que, por un lado, no se produjeron despidos masivos aunque sí retiros voluntarios y relocalizaciones; y por otro lado, las bodegas tienen bajo nivel de empleo en relación a su tamaño, tal el caso de ByVG que además trabajaba con muchos viñateros cuentapropistas.

En relación a las hipótesis de investigación de este trabajo, primero, que la implementación de políticas públicas tomadas por el gobierno provincial a través ByVG derivó en una situación económica, financiera y productiva que condicionó el desarrollo de la bodega, al obligarla a pagar precios mayores a los de mercado a sus proveedores; y subsidiando su consumo a partir de vender los vinos a precios menores a los de mercado con el fin de sostener la actividad; y segundo, que los cambios en los patrones de acumulación poseen significativos impactos en la dinámica de producción, rendimiento y estructura sectorial del sector vitivinícola, por lo que se podría establecer una correspondencia entre las políticas públicas que se implementaron y la situación empresarial de ByVG. La propia investigación muestra a las claras que el sector vitivinícola adquiere las particularidades propias de cada patrón de acumulación y que ByVG fue perjudicada por la aplicación de políticas públicas por parte de los diferentes gobiernos provinciales que la obligaron a competir en el mercado imponiéndole mayores limitaciones que al resto de las empresas, generándole de este modo, una situación de crisis significativa que utilizaron como argumento principal al momento de privatizarla. De algún modo le demandaban cierta conducta eficientista empresaria que en general se asocia al capital privado; pero le imponían dinámicas de comportamiento que le impedían operar bajo estos parámetros. Además, se puede afirmar que las rigideces (la caída del consumo no ya como coyuntura sino como tendencia a causa del reemplazo por bebidas sustitutas, el deterioro de la situación económica en su conjunto, el incremento de las decisiones políticas por encima de las empresarias, y la burocratización de la bodega, entre otras) con las cuales se condujo la empresa y el sector, impidió observar y comprender que el paradigma masificador se había agotado.

Para finalizar, a través de la investigación realizada se puede observar cómo el desarrollo económico estuvo ligado a dos esferas complementarias, la nacional y la provincial, dentro de una estructura económica, política y social que la contienen y la limitan. Dentro de la esfera provincial, se ha podido seguir parte del derrotero del Estado empresario en Mendoza y observar que el propósito siempre fue articular con los productores a fin de apuntalar la situación de los más pequeños, a los que se les ofrecía una vía de integración vertical que les permitía negociar mejor con los otros actores de la cadena. Y dentro de la esfera nacional, se pudo observar un sector agroindustrial sumamente influenciado por el marco regulatorio, que con sus instituciones reestructuraron la vitivinicultura según el tipo de Estado imperante y del modo particular en el que se resolvieron las pujas de poder dentro de la cadena productiva.

No resulta extraño entonces que el proceso más exitoso desde la lógica del desarrollo económico se haya logrado con la coincidencia entre el Estado empresario (ByVG) y un fuerte marco regulatorio (INV), estableciéndose de esta manera que es necesario, y hasta vital, que en un mercado que no funciona eficientemente según esquema de oferta-demanda sea el Estado quien guíe el proceso productivo. Para todo esto resulta necesario dejar de entender al Estado como ese ente burocrático que limita todo intento de desarrollo, y en cambio, reconocer en el Estado esa fuerza transformadora, dinámica e innovadora que logró grandes hitos en el desarrollo económico.

Esa etapa exitosa de Estado empresario y fuerte marco regulatorio también puede ser caracterizada por la sinergia alcanzada entre la autoridad regulatoria y el sector empresarial (público y privado), en el que cada uno entendió la importancia del rol que debía cumplir. La autoridad regulatoria logró incentivar el desarrollo dirigido por el sector empresario generando una relación, no ya parasitaria, sino simbiótica entre ambos que permitió, al estar menos expuesto a los ciclos políticos, económicos y empresariales, un proceso de desarrollo sostenido en el tiempo.

BIBLIOGRAFÍA

Altschuler, B. (2010). *Malo para muchos y bueno para pocos: disputas, asimetrías y fronteras en la configuración social de la vitivinicultura mendocina actual*. São Paulo: Escuela de Verano Sobre Desigualdades Interdependientes en América Latina.

Altschuler, B. (2012). *Fronteras sociales y asimetrías en la vitivinicultura mendocina actual*. Cuadernos de desarrollo rural, 9 (68), pp.151-175.

Altschuler, B. y Collado, P. (2013). *Transformaciones en la vitivinicultura mendocina en las últimas décadas: el doble filo de la estrategia cooperativa*. Revista del Plan Fénix, 4 (27).

Alturria, L., Antonioli, E., Pozzoli, J. y Fonzar, A. (2011). *El capital social de la vitivinicultura argentina: diagnóstico e impacto. Estrategias y experiencias para el trabajo en extensión*. Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo - Corporación Vitivinícola Argentina - Banco Interamericano de Desarrollo.

Álvarez, G. (2004). *El peronismo en Mendoza (1955-1973): su evolución y sus luchas a lo largo de dieciocho años de proscripción (Tesis de Doctorado)*. Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.

Antonioli, E., Solsona, J., Galiotti, H., Alturria, L., Winter, P., Fonzar, A. y Ceresa, A. (2011). *Vinos de Mendoza: relación precio en góndola versus calidad en degustación a ciegas*. Revista FCA UNCUYO, 43 (1).

Aranda, S. y Benítez, R. (1990). *Importantes modificaciones en la vitivinicultura*. Revista Novedades económicas de la Fundación Mediterránea-IEERAL, 12 (118).

Arceo, E. (2003). *Argentina en la Periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*. Buenos Aires: UNQ-FLACSO-IDEP.

Aruguete, E. y Basualdo, V. (2007). *Argentina: de la dictadura militar a la crisis, 1976-2001. Una mirada desde la historia económica*. CePA- Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires

Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2001). *El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones*. CEPAL.

----- (2002): *Las modificaciones técnicas y de propiedad en el complejo vitivinícola argentino durante los años noventa*. Revista Interdisciplinaria de estudios agrarios (17).

----- (2003a). *Estudios Sectoriales. Componente: industria vitivinícola*. Buenos Aires: CEPAL.

----- (2003b). *Las exportaciones vitivinícolas durante la postconvertibilidad*. Trabajo presentado en la Tercera Jornada de Estudios Agrarios y Agroindustriales de la Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires

Basualdo, E. (2006). *La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas de la sustitución de importaciones a la valorización financiera en Neoliberalismo y sectores dominantes*. Tendencias globales y experiencias nacionales. Buenos Aires: CLACSO.

----- (2007). *Concepto de patrón o régimen de acumulación y conformación estructural de la economía*. Documento núm. 1, Maestría en Economía Política Argentina, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

----- (2010). *Estudios de historia económica Argentina, desde mediados del siglo XX a la actualidad - 2a ed.* Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.

----- (2011). *Sistema político y modelo de acumulación. Tres ensayos sobre la argentina actual - 1ra ed.* Buenos Aires: Atuel.

Basualdo, E. y Kulfas, M. (2000). *Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina*. Trabajo presentado en el Seminario "La globalización económico-financiera y el impacto en la región, las estrategias de regulación y las respuestas sociales y políticas del movimiento popular". CLACSO y ATTAC, Argentina.

Bellini, C. y Rougier, M. (2008). *El Estado empresario en la industria argentina: conformación y crisis - 1a ed.* Buenos Aires: Manantial.

Bekerman, M. (1990). *El impacto fiscal del pago de la deuda externa, la experiencia argentina, 1980-1986*. Desarrollo Económico, 29 (116).

Bielschowsky, R. (1998). *Evolución de las ideas de la CEPAL*. Revista de la Cepal (número extraordinario).

Bocco, A., Dubbini, D., Rotondo, S. y Yoguel, G. (2007). *Reconversión y empleo en la industria del vino. Estructura productiva y dinámica del empleo en el complejo vitivinícola: un análisis del sector bodeguero nacional*. Trabajo presentado en V Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales de la Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Boyer, R. y Saillar, Y. (1998). *Regímenes de acumulación y dinámica histórica en Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*. Buenos Aires: EUDEBA.

Bragoni, B. (2006). *Breve historia de Mendoza*. Buenos Aires: Mimeo.

Bragoni, B., Mateu, A., Mellado, M. V. y Olguín, P. (2008). *Siguiendo los pasos de la crisis: origen y conformación de las entidades empresarias vitivinícolas*. Trabajo presentado en XXI Jornadas de Historia Económica de Asociación Argentina de Historia Económica Universidad Nacional De Tres De Febrero, Buenos Aires.

Bustos, R. M. y Yáñez, L. (2013): *Persistencia, heterogeneidad y desplazamiento de las Explotaciones Familiares vitícolas de la Provincia de Mendoza (1990-2010)*. Trabajo presentado en VIII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales de la Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Canitrot, A. (1980). *La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976*, Revista Desarrollo Económico, 19 (76).

Cejuela, A. (1974). *Una explicación sobre la crisis vitivinícola 1967/1971*. Trabajo presentado en Jornadas de Economía de la Asociación Argentina de Economía Política, Córdoba.

Collado, P. (2003). *Mendoza, periferia de la periferia próspera (un análisis sobre el modelo de desarrollo regional)*. Revista Confluencia, 1 (1).

----- (2006). *Desarrollo vitivinícola en Mendoza - Argentina. Apuntes sobre su origen*. Publicación Trabajo y Sociedad, Indagaciones sobre el empleo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas. CRICYT-CONICET, VII (8).

Coria, F. (2011). *Panorama general de fábricas y talleres de Mendoza entre 1930-1950*. Trabajo realizado en el marco del proyecto de investigación Innovación y Diseño en la Industria Mendocina. Análisis de casos de objetos de uso cotidiano (1930-1950). SECTYP - Universidad Nacional de Cuyo.

Chazarreta, A. (2011). *Los cambios en las desigualdades socioeconómicas. El caso de la reconversión vitivinícola en la Provincia de Mendoza, Argentina*. Trabajo presentado en VI Jornadas de Jóvenes Investigadores del Instituto de Investigaciones Gino Germani.

Di Cataldo, P. y Godoy, D. (s.f.). *Transformación de Bodegas y Viñedos Giol EEIC*. Programa de apoyo a la reforma administrativa del INAP.

Duarte, M. (2001). *Los efectos de las privatizaciones sobre la ocupación en las empresas de servicios públicos*. Revista Realidad Económica (182).

Fabre, P. (2005). *La privatización de Bodegas y Viñedos Giol. Una experiencia exitosa*. Buenos Aires: CEPAL.

Ferreira, M. y Vera, J. (2015). *El caso de la cadena vitivinícola en Mendoza*. Revista Realidad Económica (292).

Gennari, A., Estrella Orrego, J. y Santoni, L. (2013). *Regulaciones públicas y funcionamiento de la cadena vitivinícola argentina: aprendizaje para el futuro*. AAWE Working Paper No. 136 Business. American Association of Wine Economists.

Girini, L. (2007). *Arquitectura e industria: la Bodega Giol. Hito fundamental de la vitivinicultura mendocina*. X Seminario Iberoamericano de Vitivinicultura y Ciencias Sociales, facultad de Filosofía y Letras UNCuyo y Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Diseño de la Universidad de Mendoza.

Gordillo, Susana (s.f.). *Los factores semi-ocultos en las crisis vitivinícolas de Mendoza*. Recuperado en <http://www.wine-economics.org/aawe/wp-content/uploads/2015/05/Mendoza-program-Gordillo-Spanish.pdf>

Heredia, M. y Poblete, L. (2013). *La estratificación socio-laboral en un caso de globalización exitosa: la vitivinicultura mendocina (1995-2011)*. Mundo Agrario, 14 (27).

Hernández, J. J. (2014a). *El instituto nacional de vitivinicultura: el regulador creado, intervenido y reformado*. Postdata, 19 (1).

----- (2014b). *La ley 23.149 de fraccionamiento de vinos en origen en Argentina: su proceso de surgimiento, los problemas para su implementación y sus resultados*. H-industri@, 8 (15).

Hirschegger, I. (2010). *Agroindustrias y políticas públicas. El caso de la vitivinicultura mendocina durante el peronismo clásico (1946-1955)*. Prohistoria, XIV (14).

Juri, M. E. (1991). *La desregulación llegó a la vitivinicultura*. Revista Novedades económicas. IEERAL - Fundación Mediterránea, 13 (132).

Juri, M. E. y Zapata, J. A, (1989). *La privatización de Giol y la reducción de personal*. Revista Novedades económicas. IEERAL - Fundación Mediterránea, (105).

Juri, M. E. y Juan Esquembre (1989): "El caso Giol". Revista Novedades económicas. IEERAL - Fundación Mediterránea. Número 101.

Juri, M. E. y Mercáu, R. (1990a). *¿De qué manera se privatizó Giol?* Revista Novedades económicas. IEERAL - Fundación Mediterránea (109).

----- (1990b). *Privatización en la Argentina: el caso de Bodegas y Viñedos Giol*. Revista Novedades económicas. IEERAL - Fundación Mediterránea (53).

Kulfas, M. (2016). *Los tres kirchnerismos: Una historia de la economía argentina, 2003-2015*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores

Manzanelli, P. y Basualdo. E. (2016). *Régimen de acumulación durante el ciclo de gobiernos kirchneristas. Un balance preliminar a través de las nuevas evidencias empíricas de las cuentas nacionales*. Revista Realidad Económica (304).

Mateu, A. (2007). *Los caminos de construcción del cooperativismo vitivinícola en Mendoza, Argentina (1900-1920)*. Buenos Aires: Departamento de Investigación de la Universidad de Belgrano.

----- (2014). *Las posturas oscilantes de una centenaria corporación vitivinícola frente a la regulación de la industria, mendoza, 1930-1955*. Revista América Latina en la Historia Económica, 21 (1).

Mazzucato, M. (2014). *El Estado emprendedor*. Barcelona: RBA Libros.

Mellado, M. V. (2005). *Democracia, política y partidos políticos en la Mendoza contemporánea*. Trabajo presentado en X Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia, Rosario.

----- (2007). *Reflexiones en torno a la reproducción de las elites políticas. Trayectorias y liderazgos en la etapa democrática*. Trabajo presentado en Primeras jornadas nacionales de historia social INCIHUSA/CONICET de la Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.

----- (2008). *Un declive del poder provinciano: orígenes, trayectoria y desempeño electoral del Partido Demócrata de Mendoza (segunda mitad del siglo XX)*. Trabajo presentado en Seminario de Problemas de la Historia Argentina Contemporánea.

----- (2009a). *Empresariado y vitivinicultura: trayectoria y caída del grupo Greco, en El vino y sus revoluciones. Una antología histórica sobre el desarrollo de la industria vitivinícola argentina*. Mendoza: EDIUNC.

----- (2009b). *Los trazos de la disgregación: el juicio político al Gobernador Martínez Baca (Mendoza, 1973-1974)*. Quinto Sol - Instituto de Estudios Socio-Históricos (13).

----- (2010). *Elites políticas y territorialidad del poder en la historia reciente de Mendoza. Formación y reclutamiento de los elencos dirigentes en democracia (1983-1999) (Tesis de Doctorado)*. Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Mellado, M. V. y Olgún, P. (2007). *Industria vitivinícola, crisis y fracaso empresario. Un estudio comparado de las empresas del grupo Greco y de Bodegas y Viñedos Giol*. Trabajo presentado en 1er Congreso Latinoamericano de historia económica y 4ta jornadas uruguayas de historia económica, Montevideo.

Míguez, P y Santarcángelo, J. (2007). *El rol del Estado en las teorías del Desarrollo Económico*. Universidad Nacional de General Sarmiento.

Nahón, C. (2006). *La metamorfosis del Estado. Límites y potencialidades de la regulación pública*. Trabajo presentado en Primeras Jornadas de Estudios Sociales de la Economía de la Universidad Nacional de San Martín, Buenos Aires.

Nochteff, H. (1999). *La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto*. Revista Época (1).

Nun, J. (2001). *Marginalidad y exclusión social*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

O'Donnell, G. (1984). *Apuntes para una teoría del Estado en Teoría de la burocracia estatal, Oszlak, O. -compilador-*. Buenos Aires: Paidós.

Olgún, P. (2008). *La intervención estatal en los mercados vitivinícolas. La función de regulación de las Bodegas y Viñedos Giol. Mendoza. Argentina (1954-1974)*. Revista Territorios del Vino (2)

----- (2011). *El Estado empresario en la industria vitivinícola de Mendoza. El caso de Bodegas y Viñedos Giol (1954-1974)*. Trabajo presentado en Terceras Jornadas de Historia de la Industria y los Servicios de la Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

----- (2012). *Estado, empresas y regulación. La experiencia de las entidades reguladoras del mercado vitivinícola de Mendoza (Argentina), 1914-1943*. Revista de Historia Industrial, XXI (49)

----- (2013). *La experiencia de una empresa pública en la regulación del mercado vitivinícola de Mendoza; expansión, declinación y privatización de Bodegas y Viñedos Giol en Estudios sobre la industria Argentina*, Buenos Aires: Lenguaje Claro Editora.

----- (2015). *Estado, empresas y desarrollo económico: las empresas públicas agroindustriales en la provincia de Mendoza en Los derroteros del Estado empresario en la Argentina Siglo XX (1ª ed.)*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Tres de Febrero.

Olguín, P. y Mellado, M. V. (2010). *Fracaso empresario en la industria del vino. Los casos de bodegas y viñedos Giol y del grupo greco. Mendoza, 1974-1991*. Trabajo presentado en Anuario IEHS N°25 de la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, Buenos Aires.

Ospital, M. (2004). *Los intereses comerciales de la vitivinicultura. Actuación del centro vitivinícola argentino en El campo diverso, enfoques y perspectivas de la Argentina agraria del siglo XX*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.

Palazzolo, N. (2017). *Vitivinicultura en Mendoza: de Giol a Fecovita*. IMESC-IDEHESI/Conicet, Universidad Nacional De Cuyo, Revista de Estudios Sociales Contemporáneos 16.

Pavese, E. (1997). *El caso Giol, bordón y cuenta nueva*. Mendoza: Editorial Huayra.

Pesce, J. (2004). *La gestión del ministro Grinspun en un contexto de transición democrática: errores de diagnóstico y subestimación del poder económico local e internacional*. Revista Ciclos: en la historia, la economía y la sociedad, 14 (28).

Poblete, L. (2013). *De trabajadores inamovibles a trabajadores móviles. El caso de los contratistas de una región vitícola de Mendoza, Argentina (1995-2010)*. Revista Eutopia (4), pp 11-24.

Poulantzas, N. (1973). *Clases sociales y alianza por el poder*. Bilbao: Zero, S.A. Máximo Aguirre.

Rapoport, M. (2003). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*, 3ra ed. Buenos Aires: Ediciones Macchi.

Regalsky, A. y Rougier, M. (2015). *Los derroteros del Estado empresario argentino – 1 ed*. Sáenz Peña: Universidad Nacional de Tres de Febrero.

Richard-Jorba, R. (2007). *Crisis y transformaciones recientes en la región vitivinícola argentina. Mendoza y San Juan, 1970-2005*. Mendoza: Instituto de Ciencias Humanas, Sociales y Ambientales INCIHUSA-CONICET y Universidad Nacional de Cuyo.

----- (2008). *Los empresarios y la construcción de la vitivinicultura capitalista en la provincia de Mendoza (Argentina), 1850-2006*. Mendoza: Instituto de Ciencias Humanas, Sociales y Ambientales INCIHUSA-CONICET y Universidad Nacional de Cuyo.

Richard-Jorba, R, Pérez Romagnoli, E., Barrio, P. y Sanjurjo, I. (2006). *La región vitivinícola. Transformaciones del territorio, la economía y la sociedad*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.

Schorr, M. (2005). *Cambios en la estructura y el funcionamiento de la industria argentina entre 1976-2004*. Buenos Aires: FLACSO.

Thwaites Rey, M. (1994). *Que estado después del estatismo. La política de privatizaciones en la Argentina (1984-1993)*. Secretaría de Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires

Van den Bosch, M. E. (2012). *Sustentabilidad económica comparativa de los principales modelos productivos de viñateros de uvas finas de la Provincia de Mendoza*. Trabajo presentado en XLIII Reunión Anual de la AAEA, Corrientes.

Organismos consultados:

Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas (ACOVI)

Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV)

Junta Reguladora De Vino (JRV)